

ФГБОУ ВПО
«Уральский государственный горный университет»

И. А. Кох, Т. И. Шемонаев
ФИЛОСОФИЯ НАУКИ И ТЕХНИКИ
Учебно-методическое пособие
для магистрантов
Издание УГГУ Екатеринбург

Кох И. А., Шемонаев Т. И.

К 35 Философия науки и техники. Учебно-методическое пособие для магистрантов / Кох И. А., Шемонаев Т. И. ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет». – Екатеринбург: Изд. УГГУ – с. 20.

АННОТАЦИЯ

Учебно-методическое пособие по курсу философии науки и техники предназначено для магистрантов. Задача пособия – помочь магистрантам курса – углубленное изучение предмета, подготовка рефератов по избранным в соответствии с профессиональными и личностными интересами темам. В связи с этим приводится расширенный список рекомендуемой литературы, включающий не только основные первоисточники и учебные пособия, но и издания, необходимые для подготовки рефератов и детального изучения содержания соответствующих тем.

Тематический содержание учебного курса «Философия науки и техники»

Часть 1. ФИЛОСОФИЯ НАУКИ

1. Наука как социокультурный феномен
2. Структура научного знания
3. Закономерности развития науки
4. Методология научного познания
5. Функции философии в научном познании
6. Философия естествознания
7. Философия социального познания
8. Нормы, ценности и идеалы научного творчества

Часть 2. ФИЛОСОФИЯ ТЕХНИКИ

1. Предмет философии техники
2. Философия техники как мировоззрение
3. Техника в рамках практического отношения человека к миру.
4. Философия техники как прaksiология
5. Техника и теоретическое отношение человека к миру.
6. Философия техники как методология
7. Техника и ценностная ориентация человека в мире.
8. Философия техники как аксиология.

В методическом пособии приводятся темы рефератов для самостоятельной работы, списки основной и дополнительной литературы и контрольные вопросы для самопроверки.

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

серия основана в 1996 г.



В.А. КАНКЕ

ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

*Рекомендовано
Учебно-методическим объединением по образованию
в области экономики и экономической теории
в качестве учебного пособия для студентов
высших учебных заведений, обучающихся
по направлению «Экономика»
и экономическим специальностям*

Москва
ИНФРА-М
2009

УДК 330.1(075.8)

ББК 65.01я73

К19

Рецензенты: *П.А. Ореховский*, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой Международной академии современного знания (г. Обнинск);
В.Н. Тябин, д-р экон. наук, профессор Государственного университета управления (Обнинский филиал);
А.И. Самсин, канд. филос. наук, профессор Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова

Канке В.А.

К19 Философия экономической науки: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 384 с. — (Высшее образование).

ISBN 5-16-002771-8

Книга представляет собой оригинальный и последовательный курс философии экономической науки. Рассматриваются принципы экономики, революции в развитии экономического знания, новейшие достижения философии науки, вехи методологии экономической теории, ее междисциплинарные связи, основания экономики. Развиваются концепции научно-теоретического строя и прагматического метода. Дается энциклопедически полное изображение панорамы единства экономики и философии науки.

Для студентов, ученых, преподавателей, аспирантов, магистрантов, изучающих курсы «История и философия экономической науки», «Экономическая теория», «История экономических учений», а также широкого круга читателей.

ББК 65.01я73

ISBN 5-16-002771-8

© Канке В.А., 2007

Оригинал-макет изготовлен в Издательском Доме «ИНФРА-М»

ЛР № 070824 от 21.01.93 г.

Сдано в набор 15.03.2006. Подписано в печать 18.07.2006.

Формат 60х90/16. Бумага офсетная. Гарнитура Newton.

Усл. печ. л. 24,0. Уч.-изд. л. 24,00.

Тираж 2000 экз. Заказ №

Издательский Дом «ИНФРА-М»

127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в

Тел.: (495) 380-05-40, 380-05-43. Факс: (495) 363-92-12

E-mail: books@infra-m.ru <http://www.infra-m.ru>

Отдел «Книга—почтой»:

(495) 363-42-60 (доб. 246, 247)

ПРЕДИСЛОВИЕ

Всеобщее поверхностное знакомство с предметом экономической теории порождает презрение к специальному знанию о нем.

Обществоведы больше других ученых нуждаются в понимании используемой ими методологии.

Милтон Фридмен

Вынесенные в эпиграф компетентные суждения нобелевского лауреата М. Фридмена определяют основную направленность этой книги. Мы стремимся внести свой посильный вклад в создание последовательного курса философии экономической науки, по поводу отсутствия которого неоднократно высказывали свои сожаления выдающиеся экономисты. Всякая научная дисциплина представляет собой системное образование, в котором достаточно отчетливо выделяются по крайней мере три его части: базовая наука как таковая, ее философия и методика. Применительно к нашему случаю речь идет, очевидно, об экономике, философии экономики и методике экономики. Знание базовой части научной дисциплины не избавляет от необходимости как придания ей понятной для других формы, а для этого нужна соответствующая методика, так и четкой формулировки ее оснований, которые осмысливаются в философии этой науки. Именно философия призвана сообщить науке наивысшую форму концептуальной основательности.

Следует отметить, что три обсуждаемые части научной дисциплины при всей их относительной самостоятельности определяют друг друга. Именно по этой причине никому не дано уютно устроиться в каком-то одном из отсеков научной дисциплины. Любое предложение науки непременно нагружено как философскими, так и методическими аспектами. Бывает так, что эти аспекты не бросаются в глаза, но при тщательном анализе их присутствие обнаруживается всегда.

К сожалению, становление и развитие отдельных частей научной дисциплины не происходят синхронно. Раньше других складывается базовая часть дисциплины. Лишь позднее, иногда с опозданием в десятки лет наступает час философии науки. Это отставание порой принимает хронический характер. Новые успехи науки, как правило, предшествуют соответствующим достижениям ее философии. Рост научного знания всегда предполагает сорев-

нование науки и ее философии. Стоит одной из них замешкаться, как это тотчас же сказывается на судьбе ее союзницы.

Желанный идеал состоит в том, чтобы не было диссонанса между двумя ключевыми частями научной дисциплины. Но продвижение к нему всегда сопряжено с большими трудностями. Обзор состояния современных наук показывает, что лишь некоторые из них сопровождаются достаточно зрелыми философскими концепциями. В этом отношении бесспорными лидерами являются, пожалуй, математика и физика, что, надо полагать, объясняется их солидным возрастом. Ведь не случайно само наличие философии науки свидетельствует о ее зрелости. Что касается многих других наук, то далеко не все из них обзавелись желанной философской спутницей.

Что касается общественных наук, то их философская часть все еще находится в стадии формирования. Это относится и к философии политологии, и к философии правоведения, и к философии социологии, и даже к философии экономики — бесспорного лидера в перечисленном ряде концепций. Обратимся непосредственно к современному состоянию философии экономики, основного предмета нашего интереса.

Видимо, следует признать, что в советской России философия экономики не могла достигнуть высокого уровня развития. Дело в том, что в указанный исторический период, т.е. в 1917–1991 гг., отечественным экономистам было крайне затруднительно не попасть в силки апологетики марксистской, равно как и марксистско-ленинской политической экономии. Культивируемым философско-экономическим теориям, как правило, недоставало критического настроения. Едва ли не все идеи Маркса, в частности метод восхождения от абстрактного к конкретному, считались истинными и всесильными на вечные времена. Но без критики любая наука ржавеет. Состояние современной отечественной философии экономики с ее все еще не преодоленным советским наследством таково, что приходится соответствующий образец искать за рубежом. Впрочем, работа в правильном направлении уже начата, особенно отрадно отметить, что появились первые содержательные учебные пособия нового направления (*Самсин А.И. Основы философии экономики: Учебное пособие для вузов. М., 2003*).

Что касается зарубежных авторов, то в рассматриваемом отношении более других преуспели англичане и американцы. Имеются в виду, в частности, труды М. Фридмана, М. Блауга, Д. Хаусмана,

Т. Хатчисона, Б. Колдуэлла. Оценка трудов зарубежных авторов позволит разъяснить замысел данной книги.

Во-первых, авторы книг и основополагающих статей о философии экономики, как правило, тяготеют к экономике в значительно большей степени, чем к философии наук и, тем более, к философии. Во-вторых, в философии науки они ориентируются исключительно на традицию, идущую от британских и, отчасти, американских философов. Достижения континентально-европейской философии с ее по преимуществу немецкими и французскими корнями учитываются лишь эпизодически. В работах англосаксов явно преобладают неопозитивистские, и особенно постпозитивистские, ориентиры. Даже интереснейшие наработки американских аналитических философов, в частности У. Куайна, Д. Дэвидсона, Х. Патнэма, Р. Рорти, по сути, не используются. В-третьих, пытаясь справиться с динамизмом современного научного знания, экономисты-методологи ориентируются в основном на работы представителей исторической школы в философии науки, т.е. на идеи К. Поппера, И. Лакатоса, Т. Куна и, в значительно меньшей степени, П. Фейерабенда. На наш взгляд, эти идеи нуждаются в существенной трансформации. Но, судя по оцениваемым работам, их авторы затрудняются это сделать. В-четвертых, экономисты-методологи ориентируются на образцы, задаваемые философией физики. Положения этой науки довольно часто некритически переносятся в философию экономики, что приводит к подмене принципов.

Отмеченные выше слабые стороны современной философии экономики свидетельствуют о разрыве, существующем между экономикой и философией науки. Философы и экономисты живут как бы на различных планетах. В противном случае их контакты были бы более тесными. Это обстоятельство определило во многом основной замысел нашей книги — преодолеть разобщенность экономики и философии науки. Мы стремились «сшить» их воедино.

Разумеется, замысел книги нельзя было реализовать без развития новых идей. Отметим две главные из них. Это концепции соответственно единства научно-теоретических ряда и строя и прагматического метода. На наш взгляд, первая концепция позволяет осознать в философской форме динамику современного научного знания, а вторая избавляет от семантического синдрома (читай — физикализма).

Мы стремились также провести критическую переоценку достижений экономической науки, испытывающей затруднения в связи с обилием теоретических конструкций и методологических подходов. Наша главная задача состояла в том, чтобы предложить экономическому сообществу систематизированное и достаточно емкое изложение основополагающих проблем философии экономики. В какой степени это нам удалось, судить читателю.

Со своей стороны мы надеемся, что книга будет полезна как маститым, так и начинающим ученым и преподавателям. В работе над книгой мы стремились создать все необходимые предпосылки для ее использования аспирантами, магистрантами и студентами вузов. Как мы полагаем, она может быть использована в качестве учебного пособия, особенно в курсах «История экономических учений», «Экономическая теория», «История и философия экономической науки».

Мы посвящаем эту книгу всем тем экономистам, которые в бескорыстном стремлении к высотам научного знания без страха и упрека выходят на философское ристалище. Их критические замечания, равно как и всех других читателей, автор примет с неизменной благодарностью.

ГЛАВА 1

ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

1.1. ПРИНЦИП ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ОТНОСИТЕЛЬНОСТИ

Прежде всего определимся с терминологией. Экономическую науку будем называть *экономикой*. Этимология и морфология термина «экономика» прекрасно согласуются с нормами современного русского языка, чего нельзя сказать о маршаллианском термине «экономикс». Отметим специально, что на протяжении всей книги под экономикой понимается именно наука, а не экономические явления. Экономическая теория — это часть экономики, ее языковой и ментальный уровни. Факты в качестве еще одного уровня экономики не входят в экономическую теорию, хотя и находятся с ней в тесной взаимосвязи. И факты, и теория являются составляющими науки.

Начиная систематическое исследование статуса экономической науки, вроде бы следовало сразу же дать ее определение. Исполняя это желание, можно привести, например, определение из популярного словаря Коллинза, в котором экономика — это «наука о наиболее эффективном использовании имеющихся факторов производства с целью максимального удовлетворения неограниченных потребностей общества в товарах и услугах» [143, с. 661]. Но это определение, равно как и всякое другое, легко раскритиковать. Любое определение предмета какой-либо науки всегда является своеобразной теоретической интерпретацией. Сколько существует теорий — столько есть и определений предметов наук. А это означает, что по поводу вышеприведенного определения предмета экономики правомерно поставить вопрос о его теоретической принадлежности. Можно показать, что оно значительно более приемлемо для неоклассика, чем для кейнсианца или, особенно, институционалиста. Несмотря на постоянно возобновляющиеся попытки дать универсальное определение экономике, его поиски остаются бесплодными. Это обстоятельство часто недопонимается даже выдающимися экономистами. «Все мы говорим, определяя экономику, — утверждал Л. Роббинс, — об одном и том же, но до сих пор не решили, о чем именно» [155, с. 10]. Но в отсутствие единства теоретических воззрений нет оснований утверждать, что «мы говорим об одном и том же». Если бы даже единство экономических

теорий было достигнуто, то и в этом случае выделенное «одно и то же» было бы тотчас размыто новыми их успехами.

Из изложенного выше следует, что, избегая ловушек так называемых очевидностей, следует непременно проводить анализ оснований экономической науки, которые согласно философии науки задаются принципами. Принципы — это теоретические положения, которые придают осмысленность законам. Это не главные законы, как часто пишут в учебниках философии, а их смыслы. В отличие от законов принципы никогда не сводятся к признакам изучаемых явлений. В его рафинированной научной форме познание идет по цепочке:

принципы → законы → явления.

Итак, в первую очередь необходимо обратиться к принципам. В этом деле не обойтись без их субординации. Что касается приемлемости проводимой нами субординации, то о степени ее правомерности можно будет судить лишь после того, как она будет представлена в пригодном для критики виде. Мы начинаем с принципа теоретической относительности. Согласно этому принципу все человеческое имеет теоретический статус. На первый взгляд такое утверждение кажется излишне ригористичным. Но это лишь поверхностное представление.

В дословном переводе с греческого *theōria* означает сообщение (*oraw*) о том, что вижу (*thea*). Но уже элеаты Парменид и Зенон в V в. до н.э. отказывались считать видимое за истинное, например полет стрелы. Пожалуй, они были первыми, кто обратил внимание на необходимость согласования наблюдаемого человеком с его интерпретациями. В отсутствие такой согласованности не избежать заблуждений, а ведь задача состоит в том, чтобы уберечься от них.

На пути к принципу теоретической относительности порой встречались весьма необычные, плохо продуманные представления. Дж. Беркли решительно утверждал, что вещи — это не что иное, как комплексы ощущений. «Их *esse* есть *percipi*, и невозможно, чтобы они имели какое-либо существование вне духов или воспринимающих их мыслящих вещей» [22, с. 172]. Существовать — значит быть воспринимаемым (*esse est percipi*). Невозможно отделить друг от друга объект и ощущение, объект и субъект. А. Шопенгауэр считал, что поскольку нет объекта без субъекта, то мир есть наше представление [208, с. 141]. И Беркли и Шопенгауэр ошибочно считали, что теория придает вещам их онтологический статус, а между тем он всего лишь познается в ней.

Определенный вклад в развитие принципа теоретической относительности внес И. Кант. Он интерпретировал любое суждение не иначе, как в горизонте априорных принципов. Бессмысленно вести разговор о вещах-в-себе, которые по определению никак не вовлечены в познавательный процесс.

Развитая философия науки начинается с неопозитивизма, который вскоре встретил своего непримиримого оппонента в лице постпозитивизма. Неопозитивист М. Шлик считал, что в каждом конкретном случае возможна проверка теоретических убеждений на истинность, «констатации являются окончательными» [207, с. 46], неоспоримыми. Это утверждение предполагает, что факты никоим образом не зависят от теории, ибо в противном случае они не могли бы обеспечивать основу познания.

Постпозитивист К. Поппер настаивал на том, что сингулярные высказывания дедуцируются из теории, а это означает, что нет языка, а следовательно, и предложений, свободных от теорий [147, с. 82]. В силу этого фактуальные предложения не могут обеспечить абсолютную научную достоверность теории — они в познавательном отношении сами зависят от нее. После Поппера тезис о том, что факты «нагружены теоретически», будет повторяться многократно. Пожалуй, наиболее полно этот тезис освещен в работах американского аналитика У. Куайна.

Приведем несколько характерных для него выражений. «Истина имманентна и нет ничего более высокого. Мы же вынуждены рассуждать в рамках той или иной теории» [82, с. 341]. «Сама наука, а не первая философия решает, какая реальность должна быть выделена и описана» [82, с. 340]. «Даже наши изначальные объекты — тела — уже являются теоретическими» [82, с. 340]. Правильная идея Куайна состоит в том, что мир человека — это созданный им мир. Всегда и во всем человек руководствуется теорией, и нет ничего, что могло хотя бы в принципе избежать этой участи. И в языке, и в чувствах и мыслях, и в поступках мы всегда не покидаем теорию. Дело обстоит не так, что есть вещи, а мы даем им названия. В теоретической системе человека материальные объекты выступают одной из ее сторон. Они являются такими, каковыми мы их познаем. «Теория, — отмечал Куайн, — представляет собой множество интерпретированных предложений» [83, с. 56–57]. Референция, т.е. соотношение имен и их предметных значений, приобретает смысл лишь в теории. В этом отношении Куайн прав. А не прав он, полагая, что «наука есть не более, чем созданное нами концептуальное средство, служащее для связи одного сенсорного

возбуждения с другим» [82, с. 322]. Сенсорные возбуждения, равно как и вообще чувства, — это всего лишь малая часть нашего мира. Надо бы вспомнить и о мыслях, и о смыслах слов и поступков. Непонятно также, почему Куайн квалифицировал свои воззрения как натурализм [82, с. 340]. Речь явно идет не о натурализме, а о концептуализме. Разумеется, можно только сожалеть о том, что Куайн, как правило, ссылаясь на физику. Вероятно, в этом факте скрыты истоки его натуралистических воззрений.

Очевидно, что перед читателями этой книги всегда должны витать экономические реалии. Для всех наших рассуждений они являются решающей системой отсчета. Имея это в виду, нет необходимости отказываться от воззрений Куайна. Экономические смыслы, так же как и физические смыслы, приобретают определенность в науке. Иного не дано. Итак, человек не может «выпрыгнуть» за пределы постигнутых им смыслов.

А теперь рассмотрим существо главного аргумента, часто выдвигаемого против принципа теоретической относительности и обычно резюмируемого в пафосном заключении: «Но ведь вещи существуют сами по себе, им не нужны подпорки теории!»

Во-первых, заслуживает быть отмеченным, что теории действительно свидетельствуют о существовании вещей и *вне нас*, и *до нас*, и *после нас*. Доказательство этого положения получается наиболее просто в случае учета значимости в современной науке таких дифференциальных форм, как d/dr и d/dt , где r — пространственные, а t — временные координаты. Форма d/dr (или $\partial/\partial r$) вынуждает нас признать, что существует в пространственном отношении внешний для людей мир, в частности Москва и Нью-Йорк. Форма d/dt (или $\partial/\partial t$) позволяет осуществлять не только пред-, но и ретросказание. Показательный пример: согласно научным данным Солнце существует около 5 млрд лет. Заметьте, что этот факт был обнаружен научно-теоретическим, а не интуитивно-созерцательным образом.

Во-вторых, наука позволяет выразить характер наших возможностей. То, как мы взаимодействуем с Солнцем в качестве гравитационных масс, выявляется в физике. Способны ли мы в принципе в какой-то степени изменить ситуацию на Московской фондовой бирже, выясняется в экономической теории.

В-третьих, рост научного знания уточняет наши знания о любых вещах. Допустим, некто сведущ относительно ряда теорий:

$$T_1 \rightarrow T_2 \rightarrow T_3.$$

Более развитая теория дает наиболее корректные сведения о вещах. Надо полагать, этот тезис не нуждается в особом доказательстве.

Таким образом, теории позволяют сформулировать четкие ответы на вопросы: существуют ли вещи вне нас? существовали ли они до нас и будут ли наличествовать после нас? что представляют собой вещи? Но они не санкционируют столь же определенно ответить на вопрос: каковы смыслы вещей безотносительно к нашим учениям? И дело тут не в бессилии теорий, а в том, что последний вопрос поставлен неправильно, без учета состояния нашей концептуальной культуры. Неправомерными бывают не только ответы, но и вопросы. Желание получить из теорий больше, чем содержится в них, неправомерно. Люди руководствуются учениями — и более ничем. Неразумно поэтому ставить любой вопрос без учета этого факта — между прочим, фундаментальной значимости.

Человеческий интеллект в своем творческом воображении способен не только на актуальные концептуальные новации, но и на патологическую гонку за абсолютным. Не только скорость тела, но и знания всегда не абсолютны, а относительны. Такова суть дела. Требовать определения абсолютной скорости и абсолютного знания неправильно. Любые вещи: и Солнце, и автомобиль, и соотношение спроса и предложения — являются для нас такими, какими мы их знаем. Разумеется, отсюда не следует вывод, что вещи существуют благодаря нашим знаниям. Люди рождаются и умирают, но многие вещи не следуют за ними. Такой вывод следует из теорий. Упомянувшиеся выше Беркли и Шопенгауэр явно прошли мимо этого обстоятельства.

Принцип теоретической относительности задает канву любой дисциплины, в том числе и экономической науки. К сожалению, необходимость опоры на него часто недооценивается, а порой просто-напросто не осознается. В таком случае не избежать безадгезивного в концептуальном отношении блуждания.

Итак, в самом общем плане смысл теоретической относительности состоит в том, что и языковые, и ментальные, и фактуальные формы существуют не иначе как в составе учений, которые, кстати, могут быть как научными, так и ненаучными. Принцип теоретической относительности не должен восприниматься как противопоставление теории фактам.

1.2. ПРИНЦИП КОНЦЕПТУАЛЬНОСТИ

Принцип теоретической относительности задает направление научно оправданного поиска лишь в самом общем плане. Желательно придать ему бóльшую основательность и заостренность. В связи с этим обращает на себя внимание известный факт: научная теория имеет дело с законами. Теория состоит из принципов и законов. А что такое закон? При ответе на этот вопрос разумно использовать символическую запись хотя бы уже потому, что она придает рассуждениям желательную степень определенности, которой не достичь в русле исключительно лингвистических определений.

Выдающийся неопозитивист Р. Карнап записывал закон символически так:

$$(x) (Px \supset Qx) \quad [71, \text{с. } 40]. \quad (1.1)$$

Приведенная запись гласит: объект x обладает признаками P и Q , которые взаимосвязаны между собой (символ $\supset$ фиксирует связь, например причинно-следственную).

Для иллюстрации содержания формулы (1) запишем уравнение количественной теории денег: $Pq = MV$, где P — цены товаров q , M — масса наличных денег, а V — скорость их оборота за данный промежуток времени, например за год. В данном случае x — это рынок; P , M , V и q — его признаки. Связь признаков в данном случае выступает как линейная зависимость. Обычно закон записывается в форме равенства или неравенства. При этом функциональная зависимость, характерная для закона, выступает как соотношение признаков.

Итак, закон есть соотношение признаков. Раз так, то необходимо обратить особое внимание на статус признаков. Любой признак записывается посредством использования переменных (x_i , y_i , z_i и т.д.). Так, цена товара обозначается как P_i . Потребность в переменной возникает постольку, поскольку признак изменчив, количественно вариабелен. Если бы цена товара не обладала вариабельностью, то она обозначалась бы не как P_i , а просто как P .

Обратим теперь пристальное внимание на статус переменных, например все того же P_i , P_j , т.е. P_1 , P_2 , ..., P_n , в качестве P тождественны друг другу, а отличаются лишь в количественном плане. Своеобразие переменной состоит в том, что она представляет как качественную одинаковость отдельных признаков, так и их количественное различие. Переменные свидетельствуют о компакти-

фицированности мира науки. В отсутствие признаков он бы распался на хаос единичностей, лишенный даже малейшей упорядоченности.

До сих пор мы упорно держались в области логического, которая способна представлять любой из структурных уровней мира человека. Этих уровней существует по крайней мере три. Мы имеем в виду мир предметов, мир чувств и мыслей, мир языка. Мир человека многомерен (рис. 1.1).

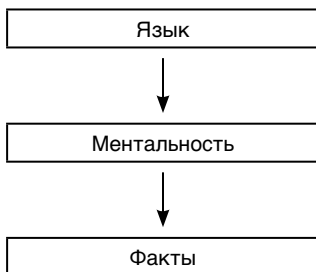


Рис. 1.1. Многомерность мира человека

С самого начала параграфа мы исходим из научных данных. Разумеется, делалось это не случайно, а с вполне очевидной целью. Надо было избежать околonaучных аргументов, способных увлечь нас в пучину плохо проясненных и, как правило, ошибочных рассуждений. В науке не следует отвлекаться от сути дела, которая выше фиксировалась в рассуждениях о признаках как единстве общего и единичного.

Новая постановка вопроса состоит в том, что следует обратиться к трем уровням науки. Что представляют собой признаки в мире соответственно фактов, ментальности и языка?

В мире фактов признаки — это свойства и отношения предметов, например физических тел, особей, людей, товаров и т.д.

В мире ментальности признаки выступают как понятия. Утверждая это, обратимся вновь к символической записи признаков. Достаточно в этой связи рассмотреть знак P_i , где под ним подразумевается любой признак. Не выпуская из поля зрения P_i , зададимся следующими вопросами. Что такое применительно к сфере ментальности P (без прямого указания на количественные градации) и P_i (с акцентом на эти самые градации)? На наш взгляд, это соответственно мысль (одна мысль) и чувства. Заметим, что, например, мысль «цена» неизбежно переплетена с чувствами.

Если исходить из развитого выше представления о признаках, то, обратив на это обстоятельство пристальное внимание, неправомерно противопоставлять мысли и чувства. Они неразлучно объединены в понятиях: невозможно P_i разделить на P (мысли) и P_i без P (чувства). Развиваемое воззрение может вызвать у читателя резкое неприятие в том случае, если он убежден, что чувства и мысли — это принципиально разные вещи. Такого рода убеждение широко распространено, но оно является заблуждением, результатом плохо проясненных представлений, изолированных от существа науки. Если мы желаем понять ментальное научно, то нам придется — иного не дано — обратиться к нетривиальной природе признаков. И тогда неизбежно появляется понимание мыслей и чувств как «срезов» понятий. Отказаться от этого положения — значит поставить крест на научном образовании. Мы предлагаем читателю убедиться посредством своих собственных размышлений, что у человека не бывает чувств, не «нагруженных» мыслями, и мыслей, не «нагруженных» чувствами. Убедившийся в этом без труда поймет положение о понятийной природе как мыслей, так и чувств.

В мире языка предикаты представлены общими и единичными именами, или, точнее, универсальными и сингулярными предложениями. И вновь выявляется слитность общего и единичного. Подобно тому как невозможно «развести» мысли и чувства, неразделимы и универсальные и сингулярные предложения. Пример универсального предложения: «Товарам присущи цены». Пример сингулярного предложения: «Цена данного товара равна 5 рублям». В обоих случаях используется слово «цена», и в обоих случаях имеется в виду, что цены качественно тождественны, но количественно переменны.

Итак, наука имеет дело с признаками, которые выступают в трех различных формах: как признаки предметов, понятия и термины с переменными значениями.

В связи с обсуждаемой проблематикой мы вновь оказываемся в затруднительной терминологической ситуации. Дело в том, что в философию науки пока еще не введен термин, который бы обозначал признак как единство общего (качества) и единичного (количества). Имеющиеся на эту роль кандидаты неудачны. По определению, «универсалии» имеют дело только с общим, но не с единичным, «понятия» и «концепты» — только с миром теории, т.е. с миром ментального и языкового, но не с фактами. Все попытки подключить к обсуждаемой проблематике возможности иностранных языков также не привели к успеху.

1.3. СПОРНЫЕ ВОПРОСЫ

Понимание принципа концептуальности затемняется наличием целого ряда спорных вопросов, освещение которых в научной литературе оставляет желать лучшего. Некоторые из них целесообразно рассмотреть хотя бы в предварительном плане уже сейчас, на первых стадиях анализа.

А. О признаках предметов. Здесь особенно много разногласий вызывают два вопроса. Во-первых, справедливо ли считать предметы совокупностью свойств и отношений? Во-вторых, тождественны или всего лишь сходны свойства и отношения, измеряемые в одних и тех же единицах? Обратимся для начала к первому из этих вопросов.

Допустим, мы рассматриваем электрон. Он *обладает* (так обычно выражаются) массой, зарядом, спином, энергией, скоростью. С научной точки зрения электрон есть совокупность этих свойств. Нет такого стержня, на который нанизаны свойства. Электрон не обладает свойствами, он есть их объединение. Резонно говорить о свойствах товара, капитала, денег, занятости. Но всякий раз следует иметь в виду, что согласно научному методу кроме свойств и отношений ничего другого не удалось обнаружить. Существовать — значит быть свойством или взаимосвязью свойств. Как отмечал Куайн, «принять объекты некоторого вида — значит рассматривать их как значения наших переменных» [82, с. 328]. Это верно лишь при одном уточнении: значениями переменных всегда являются свойства и отношения.

Обратимся теперь к вопросу о сходстве свойств. Для англосаксов характерно подчеркивание сходства свойств, но ни в коем случае не их качественной тождественности. Такая позиция восходит, по крайней мере, к Дж. Локку. Он полагал, что существуют только отдельные вещи, которые обладают не общими, а *сходными* качествами [99, с. 467–468]. Имеется в виду, что концептуальное представление есть известное огрубление действительности. Допустим, что цена одного товара равна 10 руб., а цена другого товара — 15 руб. Вопрос: можно ли утверждать, что цены двух рассматриваемых товаров качественно тождественны? На наш взгляд, не только можно, но и нужно. Все дело в том, что ни Локку, ни его современным последователям, в том числе и У. Куайну [86], не удалось показать, чем же отличаются так называемые сходные качества друг от друга. Есть два принципиальных способа рассуждения: либо показать различие свойств, считающихся сходными, либо

согласиться, что они качественно тождественны. Мы не видим альтернативы второму способу понимания природы признаков. Два свойства измеряются одной и той же мерой не потому, что они сходны, а в силу их действительной однокачественности.

Но почему даже выдающиеся философы столь осторожны, а порой и нетерпимы к интерпретации свойств как качественно тождественных? На наш взгляд, сказывается приверженность к традиции, некогда ориентировавшейся на вывод общего из единичного. В таком выводе видели избавление от постулирования иллюзорных сущностей, никак не представленных единичными реалиями. В свете успехов принципа концептуальности старая приверженность к номинализму У. Оккама (существует не общее, а единичное, обозначаемое именами) потеряла свою значимость. Как известно, согласно требованию «бритвы Оккама» не следует преумножать число сущностей. Есть единичное, нет надобности еще и в общем. Но суть дела заключена в другом: общее не прибавляется к единичному, а группирует его в своеобразные кластеры. В итоге реализуется своеобразный принцип научной экономии, огромное многообразие единичных реалий сводится к относительно короткому списку свойств и отношений, представленных переменными.

Заканчивая разговор о свойствах предметов, разумно подчеркнуть их отличие от отношений. Недопустимо ставить знак равенства между, с одной стороны, относительностью свойств и, с другой стороны, отношением свойств. Свойство — характеристика данного объекта, отношение есть связь нескольких свойств. Цена товара зависит от многих обстоятельств, и следовательно, она относительна. Но она присуща именно данному товару. Отношение попадает в поле анализа исследователя тогда, когда рассматривается связь различных свойств, например связь уровня цен со степенью занятости населения. Научные законы — это всегда отношение, но никак не свойство.

Б. Ментальная концептуальность. Спорные вопросы концептуальности применительно к ментальной области обычно выступают как коллизия мыслей и чувств. Так называемые рационалисты с их историческими лидерами Р. Декартом, Г. Лейбницем и И. Кантом исходят из мыслей, а затем от них совершают переход к чувствам. Оппоненты рационалистов в лице сенсуалистов или эмпирицистов (Дж. Локк, Д. Юм, Э. Мах) начинают с чувств (ощущений, впечатлений) и переходят от них к мыслям. И рационалисты, и сенсуалисты считают противостояние мыслей и чувств очевидным фак-

том, отталкиваясь от которого они устремляются в путь — либо от мыслей к чувствам, либо от чувств к мыслям. Но действительное положение вещей таково, что упомянутый выше путь иллюзорен, а потому его никому не суждено осуществить.

Элементарной формой познания в области ментального является понятие, а не мысль или чувства. Но пикантная особенность элементарных форм состоит в том, что они по определению считаются изначально заданными. Это означает, что их возникновение не может быть представлено как пошаговый процесс. Вполне правомерно утверждать, что сознание человека явилось на свет в качестве метаморфозы возможностей биологического мозга. Но при этом спонтанный процесс возникновения понятий не поддается детализации. Исследователю не остается ничего другого, как признать существование спонтанных процессов.

Несостоятельное противопоставление мыслей и чувств дает о себе знать в любой из современных наук, в том числе в экономике. Два весьма показательных примера: концепции субъективной полезности и рациональных ожиданий. В первой из этих концепций много сенсуализма с английскими (И. Бентам, Дж.С. Милль, Г. Сиджвик) и австрийскими (К. Менгер, Е. Бём-Баверк) корнями. Во второй дает отчетливо о себе знать противопоставление рационализма и иррационализма, сторонники которого настаивают на иррациональных ожиданиях. Налицо явная путаница. Мысли и чувства как таковые, т.е. в качестве самостоятельных, отделенных друг от друга сущих, не существуют. Можно лишь сожалеть, что устаревшие представления о формах познания столь прочно вошли в ткань современного языка, что избавление от них является исключительно трудным делом. Люди привыкли представлять себе познание в противостоянии мыслей и чувств. Речь идет о привычке, которая заслуживает искоренения.

В контексте проводимого анализа заслуживает упоминания также феномен интуиции. Латинское *intueri* означает пристальное всматривание. В философии науки интуиция понимается обычно либо как мгновенное постижение каких-то смыслов, либо как понимание целого без вхождения в его детали. Следует заметить, что обе позиции являются далеко не безупречными. Процесс познания всегда требует времени. Голословное утверждение, что познание может быть мгновенным, является не более чем идеализацией, которой некритически приписывают пышный титул интуиции. Что касается целого, то после всестороннего развития системного подхода невозможно избежать вывода, что оно познается не иначе как

взаимосвязь элементов. Интуитивист в бездоказательной манере отрицает структурированность систем, что, разумеется, недопустимо.

В заключение следует отметить, что тема ментальной концептуальности является золушкой современных научных исследований. Нет ни одного сколько-нибудь развитого философского направления, в котором она была бы в центре исследований. В рассматриваемом контексте некоторых комплиментов заслуживает разве что феноменология Э. Гуссерля. Но даже в ней сохраняется разобщенность чувств (их здесь называют переживаниями) и понятий (феноменологи называют их эйдосами). Феноменологи полагают, что к эйдосам ведет синтез переживаний. Этот синтез способствует развитию понятий, но никак не является подготовкой его рождения.

Еще одно заблуждение состоит в том, что сферу ментальности относят исключительно к области психологии. В действительности же среда ментальности давно поделена между науками. В физике, биологии, экономике — везде наличествуют особые понятия, особые ментальности, о своеобразии которых психологи смогут судить лишь в том случае, если они вплотную займутся проблематизацией частных наук. Пожалуй, перед психологией есть лишь два пути: либо она вплотную начинает заниматься ментальными уровнями различных теорий, либо вырождается в собрание суждений, не обладающих востребованной наукой основательностью. На наш взгляд, психология экономики все еще остается недописанной главой философии экономики.

В. Языковая концептуальность. После трудов швейцарского лингвиста Ф. де Соссюра концептуальность языка стала в науке едва ли не общепринятым фактом. «Языковой знак, — подчеркивал он, — связывает не вещь и ее название, а *понятие* (курсив наш. — В.К.) и акустический образ» [169, с. 99]. Но если языковой знак обозначает именно понятие, то и язык как целое в каждой своей части представляет понятийное, концептуальное содержание. Здесь выясняется одно исключительно важное обстоятельство.

В мире языка концептуальность выражается особыми терминами, обозначающими признаки, как-то: «масса», «валентность», «цена», «доход», «прибыль». Но надо иметь в виду и так называемые предметные общие термины, например «деревья», «люди», «поступки», «товары». Все эти термины не являются концептами, ибо они обозначают не свойства, а предметы. Обозначение предметов приобретает глубокий смысл, не иначе как будучи увязано в

единое целое с концептами. К тому же приходится учитывать, что последние могут быть поверхностными, не выражающими суть дела. В связи с этим Лейбниц в его заочной полемике с Локком проводил различие между номинальными и реальными определениями. Лишь реальные определения показывают определяемое во всем богатстве его свойств [93, т. 2, с. 291, 297]. В отличие от реального номинальное определение «скользит» по поверхности смысла, не более того.

Понимание природы концептуальных определений имеет важнейшее значение для уяснения существа взаимоотношения экономики и философии экономики, равно как и науки и философии в целом. Очень часто философии приписывается форма концептуальности, которой она в действительности не обладает. В философии широко используются общие термины (вещи, свойства, отношения, товары, цены, взаимодействие), но они не являются философскими концептами. Неправомерно считать, например, что экономика имеет дело с концептами первого, а философия экономики — с концептами второго порядка, определяющими суть экономических явлений. На долю философии приходится проблематизация трудностей науки, приводящая к более глубокому пониманию ее существа.

Имея в виду развитие философии в XX в., следует отметить два очень важных обстоятельства. В предшествующей этому веку эпохе язык понимался как следующий за ментальностью, его самостоятельность явно недооценивалась. Подчеркивание в XX в. самостоятельности языка часто сопровождалось игнорированием, особенно со стороны герменевтов и аналитиков, его связи с ментальностью. Другая нежелательная тенденция состоит в придании языку уже не только относительной, но и абсолютной самостоятельности. Это характерно, например, для постструктуралистов и постмодернистов (Ж. Деррида, М. Фуко, Ж. Лиотар), язык в таком случае изолируется от фактуальной области.

Связь языка со сферами ментальности и фактуальности, безусловно, существует, но она не отменяет его относительной самостоятельности, о чем немало исключительно важного написано философами XX в. (герменевтами, постструктуралистами, постмодернистами и аналитиками). Самое существенное в теме самостоятельности языка состоит в том, что часть знаний не приходит к нему извне, а образуется в нем самом. Логика научных дискурсов, развивающаяся по законам аргументации и полемики, сама по себе приводит к приросту знания, который затем переводится в область

ментальности и фактуальности. К сожалению, этому аспекту дела не уделяется должного внимания во всех науках без каких-либо исключений, в том числе и в экономике. Создается впечатление, что в каждой из наук не дописаны целые главы, в которых следовало бы представить их как форму языка.

1.4. ЦЕННОСТИ И ЦЕЛИ

Многообразие наук свидетельствует о многообразии концептов. Ясно, что их природа меняется от одной науки к другой. Если бы это было не так, то существовала бы только одна наука. В чем же состоит специфика экономических концептов? Избегая пространного ответа на этот вопрос, воспользуемся некоторыми работами семиотики — науки о знаках, в рамках которой разумно различать синтаксические, семантические и прагматические науки. Согласно Ч. Моррису, синтактика, семантика и прагматика изучают соответственно отношения знаков друг к другу, отношение знаков к их объектам и отношение знаков к интерпретаторам [122, с. 50].

В этой связи обращает на себя внимание статус соответственно логико-математических, естественно-научных и гуманитарных наук. В качестве представителя логико-математических наук рассмотрим простейшую из них — арифметику. В ней речь идет о свойствах чисел, прежде всего натуральных. Числа 1, 2, 3 ничего не обозначают, их смысл реализуется в соотношении друг с другом, и только так. В качестве представителя естественно-научных дисциплин рассмотрим физику. В отличие от арифметики физика имеет дело с реальными явлениями, каковые обозначаются посредством понятий и терминов. Люди при всей их творческой активности не в состоянии изменить или же отменить физические явления и законы. Они вынуждены принимать их такими, какими они являются. Семантика всегда имеет дело с фиксациями природного. Физика, химия, геология, биология — это семантические науки.

В качестве представителя гуманитарных наук рассмотрим экономику. Концепты и законы экономических явлений установлены не природой, а конституированы людьми. Статус экономических явлений зависит от самих людей. Он неизбежно воспроизводится их поступками, к которым относится даже бездействие. Человек вынужден проектировать экономику, выражать к ней свое отношение. В отличие от законов природы экономические законы не

воспринимаются как нечто данное свыше на вечные времена. Проективный характер экономических качеств вынуждает к терминологическим новациям. Очевидно, что недопустимо характеризовать экономические концепты в том же самом ключе, что и физические.

Концепты естествознания выступают в качестве констативов, они констатируют природные явления. В свете предыдущих разъяснений назовем экономические концепты проективами. Читатель вправе сделать нам упрек в использовании непривычных ему терминов. Реагируя на это возможное возражение, отметим, что констативы часто классифицируются как *описательные понятия* (дескрипции), а проективы — как *ценности*. Такова известная научная форма, избежать обсуждения которой невозможно. Итак, придется обратиться к теме ценностей.

Ценность — это концепт. Такой весьма обязывающий вывод подкрепляется тем, что в экономической науке используются переменные. Но, как отмечалось выше, использование переменных — характерный признак концептуального устройства науки. В экономической науке любой концепт специфицируется в соответствии с ее тремя уровнями: фактуальным, ментальным и языковым. Рассмотрим для начала ценность как понятие. Обращение к теме ценностей вынуждает нас обратиться к истории вопроса. В противном случае многие его болевые точки останутся невыясненными.

Увязать тему ценностей с научным методом одними из первых пытались представители баденской школы неокантианства В. Виндельбанд и Г. Риккерт. Но у них не обошлось без очевидного конфуза. Оба считали, что для гуманитарных наук в отличие от наук о природе характерен не генерализирующий (от лат. *generalis* — общий), а идеографический (от лат. *idios* — особенный и *grapho* — пишу), или индивидуализирующий, метод. Наукам о природе они приписывали закономерности, а наукам о культуре — отношение к ценностям. Ценности противопоставлялись любым понятиям. Правильная же логика состоит в противопоставлении ценностей не любым понятиям, а только конструктам логико-математических наук и дескрипциям естествознания. Недопонимание сути принципа концептуальности не позволило неокантианцам придать теме ценностей научный характер.

Более удачно распорядились темой ценностей в конце 1920-х гг. феноменологи М. Шелер и Э. Гартман. Они отлично сознавали характер ценностей. Их беда состояла в том, что они оставались в

пределах сугубо философских рассуждений. По Шелеру, религия в ценностном отношении состоятельнее науки. По поводу научного характера ценностей он, равно как и Гартман, мог сообщить немного.

Крайне превратное отображение нашла тема ценностей в неопозитивизме. От имени философии, которая претендовала на высокое звание философии науки, Л. Витгенштейн безапелляционно заявил, что в мире нет ценностей, ибо они, дескать, нефактуальны. По сути, имелось в виду, что невозможны предложения не только этики, но и всех гуманитарных наук [38, с. 70]. «Добро лежит вне пространства фактов» [38, с. 414]. Основу такого рода утверждений составляет физикализм — самая яркая форма натурализма. Но даже отказ от него, явившийся результатом взаимной критики неопозитивизма, постпозитивизма и аналитической философии, не придал теме ценностей подобающий ей статус. Яркие выраженные в этих трех философских направлениях номиналистические тенденции, выпячивание единичного в ущерб общему не позволяют многим исследователям признать безо всяких оговорок, что концептами гуманитарных наук являются не понятия-описания, а ценности. Есть немало и таких ученых, которые избегают темы ценностей из-за боязни стать заложником субъективизма с его явной ориентацией на навязывание науке личностных предпочтений. Достаточно очевидно, что этот страх имеет метафизические корни. Бесспорно, что ценности изобретаются людьми, но отсюда никак не следует их произвольный характер. Нет никаких оснований ставить знак равенства между субъективностью ценностей и субъективным произволом. *Homo economicus* регулирует свои поступки. Отмечая этот факт, приходится признать, что человек использует особые концепты, позволяющие ему ставить перед собой определенные цели. Именно их разумно называть ценностями. Если бы ценностно-целевое начало пронизывало природу в той же самой степени, что и общество, то не было бы смысла в различении описаний и ценностей.

Ценности и цели — это разные, но не существующие друг без друга диспозиции концептов. Ценность по отношению к цели есть ее основание. Цель не является основанием самой себя. Она достигается в процессе совершения поступков. Человек, поставивший перед собой определенную цель, всегда делает это в силу своей воли к реализации некоторой ценности. В качестве смысловой мотивации ценность содержит в себе цель как свою динамическую возможность-перспективу. Цель не возникает сама по себе, она

рождается из ценности. Применительно к цели всегда правомерен вопрос: «Почему?». На вопрос: «Почему ты поставил перед собой именно эту цель?» следует ответ: «Такова моя ценность».

Понимание ценности как понятия, видимо, не сопряжено с особыми трудностями. Пожалуй, большинство исследователей согласится с тем, что ценности вырабатываются самим человеком, причем в специфических для его природы областях деятельности, т.е. в ментальности и языке. Сложнее обстоит дело с уразумением природы ценностей как признаков товаров, услуг, действий. С одной стороны, вроде бы не приходится сомневаться в их реальности, но, с другой стороны, они не обнаруживаются в предметных телах экономических явлений. Выход из обозначенной коллизии видится в том, что выработанные людьми ценности вменяются природным телам, в результате последние приобретают символическое (знаковое) значение. Ценностное бытие предметов является символическим. Символическое не значит иллюзорное. Его жизненную силу не следует недооценивать.

1.5. ПРИНЦИП ИЕРАРХИИ И АВТОНОМИИ ЦЕННОСТЕЙ

Перейдем к рассмотрению вопроса о соотношении ценностей, в том числе экономических ценностей (э-ценностей). Напомним читателю, что взаимосвязь ценностей образует аксиологический закон. Следует отметить, что в научной литературе крайне редко рассматриваются варианты взаимосвязи концептов. Но это, бесспорно, важнейший вопрос. Чтобы обнаружить его болевые точки, сопоставим экономику с другими науками.

В исчислении высказываний, являющемся простейшим разделом математической логики, простые высказывания объединяются в сложные посредством пропозициональных связок: и ($\wedge$), или ($\vee$), «если ..., то...» ($\rightarrow$) и т.д. И в логике, и в математике используются определенные правила вывода из исходных формул новых. И физик и экономист с успехом используют аппарат логики и математики, он им необходим, но недостаточен.

Физику важно установить не только координацию физических признаков, но и их субординацию. Рассмотрим простейшую формулу (второй закон Ньютона) $F = ma$. Что важнее — сила (F), масса (m) или ускорение (a)? Пожелавший изменить ускорение (a) сможет этого добиться за счет изменения F и m , но сами они по отношению к a автономны. Можно показать, что пространственно-временные характеристики выступают проявлениями импульс-

но-энергетических характеристик, т.е. те и другие неравнозначны. Такова природа физических явлений.

Экономист имеет дело с ценностями, любая формула экономического закона выступает как связь э-ценностей. Но и здесь не обходится без субординационных связей. Существенно в этой связи, что сами люди инициируют ценности. А это означает, что они вольны в субординации ценностей. Анализ всего спектра экономических школ и воззрений показывает, что едва ли найдется такая экономическая ценность, которая кем-то не водружалась на вершину иерархии э-ценностей. Исследователь вынужден признать автономность всех э-ценностей и их известную самодостаточность.

Очевидно, что успех экономического дела зависит от изобретательности экономиста, его умения сочетать уже известные э-ценности и придумывать новые. Этот аспект дела настолько актуален, что резонно, придавая ему самостоятельное значение, продолжить его обсуждение в специальном параграфе.

1.6. ПРИНЦИП ЭФФЕКТИВНОСТИ

Человек — существо творческое. В экономической области его творческая природа проявляется самыми различными способами, но прежде всего — в особой избирательности при субординации э-ценностей. Экономист создает ментально и словесно различные системы э-ценностей и сравнивает, сопоставляет их. Как уже отмечалось, обладание ценностями делает его целеполагающим существом; сравнение целей, возможных и действительных, вынуждает его осуществлять тот или иной выбор. Творческая и избирательная природа человека делает его эффективным, или результативным, существом. Пока под эффективностью понимается линия поведения человека, которой ему не дано избежать, а именно: он вынужден избирать среди многих альтернатив некоторые из них. Мы не утверждаем, что человек избирает лучшую из доступных его воображению альтернатив. Это было бы излишне сильное требование. Достаточно признать, что экономист как-то обращается с альтернативами и в итоге принимает то или иное решение.

Но насколько успешно принято решение? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо обратиться непосредственно к экономической теории. Как известно, она считает основным предметом своего анализа выработку стратегии наиболее эффективного экономического поведения человека. Ученые с энтузиазмом, заслу-

живающим высокого доверия, одни оценки экономических ценностей максимизируют, другие минимизируют. Их идеалом является достижение максимальной эффективности экономической жизни.

Но поскольку субъектам экономической жизни не удастся осуществлять свою деятельность идеальным образом, постольку кажется, что существует разрыв между требованиями теории и экономической практикой. На наш взгляд, упомянутый выше разрыв является мнимым. Это выясняется сразу же после уточнения статуса научной теории.

Рафинированная теория многофункциональна. Ее назначение состоит не только в концептуальном представлении некоторых идеалов, но и в создании аппарата для интерпретации неудачных теорий. Последнее обстоятельство часто недооценивается. Бесспорно, что агенты экономической жизни от ученого и бизнесмена до продавца в торговой палатке руководствуются неодинаковыми учениями. Как наука должна реагировать на этот факт? Скрупулезным изучением всего спектра экономических теорий? Если бы это был единственно возможный путь осмысления экономической жизни, то ученые были бы вынуждены устремиться в дурную бесконечность — дурную, потому что им в той или иной форме пришлось бы оправдывать нерафинированное экономическое знание. К счастью, есть другой путь.

В науках давно установлено, что развитая теория есть ключ к менее развитой. Иначе говоря, неразвитое знание интерпретируется на основе развитой теории. В абсолютном большинстве случаев повседневные представления понимаются как *отклонения* от развитых научных воззрений. Экономический человек, какой бы теорией он ни руководствовался, а избежать этой участи ему не суждено, непременно выбирает среди альтернатив; следовательно, он оптимизирует свое поведение таким образом, каким ему это удастся. Но, разумеется, его поведение может быть неудачным, приводящим, например, к банкротству. Впрочем, крайне существенно понимать, что смысл любого экономического поведения, как успешного, так и неуспешного, постигается лучшими экономическими теориями, теми самыми, которые пропагандируют ученые и педагоги.

Как подчеркивал в своей концепции фаллибилизма постпозитивист К. Поппер, человек — существо ошибающееся. Он отклоняется от правильной теории, но он не в состоянии найти ей замену. Это означает, что в смысловом отношении доминируют не

суррогаты экономического понимания, а его вершинные формы, в которых центральное место занимает тема эффективности. Те исследователи, которые осознают это обстоятельство, становятся убежденными сторонниками *принципа* экономической эффективности. Согласно этому принципу все люди действуют единообразно, они оптимизируют ценности таким образом, чтобы достичь максимально эффективного результата. В приведенной формулировке принципа эффективности не утверждается, что все люди действуют безошибочно. Заблуждения людей ни в коей мере не ставят под сомнение принцип эффективности. Если бы они имели фатальную значимость для науки, то пришлось бы отказаться вообще от всех научных принципов, ибо их недопонимания не удастся избежать даже гениям от науки. Наука сильна тем, что она позволяет осмысливать ошибки, а затем и избегать их.

1.7. ПРИНЦИП ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Со времен Сократа известно, что далеко не всегда знание само по себе действенно. Успех дела обеспечивают те люди, которые воспринимают экономическую теорию не иначе как свою жизненную обязанность. В связи с этим трудно переоценить значимость принципа ответственности. Речь идет о том, что экономический человек сознательно, убежденно руководствуется принципом эффективности. Принцип экономической ответственности — это принцип экономической эффективности в действии.

Актуальность принципа экономической ответственности состоит в том, что он кладет конец индифферентному отношению к экономической теории, причем со стороны как ее последователей, так и создателей. Во главу угла ставится успех теоретического дела, а вместе с ним, разумеется, и практики. Отсутствие подлинной заинтересованности в успехе экономического дела, которое часто проявляется, например, в таких суждениях, как: «Это всего лишь теория, а я человек практики», «Я — ученый, теоретик, а не практик», воспринимается в свете принципа экономической ответственности как явное недопонимание статуса и назначения экономической науки.

Ученым пришлось обратиться к теме ответственности далеко не случайно [68]. Как выяснилось, простыми средствами с кризисными явлениями не справиться. Развитая общественная жизнь становится достоянием личностей, людей, которые способны переплавить экономическую теорию в активную личностную позицию.

В этой связи часто говорят, что «следует взять ответственность за успех дела на себя». Хорошо сказано, особенно если понимать, что воля к успеху неминуемо потребует теоретического творчества. Согласно принципу ответственности даже наилучшая теория достойна совершенствования.

1.8. ПРИНЦИПЫ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РЯДА И СТРОЯ

До сих пор в основном обсуждался статус одной теории, но экономическая наука состоит из многих теорий. Следовательно, необходимо обратиться к анализу этого множества. Существует ли какая-либо связь между экономическими теориями, а если существует, то какой именно она является? В связи с этими вопросами совершим краткий экскурс в философию науки.

Монотеоретичность. Эту концепцию отстаивали неопозитивисты (Р. Карнап и др.). Суть их позиции такова: у истинной теории нет конкурентов.

Тезис Дюгема — Куайна гласит, что наличную научную теорию всегда можно подкорректировать таким образом, чтобы она соответствовала экспериментальным фактам. Речь идет о программе конвенционализма [67, с. 268–269], согласно которой теории условны. Каков характер связи между ними, не выясняется. Множество теорий допускается, но оно упорядочивается едва-едва, в соответствии с весьма «рыхлым» требованием: используйте ту теорию, которая удобна для данного случая.

Концепция отбора и смены теорий по праву должна быть связана с именем постпозитивиста К. Поппера, настаивавшего на том, что новая теория аннулирует старую [147, с. 458]. Новая теория отменяет старую, актуальной же всегда является одна теория. Как видим, критицизм Поппера недалеко ушел от монотеоретичности неопозитивистов, с которыми он так яростно спорил.

Концепцию несоизмеримости теорий развивали постпозитивисты П. Фейерабенд и Т. Кун, оба являлись представителями так называемой исторической школы [84, с. 140–141; 179]. Эти философы полагали, что теории несоизмеримы в силу непреодолимого различия природы их концептов. Несоизмеримые теории не образуют связного целого.

Концепция соответствий теорий была выдвинута физиком Н. Бором [150]. Согласно этой концепции старая теория по отношению к новой выступает как ее предельный и вместе с тем частный случай. Так, если в формулах специальной теории относитель-

ности Эйнштейна считать $c = \infty$ (c — скорость света), то они переходят в формулы классической механики.

Итак, рассмотрено пять концепций, в которых так или иначе проводится сопоставление теорий, старых и новых. Главное впечатление от них такое: они не справляются с проблемой взаимосвязи теорий. Их сторонники недопонимают актуальность научно-теоретического ряда теорий. Наша мысль состоит в том, что при всем их различии теории, в том числе и экономические, образуют не хаос, а вполне упорядоченное проблемное целое, или научно-теоретический ряд. В обоснование этой позиции можно привести ряд аргументов.

Во-первых, в образование экономистов включается курс истории экономической теории, где одну за другой рассматривают экономические концепции. Во-вторых, установлено, что такой курс актуален и для новичка, и для маститого ученого. В-третьих, содержание истории экономической теории никак не свидетельствует в пользу рассмотренных выше концепций монотеоретичности, тезиса Дюгема — Куайна, несоизмеримости и соответствия теорий. В объяснении нуждается, пожалуй, не наличие самого научно-теоретического ряда, а его смысловой стержень. На наш взгляд, этим стержнем является прежде всего школа проблемности. Верно, конечно, что теория всегда есть ответ, разумеется своеобразный, на определенные вопросы. Вопросы, которые вызывают новые вопросы, древние греки называли проблемами. Исчерпать проблемы не удастся, а потому в высшей степени актуальной становится школа проблемного понимания. Без исторического научно-теоретического ряда проблемное понимание является ущербным, урезанным, не обеспечивающим успех экономического дела.

По мнению Т. Негеши, нельзя исключить возвращения старых идей. «Вот почему мы и должны изучать историю экономической мысли» [129, с. 18]. На наш взгляд, причины необходимости изучения старых теорий другие. Во-первых, без них невозможно обойтись. Стоит только на словах отказаться от них и попытаться обойтись без их упоминания, как сразу же дает о себе знать удивительное обстоятельство: старые, вроде бы преодоленные идеи начинают воспроизводиться заново. На вершине науки можно удержаться лишь в том случае, если без усталости совершать поход к ней, начиная с ее подножия. Желание отказаться от старых теорий неминуемо приводит к их воспроизведению, причем со всеми им

присущими недостатками. Во-вторых, без старых теорий не удастся понять в полной мере содержательность новых теорий.

Таким образом, история экономической науки свидетельствует о том, что ее логика не исчерпывается одной теорией, а предстает как ряд теорий, объединенных исторической и проблемной связями. Согласно постпозитивисту И. Лакатосу, историческую связь образуют конкурирующие научно-исследовательские программы. Т. Кун обращал внимание на смену парадигм, периодов, так называемых нормальных наук, признающих сообществом ученых образцовыми, парадигмальными, между которыми властвует ураган научных революций. Но ни у Лакатоса, ни у Куна не объясняется, каким именно образом осуществляется связь между различными этапами научной теории. В этой связи необходимо обратиться к принципу научной актуальности.

До сих пор констатировалось само наличие научно-теоретического ряда, но немного было сказано о том, что скрепляет его в единство. Подчеркивалось, что проблемный метод реализуется в процессе перехода от старых теорий к новым. Но эта констатация способна привести к заблуждениям. Если бы логика экономической теории всегда направлялась от старого к новому, то она неизбежно воспроизводила бы огромный массив исторических заблуждений. Где-где, а в науке совсем не обязательно идти дорогами былых заблуждений. Суть дела состоит в том, что сам научно-теоретический ряд постоянно обновляется. Согласно принципу научной актуальности наиболее развитая теория — ключ к интерпретации содержания старых теорий и освобождения их от всего того, что не выдержало огня научной критики. История экономической теории и присущая ей внутренняя логика — это принципиально разные вещи. Приведем в этой связи две формулы.

$$T_1 \rightarrow T_2 \rightarrow T_3; \quad (1.2)$$

$$T_3 \Rightarrow T_2 \Rightarrow T_1. \quad (1.3)$$

Формула (1.2) иллюстрирует исторический ход развития экономических теорий: бег времени переносит от одной теории к другой; пока еще не определены сравнительные достоинства теорий. Формула (1.3) иллюстрирует процесс «наведения порядка» во взаимосвязи теорий. Содержание T_1 и T_2 интерпретируется на основе T_3 . T_3 — ключ к пониманию T_2 и T_1 .

И формула (1.2) и формула (1.3) представляют определенные ряды, но, и это крайне существенно, их смысловые линии значи-

тельно отличаются друг от друга. Ряд (1.2) имеет ярко выраженный *проблемный* характер. Восхождение $T_1 \rightarrow T_3$ преодолевает противоречия, разрешаются парадоксы. Ряд (1.3) строится не по проблемному подходу. В нем на первый план выходит *интерпретация*. Предельно рафинированным в концептуальном отношении выступает не проблемный подход с его неясностями и противоречиями, а интерпретационный. Ряд (1.3) заканчивает научное строительство, начатое рядом (1.2). Принципиальное смысловое отличие двух рядов друг от друга целесообразно закрепить терминологически. За рядом (1.3) мы предлагаем закрепить термин «научно-теоретический строй». Выражение «строй» призвано отобразить максимальную степень научной упорядоченности. Логика научно-теоретического строя символизируется двойной стрелкой.

Нетрудно заметить не только различную смысловую направленность научно-теоретического ряда (НТР) и научно-теоретического строя (НТС), но и их единство. Без научно-теоретического ряда научно-теоретический строй разваливается, ибо не может существовать вне своей основы. К тому же избавиться от научных проблем раз и навсегда не удастся. Как только обнаруживаются проблемы, относящиеся к T_3 или к T_2 и T_1 , так сразу же приходится включать проблемный подход, а он переводит (1.3) в состояние (1.2). С другой стороны, преодоление противоречий НТР предполагает интерпретацию, а следовательно, логику НТС. Попытки освободиться от одного из двух рядов не проходят. Более того, не удастся и «списать с борта» науки отдельную теорию, например T_1 , которая вроде бы отжила свой век. Объясняется это, видимо, тем обстоятельством, что информационный потенциал строя $T_3 \Rightarrow T_2 \Rightarrow T_1$ больше, чем, например, строя $T_3 \Rightarrow T_2$. Формально рассуждая, можно утверждать, что потенциал T_2 и T_1 содержится в T_3 . Его, дескать, всегда можно извлечь из T_3 . В этой аргументации не учитывается, что знание становится действительным лишь после его реализации. Именно поэтому НТС имеет преимущество перед своими «урезанными» формами.

Не сосчитать числа книг, в которых реализован проблемный подход ряда $T_1 \rightarrow T_2 \rightarrow T_3$, но есть и книги с логикой научно-теоретического строя. Такова, например, монография Т. Негеши [129], в которой, образно говоря, показано, как П. Самуэльсон постоянно корректирует А. Смита. Достижение научно-теоретического строя показывает, что ликвидирована былая разобщенность наук. НТС — это не сумма нескольких отдельных теорий, а их *синтез*.

Упомянутый синтез свидетельствует о слабости теорий Фейерабенда и Куна о несоизмеримости теорий. Теории остаются разобщенными не для всех, а лишь для тех, кто отказывается от принципа научно-теоретического строя или же, что чаще всего имеет место, не способен толково им распорядиться. Утверждается, что понятия менее развитой теории настолько отличаются от понятий более развитой теории, что их никаким образом невозможно сопоставить. Но действительно проводимые интерпретации свидетельствуют о другом. Приведем на этот счет два примера — один из физики, а другой из экономики.

В ньютоновской физике использовались представления об абсолютных пространстве и времени, теперь от них отказались. Развитая физика позволила внести коррективы в классическую механику. Пришлось отказаться от понятий абсолютного пространства и времени, но не от понятий энергии и импульса.

В экономических теориях А. Смита, Д. Рикардо, Дж.С. Милля, К. Маркса не использовался математический анализ и, соответственно, представление о предельных величинах. В наши дни концепции указанных выше авторов интерпретируются с использованием представлений о так называемых предельных величинах. Инвентаризация старых теорий вполне возможна, и проводится она всесторонне. Старая и устаревшая теория — это далеко не одно и то же. В отличие от устаревшей теории старая теория в модифицированном виде включается в научно-теоретический строй. Сознательный или бессознательный отказ от принципа научно-теоретического строя приводит к так называемому разорванному, фрагментарному сознанию со всеми вытекающими отсюда нежелательными последствиями. Но поле экономической науки является лоскутным лишь до тех пор, пока его теории не приведены исследователями в синтетическое единство.

Отметим также, что в дидактике буквально всех научных дисциплин широко распространено мнение, что научно-теоретический ряд хорош уже тем, что он знаменует собой восхождение от простого к сложному. Это мнение глубоко ошибочное. Так называемые простые теории, открывающие хронологию научно-теоретического ряда, буквально кишат противоречиями. Они не просты, а противоречивы и запутаны. Этимологически слово «простой» означает *становящийся вперед*, но этому условию удовлетворяет любая теория. Пожалуй, дидактическое правило «от простого к сложному» вообще не несет сколько-нибудь важной смысловой

нагрузки. Экономиста, очевидно, интересует суть дела, какой бы она ни была.

Дидактическую иллюзию восхождения от простого к сложному часто пытаются оправдать как путь обхождения трудностей, связанных с необходимостью использования соответствующего математического аппарата, например теории вероятностей. Трудности математического порядка конечно же имеют место, но они всецело являются дидактическими, а не сущностными. Они вполне преодолимы. Никто ведь не способен запретить предварить изучение экономической теории хорошо поставленным курсом математики.

На наш взгляд, формула (1.3) $T_3 \Rightarrow T_2 \Rightarrow T_1$ намного содержательнее и в дидактическом отношении, более выверенная, чем формула (1.2) $T_1 \rightarrow T_2 \rightarrow T_3$. Даже курсы по истории науки имеет смысл излагать в последовательности (1.3).

1.9. О ЛОГИКЕ ПРОБЛЕМНОГО И ИНТЕРПРЕТАЦИОННОГО МЕТОДОВ

Научно-теоретический ряд постоянно витает перед лицом исследователя как некоторое целое, которое приходится совершенствовать в соответствии с проблемным методом. Какова логика проблемного метода? Выше уже отмечалось, что она не является дедуктивной, но какой же? Достаточно развернутый ответ на этот вопрос потребует упоминания не только дедукции, но и индукции.

В науках наиболее общепризнанным является дедуктивное или, в формулировке неопозитивиста К. Гемпеля, гипотетико-дедуктивное объяснение. Он изображал его следующим образом [41, с. 93]:

$$C_1, C_2, \dots, C_m$$

$$L_1, L_2, \dots, L_r$$

Логическая дедукция

E.

Здесь $C_1, C_2, \dots, C_m$ — утверждения об определенных фактах (их часто называют начальными условиями); $L_1, L_2, \dots, L_r$ — законы (гипотезы); E — предложение о том, что объясняется, предсказы-

вается или ретросказывается. Факт E выводится (демонстрируется) из фактов C_i под эгидой законов L_j . Логическая дедукция совершается по правилам логического вывода и может включать много звеньев. Гемпель утверждал, что гипотетико-дедуктивное рассуждение характерно для всех наук, обладающих фактуальным содержанием. «Решающим требованием для любого объяснения остается то, что экспонандум (то, что требуется объяснить. — *В.К.*) должен подводиться под общие законы» [41, с. 105].

Что касается так называемого индуктивного рассуждения, то оно ни в коей мере не является оппонентом дедуктивного. Индукция должна объяснить, каким образом достигается знание законов, а дальше включается... схематика дедуктивного объяснения. Сердцевина индуктивного метода строится по схеме: а) известно, что факты a, b, c есть K ; б) будем считать, что и d есть K . Пункты а) и б) позволяют выделить ценности, а вслед за этим и их взаимосвязи. Затем включается механизм логического вывода. Именно последнее обстоятельство позволяет англичанам от Шерлока Холмса до Дж.С. Милля утверждать, что они пользуются дедуктивным методом. Сторонники индуктивного и дедуктивного методов по-разному объясняют процесс выделения законов, но в плане понимания сути умозаключений, приводимых к ретро- и предсказаниям, они едины.

Экономисты часто используют прием *ceteris paribus* (при прочих равных условиях). Он позволяет им концентрировать внимание на соотношении двух-трех ценностей (остальные считаются при этом неизменными). На наш взгляд, широкое распространение среди экономистов приема *ceteris paribus* в основном объясняется двумя обстоятельствами. Во-первых, значительно большей приверженностью экономистов к лингвистическим переменным, чем, например, представителей естествознания. Во-вторых, следованием одному из образцов, характерному для механизма принятия решений, предполагающему попарные сравнения ценностей.

Но ни *ceteris paribus*, ни дедукция не объясняют логику проблемного метода, столь актуального в деле упорядочивания научно-теоретического ряда. Как представляется, здесь на первый план выходит абдукция. Проблематика абдукции впервые была разработана американским философом и логиком Ч.С. Пирсом, в наше время она получила дальнейшее развитие в трудах Н.Р. Хэнсона, Т. Никлза и ряда других авторов [158, с. 52–57].

Абдукция позволяет, во-первых, переходить от следствий к причинам. Если наблюдается факт C и предполагается, что C происхо-

дит при A , то A признается истинным. Более существенно, во-вторых, то, что абдукция позволяет понять механизм научного открытия законов: а) наблюдаются факты C_i ; б) если бы имела место гипотеза (закон) H , то она непротиворечиво объясняла бы C_i ; в) следовательно, есть основание предполагать, что именно гипотеза H позволяет непротиворечиво объяснить C_i .

Отталкиваясь от абдукции, нетрудно понять логику проблемного вывода: а) наблюдаются факты C_i ; б) C_i фиксируется в рамках закона H_1 ; в) C_i и H не согласуются друг с другом; г) если H_2 , то он согласуется с C_i ; д) C_i интерпретируется в горизонте H_2 ; е) H_2 считается истинным; ж) H_1 интерпретируется в горизонтах H_2 ; з) H_1 включается в научно-теоретический строй, возглавляемый H_2 .

Разумеется, проблемная абдукция не противоречит правилам логического, в том числе дедуктивного, вывода. Важно понимать, что дедукция никогда не предшествует абдукции, а всегда идет вслед за ней. К сожалению, в учебниках абдукции уделяется явно недостаточное внимание. Видимо, предполагается, что дедукция — удел новичков, а абдукция — привилегия гениев. Это большое заблуждение. Экономические явления проблемного характера даже в чисто учебных целях невозможно уместить в спокойное ложе дедукции.

О логике интерпретационного метода известно еще меньше, чем об абдукции. Принцип соответствия представляет этот метод в крайне упрощенном виде. Менее развитая теория понимается как всего лишь частный случай более развитой теории. На наш взгляд, логике интерпретационного метода пока еще не придумано адекватное его содержанию название. Очень рискованно называть интерпретацию дедукцией. Последняя всегда имеет место в рамках одной и той же теории, а интерпретация относится к взаимосвязи концептов различных наук. Интерпретация выступает как обоснование концептов менее развитой науки с позиций более развитого учения. Допустим, удастся объяснить макроэкономическую ценность с позиции микроэкономики, в частности уместность агрегированных величин в условиях, когда случайные моды гасят постоянные. Речь явно идет об определенном типе обоснования. А имя ему *интерпретация*.

1.10. О СООТНОШЕНИИ НАУЧНОГО И НЕНАУЧНОГО ЗНАНИЯ

До сих пор речь шла о научно-теоретическом строе. Но теория ведь бывают и ненаучными. Научно-теоретический строй непосредственно соотносится с вершиной теоретического ряда. Если

это так, то возникает вопрос о соотношении научного и ненаучного знания. Но какое знание вообще заслуживает не очень благозвучного эпитета — ненаучное? На наш взгляд, такое, которое не удастся включить в научно-теоретический строй науки. Представления средневековых теологов о незаконности процента на заемные деньги, требование меркантилистов о непременном ограничении импорта, воззрение физиократов о сельском хозяйстве как единственном производительном секторе экономики — это все примеры ненаучных воззрений. С другой стороны, требования средневековых теологов о назначении справедливых цен, меркантилистов о необходимости накопления запасов золота и серебра, физиократов о развитии сельского хозяйства принимаются современными учеными во внимание. Приведенные примеры понадобились для того, чтобы подчеркнуть важнейшее обстоятельство: ненаучное знание поддается интерпретации и оценке с позиций научного знания.

Потенциал топ-теории настолько высок, что он, разумеется, после формирования научно-теоретического ряда, не нуждается в подпитке со стороны тех теорий, которые чужды ему. Само становление научно-теоретического строя означает, что экономистам удалось включить в него достоинства всех других теорий. На первый взгляд кажется, что сделанное утверждение противоречит тезису о плюралистичности теорий, столь излюбленному постмодернистами. Нами признается многообразие теорий, но не их хаотическая разобщенность. Бесспорно, что рост научного знания осуществляется не иначе как на фоне многообразия теорий. Бывает так, что одна теория как бы «поглощает» другую. Но до прореживания многообразия теорий до такой степени, что в вершине научно-теоретического ряда остается всего одна теория, дело, как правило, не доходит. Крайне важно, однако, что применительно к любой конкретной ситуации возможно ранжирование теорий. Как это делается, нами показано в [65, с. 387–400]. Плюрализм теорий ни в коей мере не исключает возможности их упорядочения — операции, которая в конечном счете как раз и приводит к формированию научно-теоретического строя.

Продолжая разговор о ненаучном знании, следует отметить, что в составе экономики оно не котируется сколько-нибудь высоко. Мало кто ставит его на один уровень с наукой. В философии же любителей ненаучного знания значительно больше, чем в экономике. Здесь вполне серьезно могут утверждать, что по своим достоинствам мифология и теология, а также здравый смысл не только

не уступают науке, но даже превосходят ее. Объяснение этого факта нам видится в том, что многие философы не успевают за поступью наук. Отсюда произрастает их тяга к ненаучному знанию. Отметим еще раз: ненаучное знание осваивается наукой, причем вполне успешно. Однако никому из адептов ненаучного знания не удалось создать такую теорию, достоинства которой выходили бы за рамки соответствующего научно-теоретического строя.

В заключение данного параграфа коснемся еще одной дидактической проблемы. В отличие от отечественных экономистов, большинство из которых откровенно тяготеет к академическому стилю изложения, их западные коллеги не считают зазорным писать тексты в стиле, близком к научно-популярному. Именно этот стиль, назовем его дидактическим, характерен для многих западных вузовских учебников экономики. Все дело в том, что необходимо эффективно объединять науку и образование. Для академического стиля характерно безразличное отношение к дидактике, поэтому в деле образования он не всегда уместен. Дидактический стиль изложения учитывает возможности обучаемых, в том числе присущие им лексику и тип заинтересованности жизнью. Опытный дидактик знает, что обучаемый усваивает ту теорию, которой его учат, что очень часто его способности недооцениваются, что дидактический поиск всегда позволит найти такую манеру изложения учебного материала, которая при всей своей кажущейся непритязательности позволит разъяснить студенту суть любой теории наиболее исчерпывающим образом.

1.11. ИСТИННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Не подлежит сомнению, что экономисты умеют ранжировать теории по степени развития их достоинств. Это обстоятельство можно констатировать выражением: «Теории обладают различными степенями истинности». Вопрос в том, как именно определяется истинность соответствующей экономической теории.

Истина — это одна из центральных тем философии науки. Но длительное время ее не удавалось перевести из области чисто умозрительных метафизических утверждений в русло хорошо обоснованных научных положений. Дело сдвинулось с места после того, как польский логик А. Тарский в 1935 г. развил концепцию, по его терминологии, семантической истины [175]. Он предложил схему определения истины по *T*-схеме (*T* — начальная буква английского слова *truth* — истина):

«*P*» истинно тогда и только тогда, когда *P*.

Предикат истинности принадлежит высказыванию в кавычках, т.е. «*P*». Пример Тарского гласит: «Предложение «Снег бел» истинно тогда и только тогда, когда снег бел». Этот пример не назовешь удачным, он относится скорее к области обыденного, чем научного языка. В философии науки желательно начинать с научных рассуждений, а не с повседневных, способных ввести в заблуждение из-за их недостаточно проясненной концептуальности. Чтобы прояснить смысл высказывания «Снег бел», необходимо углубиться далеко в сферу физики и химии, что не входит в наши намерения.

Как показал Тарский, его определение истины позволяет вернуть теорию всех тех понятий, которые относятся к логической семантике (понятия выполнимости, следования, синонимии и т.д.). Неудивительно, что именно работы Тарского стоят у истока начавшегося после 1935 г. и продолжающегося поныне логикосемантического бума. Впрочем, нас интересует не логика, а экономическая наука. В связи с этим представляются вполне уместными некоторые критические замечания в адрес Тарского. Логика не всесильна, она имеет дело с воображаемыми мирами. Простой пример разъяснит ситуацию.

Рассмотрим предложение «Высказывание “Пегас — крылатый конь” истинно тогда и только тогда, когда Пегас — крылатый конь». Существует ли Пегас в качестве реального или вымышленного объекта, средствами логики не установить. Ограниченность логики вынуждает выходить за ее пределы. А это означает, что необходимо вполне конкретно учитывать потенциал отдельных наук, в том числе, например, отличие математики не от физики, а от экономической теории. Существенно, что закавыченное высказывание можно взять из арсенала любой науки. Приведем на этот счет соответствующие примеры.

«Предложение “ $2 \times 2 = 4$ ” истинно тогда и только тогда, когда $2 \times 2 = 4$ ». Очевидно, имеется в виду, что предложение « $2 \times 2 = 4$ » истинно в том случае, если оно может быть обосновано в полном соответствии с состоянием арифметики как науки.

Второй пример возьмем из физики. «Предложение “ $F = ma$ ” истинно тогда и только тогда, когда $F = ma$ ». На этот раз истинность закавыченного предложения определяется экспериментально. В случае математических истин эксперимент излишен. Математика не является экспериментальной наукой. Рассмотрим теперь пример из экономической науки.

«Предложение “При прочих равных условиях рост занятости населения приводит к росту инфляции” истинно тогда и только тогда, когда при прочих равных условиях рост занятости населения приводит к росту инфляции». Можно заключить в кавычки любую экономическую рекомендацию независимо от ее истоков — кейнсианских, монетаристских или же каких-либо других. Разумеется, ситуация в экономике является принципиально другой, чем, например, в математике и физике.

Приведенные примеры показывают, что, пожалуй, Тарский, утверждая, что он дает исключительно семантическое определение истины, а не синтаксическое или прагматическое, был излишне категоричен. Истинному высказыванию было разрешен контакт исключительно с тем, что *есть*, но не с тем, что *должно* быть. Эта произвольная в методологическом отношении акция никак не учитывает, что вопрос о существовании чего бы то ни было должен рассматриваться не иначе как на основании теории (вспомните принцип теоретической относительности). ЕСТЬНОСТЬ нельзя определить безотносительно к теории. Когда упор делается на том, что *есть*, то стремятся обойтись без теории, выделить абсолютный критерий истинности, но найти его пока еще никому не удалось.

На наш взгляд, в определении истины Тарского речь идет не о соответствии высказываний реальным объектам, а о соотносительности языкового, а также ментального уровня науки с ее фактуальным уровнем. Но нас интересуют в первую очередь не любые теории, а наиболее значимые в составе наук. Идея такова: до тех пор пока в определение истины не будет включено представление о научно-теоретическом строе, самому этому определению не удастся избавиться от метафизической составляющей, не совместимой с научной философией. Предикат истинности присущ далеко не любому предложению, а лишь высказыванию, которое входит в состав научно-теоретического строя. При переходе от указанного ряда к отдельной теории, а от нее к отдельному предложению, возможность опоры на определение истины ослабевает и в конечном счете становится вообще недействительной. Стремление Тарского сопоставить предикат истинности каждому определенному предложению безотносительно к его теоретическому статусу не лишено известной доли наивности. Таким образом, определение истины Тарского может быть модифицировано следующим образом: «Предложение “*P*” истинно тогда и только тогда, когда, во-первых, *P*, во-вторых, “*P*” входит в состав научно-теоретического строя».

Еще один недостаток определения истины Тарского состоит в том, что оно, как уже отмечалось, будучи применимым к любому типу наук, не учитывает их особенности. Требование соответствия «*P*» и *P* не является ни синтаксическим, ни семантическим, ни прагматическим. Оно всего лишь выражает координацию различных уровней науки — языкового, ментального, фактуального. Упомянутое требование координации явно недостаточно для определения истины. Оно непременно должно быть дополнено с учетом специфики той науки, которая является предметом рассмотрения. В связи с этим обратимся к трем типам наук — синтаксическим, семантическим (дескриптивным или описательным) и прагматическим.

Примерами синтаксических наук являются, например, логика и математика. Логическое или математическое предложение считается *правильным* тогда и только тогда, когда оно обосновано. Критерий обоснованности применим не только к доказываемым теоремам, но и к аксиомам, которые не должны приводить к парадоксам. Выше предложения логики и математики названы *правильными* преднамеренно, с тем чтобы спровоцировать вопрос о правомерности их аттестации в качестве истинных. Исходя из предложения, что регулятив истинности имеет общенаучную значимость, вполне правомерно правильное логическое или математическое предложение считать истинным. Считать по-другому — значит отказываться от методологического уровня анализа в угоду некритически проводимой абсолютизации потенциала отдельных наук, например физики.

Физика наряду с другими естественно-научными дисциплинами, такими, как космология, химия, геология, биология, относится к семантическим наукам, их еще называют дескриптивными, или описательными. Вопреки распространенному мнению семантические науки описывают не только то, что есть, но и то, что было и будет. Им, очевидно, подвластны все три модуса времени — прошлое, настоящее и будущее. Критерий обоснованности актуален для любой семантической науки, но он недостаточен в качестве критерия истинности. Предложения естествознания признаются истинными лишь в том случае, если они *подтверждаются* наблюдениями и экспериментами. При этом сами наблюдения и эксперименты интерпретируются теоретически. Современный исследователь не станет утверждать, что восход и заход Солнца свидетельствуют о его вращении вокруг Земли, хотя плохо осведомленному в космологии человеку это представляется именно таким образом.

В естествознании теория считается истинной лишь в том случае, если она позволяет объяснить весь спектр наблюдаемых от ее имени явлений.

В отличие от семантических наук прагматические дисциплины, а к ним относятся, в частности, все общественные науки, в том числе и экономика, имеют дело не с причинной детерминацией начальными состояниями конечных состояний, а с ценностно-целевыми мотивациями. Разумеется, это обстоятельство должно как-то учитываться в определении прагматической истины. Но каким образом? Сказать, что прагматическая теория подобно естественно-научным дисциплинам *подтверждается*, — значит отождествлять ее с ними. Надо полагать, регулятив подтверждаемости разумно закрепить за естествознанием, а применительно к прагматическим наукам использовать какой-то другой критерий. Какой? Вот в чем вопрос.

Один из основателей прагматизма Ч. Пирс разъяснял суть дела так: «Следует рассмотреть все диктуемые некоторым понятием следствия, которые будет иметь предмет этого понятия. Причем те, что согласно этому понятию будут иметь практический смысл» [145, с. 138]. В другом месте он отмечал, что «самый, пожалуй, поразительной чертой новой теории было признание наличия неразрывной связи между рациональным познанием и рациональной целью — как раз это последнее соображение и продиктовало выбор имени *прагматизм*» [145, с. 158]. То, что Пирс называл понятием, в нашей терминологии есть ценность, мотивирующая людей на достижение некоторых целей. Естественно-научная теория позволяет исходя из понятий-дескрипций и представления о причинно-следственной взаимосвязи событий описывать различные состояния природных систем. Прагматическая наука, руководствуясь ценностями и представлением о мотивациях как динамических истоках поступков людей, объясняет не только наличие и возможность различных целей, но и их известную альтернативность. Прагматическая теория, которая не позволяет упорядочить возникшие цели по степени эффективности, экономистами опровергается.

Итак, определение прагматической истины может быть таким. «Предложение “*S*” истинно тогда и только тогда, когда: во-первых, “*S*” входит в состав научно-теоретического строя; во-вторых, есть *S*; в-третьих, *S* объясняется как ценностно-целевой феномен; в-четвертых, *S* фиксирует эффективную цель». Применить это определение к экономической науке несложно. Достаточно под-

черкнуть, что речь идет не о произвольном, а об экономическом научно-теоретическом строе.

Проведенный анализ проблемы истины показывает, что, во-первых, напрасны надежды на нахождение абсолютных или так называемых простых критериев истины, их не существует. Во-вторых, решающее значение в определении истинности того или иного предложения имеет не соответствие фактам, понимаемое как атомарный феномен, а используемый тип обоснования. Вне обоснования критерий истины не обладает смыслом. И семантическая, и прагматическая теория подтверждаются фактами. Обе они имеют фактуальный характер. Их своеобразие определяется различными методами обоснования.

При определении критерия истины очень часто пытаются выйти за пределы принципа теоретической относительности. Определение Тарского «Предложение “*S*” истинно тогда, и только тогда, когда *S*» создает впечатление, что *S* нетеоретично. Но признание *S* нетеоретическим — это явный рецидив метафизики, не совместимой со статусом науки. Истина — это научный феномен. Он знаменует собой согласованность трех уровней науки — языкового, ментального и фактуального. Представление об истине призвано исключить научные неудачи. Требование синтаксической истины не допускает отхода, например, от аксиоматически выводного знания. Регулятив семантической истины настаивает на описании связи состояний. Концепция прагматической истины не терпит отхода от объяснения ценностно-целевых поступков людей.

Очень часто само определение истины считают чем-то вторичным по отношению к статусу изучаемых явлений. Разумеется, статус, например, физических и экономических явлений различен. Но статус есть статус, к проблеме истины он имеет вторичное отношение. Каким бы ни был статус изучаемых явлений — природным, социальным или чисто воображаемым, он в соответствии с назначением науки познается не иначе как в истинной теории.

Старое-престарое убеждение, что факты даны исследователю не вместе с теорией, а раньше ее и, следовательно, теория должна соответствовать им как своей предпосылке, давно уже пора сдать в архив. Истина как соответствие высказываний и умозаключений фактам имеет всецело *внутринаучный* характер. Кстати, обычно пишущие о проблеме истины подчеркивают соответствие предложений фактам (о понятиях и умозаключениях вспоминают редко, и совершенно напрасно). Но истину вполне можно определить и как соответствие фактов умозаключениям и предложениям. Ска-

зывается простое обстоятельство: в соответствии уровней науки нет первого и второго. Разумеется, справедливо утверждать, что, например, физический мир существовал задолго до появления людей, но этот факт стал известен из истинной теории, он не предвещает определение истины.

Выше отмечалось, что истинное предложение входит в состав научно-теоретического строя. При всей правильности этого утверждения оно нуждается в дополнительном комментарии. Регулятив истины нацелен на обеспечение роста научного знания. Верно, что истинное изложение (равно как и истинное умозаключение) входит в состав научно-теоретического строя. Но неверно, что любой научно-теоретический ряд состоит из истинных предложений. Критерий истины призван обеспечивать совершенствование научно-теоретического строя.

При определении экономической истины приходится сопоставлять фактуальные (эконометрические) данные с содержанием предложений и умозаключений. Разумеется, здесь не обходится без трудностей, которые П. Отмахов резюмирует следующим образом [140, с. 69–70]: 1) экономическая наука не дает точных прогнозов, а поэтому их трудно проверить; 2) если предсказание выработано, то оно проверяется посредством статистики, которая всегда содержит элемент неопределенности; 3) в экономической науке в отличие от ситуации в физике нельзя поставить контрольный эксперимент; 4) экономическая теория имеет идеологический характер, что затрудняет ее фальсификацию. Из четырех приведенных аргументов четвертый представляется нам наиболее слабым. Хорошо аргументированная критика экономической теории позволяет избавить ее от идеологических моментов, чуждых ей по определению. Что касается аргументов 1), 2) и 3), то они также не безупречны. Во всех трех случаях проявляется желание потребовать от экономической науки того, чего она в принципе не может дать, а это означает, что присутствует тоска по метафизике.

Экономическая наука дает те прогнозы, которые она дает. Что значит дать *точный прогноз*? Дать тот прогноз, который доступен в пределах научно-теоретического строя. П. Отмахов считает, что экономическая теория обосновывается статистическими данными, а они содержат элемент неопределенности. Но само наличие статистики — это не недостаток теории, а ее сущностная черта. Во всех эмпирических науках статистике присущ элемент неопределенности. В этом отношении ситуация в физике выглядит не лучше, чем в экономике. К тому же надо учесть, что существуют хоро-

шо разработанные методики обработки статистических данных. Что касается неопределенности, то она далеко не всегда является нежелательной. Заслуживает критики та неопределенность, которая является результатом поспешных суждений и эконометрической неряшливости. Что же касается неопределенности, выступающей органичной чертой экономических ретро- и предсказаний, то она опять же имеет сущностный характер.

П. Отмахов сожалеет, что в экономической теории нельзя поставить контрольный эксперимент. Но, во-первых, ушли те времена, когда в экономике вообще не ставили лабораторных экспериментов, за них теперь дают даже Нобелевскую премию. Во-вторых, любой экономический эксперимент, в том числе рейганомика в США или монетаризм эпохи Ельцина в России, имеет контрольный характер. В-третьих, с так называемыми решающими экспериментами даже в физике дела обстоят не так радужно, как это порой кажется несведущим относительно ее трудностей людям. Показательный пример. В соответствии с гордостью физиков — квантовой теорией поля — они вынуждены считать, что механизм гравитационных взаимодействий обеспечивают особые частицы — гравитоны и гравитины. Но у них нет даже малейшей надежды на то, что когда-нибудь удастся зафиксировать эти частицы непосредственно в эксперименте, ибо для этого необходимы энергии, недостижимые в условиях Земли. Общее правило, которое характерно для любой науки, гласит: для обоснования истинности теории необходима вся совокупность данных наблюдений и экспериментов.

Установление истинности экономических суждений — это сложный, многоступенчатый процесс. Но он и возможен, и действительно вновь и вновь получает свою реализацию. Отнюдь не случайно в истории экономической мысли то и дело случались кризисы, например с неоклассикой в 1970-х, с кейнсианством в 1980-х, с монетаризмом в конце 1980-х гг. Все эти кризисы явились следствием, по крайней мере, частичной фальсификации вышеупомянутых экономических теорий. Метаморфозы теорий явно свидетельствуют в пользу актуальности регулятива истинности в экономической науке.

1.12. ПРАГМАТИЧЕСКИЙ МЕТОД В ЭКОНОМИКЕ. СООТНОШЕНИЕ ПОЗИТИВНОЙ И НОРМАТИВНОЙ ТЕОРИИ

Философию экономической науки часто, на наш взгляд не вполне правомерно, называют методологией (методология — это всего лишь составная часть философии науки), но при этом вопрос о методе экономики не всегда ставится в центр анализа. Даже выдающиеся методологи из числа экономистов не дают сколько-нибудь ясной характеристики существа экономического метода, т.е. того способа обоснования, который используется в экономике. В замечательной во многих отношениях книге М. Блауга [24], посвященной методологии экономической науки, термин «метод» даже не включен в обширный предметный указатель. Чтение книги создает впечатление, что Блауг считает методом экономики фальсификационизм постпозитивиста К. Поппера. Но это утверждение ни в коей мере не учитывает специфику экономической теории. А ведь речь должна идти о методе, который выражает специфику именно экономической науки, а не, например, физики, все еще воспринимаемой некоторыми экономистами в качестве образцовой науки.

Д. Хаусман, осуществляя обзор стандартной западной методологической литературы [194], в качестве методов экономической науки рассматривает дедуктивизм Дж.С. Милля, неопозитивизм, фридмановское попперианство и эклектику. Наилучшей методологией он считает эклектику. Он подчеркивает, что в области методологии экономики надо не исходить из готовых рецептов, а тщательно исследовать деятельность экономистов [194, № 3, с. 109]. Остается неясным, почему экономисту надо быть эклектиком. На наш взгляд, правильное понимание содержания экономического метода предполагает опору на потенциал как философии науки, так и экономики. Обе стороны, философы и экономисты, заслуживают доверия, но они способны на принципиальные ошибки.

Анализ экономической литературы показывает, что в центре современного спора о методе экономической науки стоит вопрос о соотношении так называемой позитивной и нормативной науки. Абсолютное большинство экономистов тяготеет к установкам позитивной науки, т.е. науки, освобожденной, по определению, от голословных утверждений. «Критерий опровержимости, — утверждает М. Блауг, — может разделить все экономические высказывания на позитивные и нормативные и, таким образом, подсказать нам, в какой области надо сосредоточить наши эмпирические ис-

следования. При этом можно показать, что даже нормативные тезисы часто имеют скрытые позитивные основания, что оставляет нам надежду когда-нибудь проверить их эмпирически. Однако некоторые основополагающие нормативные теоремы никогда не удастся подвергнуть эмпирической проверке» [25, с. 659]. Позитивная наука отвергает то, что нельзя удостоверить или опровергнуть фактическими данными. Поэтому она тяготеет к идеалу описания. Почему именно описания? Потому что изначально предлагается описание того, что существует реально, а не в сомнительных прожектах по поводу должного. Но что относится к прожектам? Согласно утверждению многих экономистов — это ценностные суждения. По мнению М. Блауга, экономическая наука многим обязана немецкому философу и экономисту Макс Веберу, который настолько ясно изложил доктрину свободы общественной науки от ценностей (*Wertfreiheit*), что «сейчас непонимание сказанного им непростительно» [24, с. 197]. Но что же он, собственно, сказал столь в высшей степени бесспорного?

«Задачей эмпирической науки, — отмечал М. Вебер, — не может быть создание обязательных норм и идеалов, из которых потом будут выведены рецепты для практической жизни» [34, с. 347]. «Эмпирическая наука никого не может научить тому, что он *должен* делать, она указывает только на то, что он *может*, а при известных обстоятельствах на то, что он *хочет* совершить» [Там же, с. 350]. Не наука, а человек «взвешивает и совершает выбор между ценностями, о которых идет речь, так, как ему велят его совесть и мировоззрение» [Там же, с. 348], «а также вера» [Там же, с. 351]. В одной из своих поздних работ Вебер выдвигает требование, которое он сам называл «тривиальным», разделять «две группы гетерогенных проблем: установление эмпирических фактов (включая выявленную исследователем оценивающую позицию эмпирически исследуемых им людей), с одной стороны, и *собственную* практическую оценку, т.е. свое *суждение* об этих фактах (в том числе и о превращенных в объект эмпирического исследования «оценках» людей), рассматривающее их как желательные или нежелательные, т.е. свою в этом смысле оценивающую позицию — с другой» [Там же, с. 558].

Приведенная цитата явно свидетельствует об известной коррективке Вебером своей первоначальной позиции. Два выражения, заключенные в скобки, показывают, что он признает возможность эмпирического изучения ценностей, или, как выражался Вебер, «оценивающих» позиций и «оценок». Вопреки Блаугу Вебер не

утверждал свободу науки от ценностей. К сожалению, и Вебер и Блауг не анализируют природу экономических фактов. Что они представляют собой? В связи с поставленным вопросом обратимся, например, к феномену цен товаров. Очевидно, что они *устанавливаются* людьми, теми самыми, которые принимают решения и совершают действия. А это означает, что цены — это признаки ценностно-целевых действий людей. Приведенный пример весьма показателен: экономическая наука всегда имеет дело с ценностями, а значит, и с целями. Вебер выражался недостаточно строго — «оценивающие» позиции, «оценки» и т.п., явно повторяя ошибку своих неокантианских (В. Виндельбанда и Г. Рикерта) и герменевтических (В. Дильтея) учителей, предпочитавших говорить об *отношении* к ценностям там, где надо было говорить о самих *ценностях*. Речь идет об издержках первопроходцев, недостаточно ясно представлявших себе концептуальный статус ценностей. Итак, тезис о *Wertfreiheit* должен быть отвергнут. Тот, кто его принимает, неизбежно скатывается к натурализму, ибо он вынужден придавать фактам статус не социальных, а природных реалий.

Решающая мысль Вебера состоит не в *Wertfreiheit*. Но в чем же? В том, что из сферы науки исключаются мировоззрение, совесть и вера принимающего решения человека, а следовательно, и сами решения. Но новейшая экономическая теория не только не устраняется от изучения феномена принятия решений экономическими агентами, а, наоборот, делает на нем акцент. Свидетельство тому — великолепные работы Г. Саймона, Г. Беккера, Ф. Махлупа и многих других экономистов, в том числе и лауреатов Нобелевской премии.

Но как объяснить стремление М. Вебера вывести за пределы науки мировоззрение, совесть и веру и следует ли оправдывать его стремление? На наш взгляд, Вебер принижал возможности науки; он недопонимал, что все человеческое, в том числе и мировоззрение, и совесть, и вера, подпадает под ее юрисдикцию и в конечном счете имеет концептуальный характер, правда более или менее ярко выраженный.

М. Вебер стремился обезопасить общество, в первую очередь обучаемую молодежь, от различного рода притязаний: «политике не место в аудитории» [34, с. 721]. Отсюда требование к университетским профессорам: учите науке, а ваши ценности и веру оставьте вне аудитории. Требование подлинно научного характера личных убеждений ученых и преподавателей он подчинил интересам необходимости различения науки, опирающейся на факты, и все-

го того, что имеет сугубо нефактуальный характер и неподвластно научной критике. Брезгливо относясь к политиканству, он, желая отстраниться от него, принизил науку. Вебер в пуританских традициях хотел сохранить чистоту науки, но, уклоняясь от боя, смелым не станешь.

По Веберу, наука в силу ее фактуального характера исключает личностную позицию. Вряд ли стоит соглашаться с этим мнением. Наука, причем любая наука, есть творение человека. Ее присвоение, в том числе преподавателем, неминуемо приводит к авторской интерпретации. Именно по этой причине невозможно найти даже двух преподавателей, которые бы учили совершенно единообразно. Но отличия, существующие между преподавателями, не являются произвольными.

Арифметика учит, что $2 \times 2 = 4$. По Веберу, школьник или студент волен как руководствоваться, так и не руководствоваться этим результатом. Но такой вывод противоречит практике выставления школьных и вузовских оценок. Практика обучения состоит не в воспитании у студентов пренебрежительного отношения к научным выводам, а в превращении их в жизненную позицию. Учитель математики будет «мучить» малыша до тех пор, пока он не усвоит правило $2 \times 2 = 4$ непоколебимо твердо. Получающего экономическое образование его педагоги изо дня в день учат принимать эффективные решения и вести себя результативно. В зависимости от конкретных условий это может достигаться, например, установлением равновесных или же монопольных цен.

Разумеется, научная теория не усваивается автоматически. Понимание ее как ученым, так и студентом связано со многими трудностями. Но они не определяются произволом субъекта, вынужденного в своем стремлении к научному знанию избавляться от ошибок и заблуждений.

М. Вебер был лично знаком с известным американским прагматистом У. Джеймсом. Но, несмотря на это знакомство, он явно следовал европейским традициям противопоставления теории практике. Неудивительно поэтому, что он ограничивал сферу науки. В этой связи значительный интерес вызывает позиция выдающихся американских экономистов, впитавших прагматизм, как говорится, с молоком матери. В соответствии с прагматической максимой они вроде бы не должны выделять в экономике позитивную и нормативную части. Но многие из них это делают. Почему они «предают» свою философскую почву?

В плане понимания американской научной культуры весьма показательна позиция П. Самуэльсона. Его докторская диссертация «Основания экономического анализа» [249] имела подзаголовок «Операциональное значение экономической теории». Абсолютное большинство специалистов считало, что Самуэльсон пришел к операционализму не случайно, а следуя прагматическим максимам. По определению, операционализм не признает понятий, значение которых не поддается экспериментальной проверке. Лозунг операционалиста таков: понятийный характер присущ лишь тому, что можно измерить. Для операционалиста деление на теорию и практику неправомерно, теория насквозь практична. Какое-либо противопоставление теории практике, измерительным данным неправомерно. Ортодоксальный операционалист никогда не согласится с тем, что теория сначала придумывается и лишь затем сопоставляется с фактами. По его мнению, факты изначально включены в теорию. Символически он приветствует формулу $T(\phi)$, но не $T \rightarrow \phi$ или $\phi \rightarrow T$ (T — теория, ϕ — факты).

Но П. Самуэльсон не стал обсуждать тонкости прагматизма и операционализма, равно как и соотносительность теории и фактов. «Под имеющей операциональную значимость теоремой я подразумеваю, — отмечал он в 1948 г., — просто гипотезу об эмпирических данных, которая могла бы в принципе быть опровергнута хотя бы в идеальных условиях» [249, с. 4]. По поводу этой цитаты М. Блауг резонно замечает: «Однако это не совсем операционализм в его общепринятом понимании» [24, с. 156]. Аргумент П. Самуэльсона довольно банален: экономическая теория должна быть соотнесена с фактами и в соответствии с их результатами либо принята, либо отвергнута. Допускаемые им «идеальные условия» последовательный операционалист никогда не признает. После 1948 г. П. Самуэльсон уточнил свою позицию, утверждая, что экономическая теория имеет описательный характер. «Первая задача экономической науки состоит в том, чтобы описать, проанализировать и объяснить динамику производства, безработицы, цен и других подобных явлений, а также установить соотношения между ними» [163, с. 9]. Создается впечатление, что Самуэльсон понимает экономическую теорию исключительно как описательную, семантическую, а не проективную науку. Впрочем, в своей Нобелевской лекции (1970) он вполне сознательно придает принципу максимизации прагматическую значимость. «Само название предмета моей науки — «экономика» — подразумевает экономию или максимизацию»; «итак, в самой основе нашего предмета заложена идея максима-

ции»; «только в последней трети нашего века, уже в период моей научной деятельности, экономическая наука начала активно претендовать на то, чтобы приносить пользу бизнесмену-практику и государственному чиновнику» [162, с. 184]. Требование экономить (например, ресурсы) имеет нормативный характер. Поздний Самуэльсон, видимо, признает нормативный характер экономической науки. Впрочем, его аргументацию трудно назвать ясной. Мы поступим, пожалуй, более разумно, если оставим ее в покое и сосредоточим свое внимание непосредственно на проблемных вопросах интерпретации содержания метода экономической науки. Обратимся в этой связи к так называемой гильотине Д. Юма.

Шотландский философ и экономист Д. Юм обратил внимание на то, что, как он полагал, в этических теориях неправомерно переходят от *есть*-предложений к *должен*-предложениям: «Я, к своему удивлению, нахожу, что вместо обычной связки, употребляемой в предложениях, а именно *есть* или *не есть*, не встречаю ни одного предложения, в котором не было бы в качестве связки *должно* и *не должно*. Подмена эта происходит незаметно, но тем не менее она в высшей степени важна» [215, с. 229]. Аргумент Юма приобрел скандальную известность. Он стал стандартным средством опровержения научного характера всех этических теорий, так называемых *moral sciences*, в число которых согласно нормам английского языка следует включать и экономическую науку. В стремлении спасти научное «лицо» экономики ее адепты предпочитают избавиться от *должен*-предложений. Соглашаясь с Юмом, они утверждают, что экономика вслед за всеми подлинными науками имеет дело исключительно с *есть*-предложениями. Как выясняется, эта логика далеко не безупречна. Чтобы убедиться в этом, обратимся к эквивалентным антонимам [24, с. 191], для удобства анализа пронумерованных нами.

«Гильотина Юма»: эквивалентные антонимы

позитивный	нормативный	(1)
есть	должно быть	(2)
факты	ценности	(3)
объективный	субъективный	(4)
описательный	предписывающий	(5)
наука	искусство	(6)
истинный/ложный	хороший/плохой	(7)

(1) *Позитивный/нормативный*. Под нормой в экономике понимают узаконенную тем или иным способом экономическую реко-

мендацию. Вопрос: действительно ли позитивный и нормативный являются антонимами, разделенными пропастью? Со времен французского философа О. Конта, основателя позитивизма (середина XIX в.), позитивное понимается как научное, возвысившееся над философским, которое, по определению, признается чем-то ненаучным, непозитивным. Противопоставлять позитивному нормативное — значит рассуждать нелогично, создавать путаницу, выходом из которой может быть только критика, а не что иное. Нормативное можно противопоставить ненормативному, но никак не позитивному.

(2) *Есть/должно быть*. Трудно придумать более сомнительный в научном отношении термин, чем *есть*. В грамматике это слово признается логической связкой, только и всего. «Роза — красная». Тире — заменитель слова «есть» (английского *is*, немецкого *ist* и т.д.). ЕСТЬность можно понимать как существование. Но и этот ход неудачен в свете изысканий философов-аналитиков, в частности Б. Рассела и Г. Фреге, показавших, что существование не относится к признакам предметов. Правильное в научном отношении предложение гласит: *С есть Р*, но не *С есть* или *Р есть*. Можно попытаться интерпретировать *есть* как настоящее, но тогда его придется соотнести не с должным, а с прошлым и будущим. Таким образом, оппозиция *есть/должно быть* также является результатом поспешных суждений.

(3) *Факты/ценности*. И на этот раз нет антиномии. Факты могут иметь ценностный характер. Ценности фактуальны, об этом свидетельствуют, в частности, все общественные науки.

(4) *Объективный/субъективный*. Объективный, т.е. не зависящий от людей. Но любая наука является творением людей, и в этом смысле она субъективна. Под субъективным часто понимается произвольное, не выдерживающее научной критики. Но в таком случае предикат субъективный относится, например, к физикам отнюдь не меньше, чем к экономистам.

(5) *Описательный/предписывающий*. В отличие от оппозиций (1)–(4) эта представляется, на первый взгляд, непротиворечивой. Присмотримся к оппозиции (5) более внимательно. Описание какой-либо экономической ситуации недоступно не сведущему в науке человеку. Экономист не описывает поступки людей, а интерпретирует их на основе теоретических представлений, которые ему известны. В содержательном отношении описание не является чем-то изначальным, оно следует за интерпретацией (объяснением). Научное объяснение выявляет спектр возможностей (альтернатив),

наличие которого позволяет осуществить предписание, т.е. выдать хорошо обоснованную рекомендацию. Строго говоря, предписание следует не за описанием, а за выделением спектра альтернатив. Если на мгновение в угоду адептам существующей номенклатуры слов обозначить «выделение спектра альтернатив» одним словом «описание», то выясняется, что нет антонимии между описанием и предписанием. Утверждать противоположное — демонстрировать полнейшую неосведомленность относительно теории принятия решений. В экономической литературе широко распространено мнение, что ученый может без всякого ущерба для своей позиции дистанцироваться от принятия решения. Выделив альтернативы экономического поведения, он, не желая быть этически ангажированным, останавливается и отказывается от рекомендаций. Но вряд ли удастся назвать хотя бы одного экономиста, который смог действительно удержаться от рекомендаций. Неужели те выдающиеся экономисты, которые выдавали вполне конкретные практические рекомендации, а для перечисления их понадобилась бы не одна страница, грубо нарушали суверенитет экономической науки? По нашему мнению, при всем их желании они не могли не давать рекомендаций. Устанавливая вес различных альтернатив, экономист невольно сопоставляет их. Он в принципе не может занять устойчивую позицию постороннего. Даже если экономист вопреки принципу ответственности занял бы исключительно индифферентную позицию, все равно, думается, ему не удалось бы удержаться в этом состоянии. Неминуемо срабатывал бы механизм спонтанного нарушения мнимого равновесия всех возможных альтернатив. Там, где есть альтернативы, неизбежно выясняется, что они не равнозначны. Не будет лишним вспомнить в этом месте и о теории речевых актов Дж. Остина и Дж. Серла, показавших, что любой речевой акт обладает не только сугубо описательной, но и иллокутивной (в конечном счете ценностной. — *В.К.*) силой [139, с. 189–192]. Иллокуция чаще всего выступает как совет, рекомендация, более или менее решительное указание. Ученый не может принять решение за бизнесмена или правительственного человека. Поэтому он вынужден ограничиться иллокутивным актом. Тот же, кто по своему социальному статусу обязан добиться определенного результата, совершает перлокутивный акт. Но если ученого-экономиста не допускают до принятия решения, то это не означает, что перлокутивные акты не входят в область его компетенции. Надо полагать, экономическая наука полностью выродилась бы, если бы она считала перлокутивные акты, т.е. экономические поступки людей, не своей

собственной сферой действия, а областью какой-то неэкономической дисциплины. Как видим, и оппозиция описательный/предписывающий не выдерживает критики.

(6) *Наука/искусство*. Снова речь идет о мнимой оппозиции. И это несмотря на мнение, распространенное чрезвычайно широко, в том числе среди ученых и философов. Оппозицией науке является ненаука, но никак не мир искусства, смысл которого нам известен благодаря науке (искусствоведению) и философии (эстетике).

(7) *Истинный/ложный* против *хороший/плохой*. И эта постулируемая антонимия не является действительной. В параграфе 1.11 в деталях объяснено, что критерий истинности является регулятивом не только естествознания, но и обществознания, в том числе экономической науки. Прагматическая истина, характерная для экономики, и семантическая истина, обязательная в мире естествознания, — это не одно и то же. Но отсюда никак не следует, что прагматическая истина должна быть сопряжена не с функциями истинный/ложный, а с оценками хороший/плохой. Оппозиция (7) является результатом недопонимания сути прагматических наук. Противники прагматической концепции истины часто критикуют У. Джеймса, который позволил себе, например, такое сомнительное утверждение: «Мысль “истинна” постольку, поскольку вера в нее выгодна для нашей жизни» [53, с. 352]. Но следует заметить: из двух основателей прагматизма — Пирса и Джеймса — лишь первый был настоящим философом науки. Критика околonaучных размышлений Джеймса ни в коей мере не ставит под сомнение актуальность прагматической концепции истины. Ее разработка остается актуальной задачей современной философии науки, в том числе философии экономической теории.

Итак, «гильотина Юма» не столь опасна, как это обычно считается. Она должна быть отнесена к риторике, которая никак не может справиться с проблемой специфики любой прагматической, в том числе экономической, науки. Тезис о том, что наука руководствуется исключительно *есть*-предложениями, невозможно оправдать. Юм полагал, что этик, руководствуясь *должен*-предложениями, обязан их вывести из *есть*-предложений. В действительности же обществоведы рассматривают ценностные предложения как основу гуманитарных наук, поэтому нет необходимости в их выведении. Что касается *есть*-предложений, то они используются экономистами тогда, когда они описывают результаты своих наблюдений и измерений.

Анализ «гильотины Юма» вынудил нас пройти дорогами недостаточно оторефлектированных, только на первый взгляд действительных, а на самом деле мнимых оппозиций. Тому, кто в своем стремлении выразить *differentia specifica* экономической науки, склонен к языку оппозиций, можно посоветовать не блуждать в потемках *есть*- и *должен*-предложений, а вполне сознательно провести сопоставительный анализ различных типов наук и сравнить, например, прагматическую теорию с семантической. Для прагматической науки характерны особые понятия (ценности, а не дескрипции), особая концепция истины (прагматическая, а не семантическая), особый метод (прагматический, а не семантический). Метод экономической науки является прагматическим. Это означает, что в экономической науке понятия являются ценностями, используется концепция прагматической истины, а следовательно, и критерий эффективности; выводы же теории непременно становятся рекомендациями, придающими смысл всем поступкам экономических агентов. Субъектами экономической теории выступают не только ученые, но и практики тоже. Экономическая теория является прагматической, а не позитивной или нормативной.

Метод экономической науки — не жидущийся на индуктивизме дедуктивизм Милля, не восхождение от абстрактного к конкретному Маркса, не фальсификационизм Фридмена и Блауга, не эклектизм Хаусмана. Все перечисленные экономисты не выражают в должной степени своеобразие различных типов наук, в том числе экономической науки. Они исходят из некоторых положений философии науки, а затем пытаются их специфицировать применительно к экономической теории. Но до четкого выделения своеобразия прагматических наук они так и не доходят. Автор неоднократно убеждался в том, что в экономической литературе широко используется следующий достойный критики тип аргументации. Во-первых, что-то сообщается от имени философии науки. Во-вторых, не осознается должным образом, что при этом, по сути, высказываются положения из философии физики (мы имеем в виду пресловутые тезисы о *есть*-предложениях, о позитивных науках и т.п.). В-третьих, ставится под сомнение проблемный характер концептов экономической науки. В-четвертых, ее насильно переводят в стан так называемых описательных наук. В-пятых, в методологическом отношении экономическую науку отождествляют с физикой. Перечисленные выше пять пунктов — это идеология дескриптивизма, в том числе физикализма, в действии. Ясно,

что она вызвана к жизни не успехами физики, а недопониманием сути экономической науки.

Что касается термина «нормативная наука», то он, пожалуй, также неудачен. Экономическая наука может быть названа аксиологической, ибо она оперирует ценностями. Из признания этого факта никак не следует, что необходимо ставить во главу угла нормы, некоторые установления. Показательно в связи с этим положение в области юридической науки. Нормативно право как свод установленных законов, но не правоведение, учитывающее самые различные возможности, связанные с миром юридических ценностей. В интересах тех или иных агентов, например государственных органов, экономическая наука может отважиться на постулирование некоторых экономических норм. Но сама экономическая наука к ним не сводится.

Охарактеризованный выше прагматический метод характерен для всех аксиологических наук, в том числе политологии, юриспруденции, технических дисциплин. Вполне правомерно требовать, чтобы применительно к экономической науке прагматический подход был дополнительно конкретизирован. Это несложно сделать, для этого достаточно, по крайней мере для начала, отметить, что в отличие от своих гуманитарных соседей только экономическая наука занимается динамикой производства, цен, объема продаж, прибылей, инвестиций и т.п.

В заключение данного параграфа во избежание возможных недоразумений сделаем два замечания. Во-первых, отметим общезначимый характер статуса прагматической науки. Было бы неверно утверждать, что прагматические науки обязаны своим происхождением исключительно американскому прагматизму как культурному феномену. К научной прагматике привел интерес к практическим проблемам. Она была достигнута благодаря усилиям не только американских прагматистов, но и английских утилитаристов, немецких трансценденталистов (кантианцев), русских марксистов. В течение XX в. прагматические науки стали достоянием всего цивилизованного человечества, а не только отдельных избранных наций.

Во-вторых, еще раз отметим, что нет абсолютно никаких оснований ставить под сомнение научный статус прагматических наук. Их статус безупречен не менее чем статус, например, математики и физики. Методологи экономической теории часто рассуждают так, как будто им изначально известны очевидные критерии подлинной научности (позитивность, описательность и т.д.). Но тако-

го рода критериев не существует. Подлинная задача методологического анализа требует осознания специфики экономической науки, а не навязывания ей чуждых ее существу принципов.

1.13. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ЭТИКА

Вопрос о соотношении экономики и этики остается открытым [78, 136]. Лишь в одном отношении нет, пожалуй, разногласий. Все согласны, что в той или иной форме единство экономики и этики должно быть реализовано. Но какова эта форма? Вот в чем камень преткновения. Среди тех, кто настаивает на единстве экономики и этики, господствует убеждение, что они представляют собой разнородные системы, тем не менее достойные объединения. Этика признается экзогенной, внешней по отношению к экономике. Порой этику в ее причастности к экономике уподобляют религии. Обе, дескать, не содержатся в экономике, но достойны быть включенными в нее. Как, мол, иначе противостоять коррупции, бюрократизму, обману, мошенничеству и другим язвам экономической деятельности людей. «Опираясь на современные знания и исследования, — отмечает Г. Коррационари, — можно утверждать, что теория обратной связи между этическими ценностями и экономическим развитием наиболее соответствует истине» [78, с. 20].

На наш взгляд, концепция сугубо экзогенного соотношения экономической науки и этики во многом неудовлетворительна. Она не учитывает должным образом статус этики. А между тем от него многое зависит. В зависимости от определения статуса этики решается вопрос о ее соотношении с экономической наукой. Итак, для начала необходимо определиться со статусом этики. В связи с этим целесообразно совершить экскурс в область истории развития этического знания.

Этика — философская дисциплина, и это, пожалуй, бесспорно. Но для современного знания характерно, что философия в целом, а следовательно и любая ее часть, является проблематизацией тех или иных наук. Этот вывод относится к этике отнюдь не меньше, чем, например, к философии физики. Следовательно, этики нет без гуманитарных наук. Ради краткости изложения абстрагируемся от технических, экологических, медицинских наук, также существенным образом непосредственно причастных к статусу этики. В соответствии со сказанным выше этика является составной час-

тью философии гуманитарных наук. Экономическая этика — это органическая часть философии науки.

К сожалению, научный базис этики очень многими недопонимается, в том числе абсолютным большинством профессиональных этиков, как правило выступающих от имени не науки, а исключительно философии. Начиная с Аристотеля и вплоть до виднейших современных этиков господствует традиция, согласно которой этика рассматривается как конкретная наука, якобы имеющая дело с особыми моральными явлениями. В действительности же такого рода явления отнюдь не рядоположены экономическим, политическим и другим общественным отношениям, а характерны именно для них. Приходится констатировать, что органическая связь науки и этики нарушается. В итоге вместо союза науки и этики приходится наблюдать их отчуждение. Конечно, осуществить подлинный союз науки (в нашем случае экономики) и этики нелегко уже постольку, поскольку от исследователя требуется двойная компетенция. Но это не повод для того, чтобы приветствовать науку без этики и этику без науки. Наличие указанного выше разрыва приводит к односторонним оценкам союза науки и этики.

Значительная часть экономистов относится к этике совершенно индифферентно. Традиционная этика, в которой они не обнаруживают ни малейших следов экономических концептов, вполне заслуженно не вызывает у них симпатии. Им не остается ничего другого, как сосредоточиться на экономической науке как таковой. В этой связи чаще всего реализуются следующие три позиции.

1. Многие экономисты ограничиваются рассмотрением так называемой позитивной экономической науки. Этика им чужда.

2. Другая значительная часть экономистов склонна ставить знак равенства между нормативной экономической наукой, занимающейся идеалами [72], и этикой.

3. Наконец, есть и такие экономисты, которые сближают экономическую этику с одной из экономических теорий, а именно с теорией благосостояния. На наш взгляд, эта позиция в значительной степени характерна для М. Блауга [24, с. 205–207, 210–211].

В отличие от профессиональных экономистов философы, стартовые к экономике от традиционной этики, рассуждают в принципиально иной манере. Для них этика экзогенна экономической теории, она должна подключаться к экономике извне. Показательна в этом отношении монография П. Козловски «Принципы этической экономики» [76]. Он стремится добиться успеха за счет присоединения к этике потенциала философии Аристотеля, И. Канта,

а также феноменолога М. Шелера. Предпринимаемые попытки оказываются неудачными, причем по достаточно банальной причине: и Аристотель, и Кант, и Шелер не были по-настоящему сведущими ни в науке вообще, ни в экономической науке. На первый взгляд кажется, что исследователям, придерживающимся концепции экзогенного соотношения этики и экономической науки, можно посоветовать обратиться к этическим теориям не давно минувших веков, а к лучшим этическим системам, созданным в XX в., например к таким, как аналитическая этика Р. Хэара, этика малых групп М. Фуко, критико-рационалистическая этика франкфуртцев К.-О. Апеля и Ю. Хабермаса. Впрочем, этот совет вряд ли способен привести к решающему успеху. Причина все та же: экзогенная по отношению к экономической теории этика безразлична к ее концептуальному потенциалу.

На наш взгляд, при оценке взаимоотношения экономической науки и этики необходимо исходить из следующих трех положений. Во-первых, экономическая этика принадлежит экономическому знанию, она эндогенна, а не экзогенна по отношению к нему. Во-вторых, экономическая этика находится в определенных соотношениях с политической, социологической, правовой этикой. Эти этики экзогенны по отношению к экономическому знанию. В-третьих, все этические системы соотносятся с определенными конкретными науками. Так, психологическая этика должна основываться на психологии, правовая этика — на правоведении, социологическая этика — на социологии. Пора осознать в полной мере, что научный базис едва ли не всех этических теорий выдающихся философов, например Аристотеля, Канта, Хэара, *недостаточен*.

Экономическая этика — это и не нормативная экономическая теория, и не экономика благосостояния, а знание, получаемое в процессе проблематизации экономической науки и группирующееся вокруг принципа экономической ответственности. Без всяких преувеличений можно констатировать, что современная экономическая этика — это этика ответственности. Отход от нее неминуемо ведет к засилью формализма или, иначе говоря, к потере экономической наукой своей подлинности. В таком случае происходит рассогласование целей экономических агентов, растет их враждебность друг к другу со всеми вытекающими отсюда нежелательными последствиями. Нельзя забывать о том, что любая функция полезности строится в процессе принятия решений и последующих их корректировок. В этом деле решающее значение приобретает человеческий фактор. Его всесторонний учет как раз и вынуждает к

развитию этической составляющей экономического знания. Максимизация прибыли, сохранение естественного уровня безработицы, структурирование экономических рисков — все это позволяет достичь желаемых целей лишь в том случае, если экономическое поведение реализуется не принудительно, а в связи с взаимной заинтересованностью людей.

На наш взгляд, экономическая этика находится в стадии становления. Она приобретет относительную самостоятельность лишь после того, как проблематизации прагматически понятой экономической науки примут систематический, а не спорадический, как в наши дни, характер. Читателю, который сомневается в действенности экономической этики, мы предлагаем обратиться к урокам развития современного менеджмента, особенно концепции всестороннего управления качеством (*Total Quality Management*) [8]. В менеджменте этическая составляющая настолько очевидна, что она буквально бросается в глаза. Мы полагаем, что экономическая теория в конечном счете будет вынуждена обратиться к этике в не меньшей степени, чем менеджмент.

Итак, экономическая этика всецело относится к экономическому знанию, где-то в другом месте ее невозможно обнаружить, и следовательно, не нужно к этому стремиться. Но не только экономикой жив человек; а раз так, то выясняется необходимость обеспечения взаимосвязи экономической этики с другими актуальными неэкономическими дисциплинами, как-то: политическая этика, правовая этика, техническая этика, экологическая этика. Указанную связь можно объяснить, руководствуясь феноменом так называемого ценностного вменения. Экономические, политические, экологические, технические ценности могут быть и часто являются знаком друг друга. Суть обсуждаемой ситуации состоит в том, что в конечном счете полнота человеческой жизни кульминирует в максимально эффективной реализации междисциплинарных этических связей. Отметим специально, что все подлинно этическое появляется не иначе как в результате проблематизации определенных наук. Подлинная этика не небожительница, а философская составляющая рафинированного знания, призванная дать человеческому бытию максимальную полноту и эффективность. Что же касается так называемой этики вообще, то она представляет собой набор явно недостаточно прорефлектированных предписаний, концептуальный потенциал которых либо является ничтожным, либо трудно извлекаем из-под толщи эрзац-ценностей. Избегая малопродуктивных этических блужданий, целесооб-

разно сразу же обращаться к потенциалу единства науки и философии.

1.14. О ПРЕДМЕТЕ ЭКОНОМИКИ И ФИЛОСОФИИ ЭКОНОМИКИ

В начале главы мы не стали задерживаться на определении экономической науки по причине недостатка концептуальных средств. Теперь они есть, а потому можно высказать ряд суждений по поводу определения экономической науки или же, как часто выражаются, ее предмета. При определении предмета экономики действенен очень простой рецепт: возьмите лучшее руководство по той или иной экономической науке, откройте оглавление и, выбрав из него избранные места, представьте их как искомый предмет. Недостаток этого рецепта состоит в его концептуальной невыразительности. Он создает неверное представление, что каким-то неведомым образом, еще до разворачивания потенциала экономической науки известно, с чем именно суждено иметь дело экономисту, причем безотносительно к его концептам. Но без них нет экономической науки как таковой. Крайне существенно для обсуждаемой темы, что экономическая наука начинается с экономических ценностей, а значит, и с прагматической истины, и с прагматического метода. *Экономическая наука — это система экономических ценностей, придающая смысл поступкам людей.* Речь идет, конечно же, не обо всех поступках людей, а лишь о тех из них, которые подвластны экономической науке. Смысл так называемых политических поступков людей заключен не в экономике, а в политологии. В приведенном выше определении экономической науки при желании слова после запятой — «придающие смысл поступкам людей» — можно опустить. Если речь идет о ценностях, то значит, и о поступках людей. Вне поступков людей ценностей нет. Разумеется, определение экономической науки может быть более или менее пространным. Актуально, в частности, и такое определение экономической науки: это наука, концептуальное содержание которой составляют экономические ценности, концепция прагматической истины, прагматический метод и принципы эффективности и ответственности. Кажется, по поводу необходимости придания определению экономической науки отчетливого концептуально-теоретического содержания сказано достаточно.

Отметим еще, что специфике экономической науки часто приписывают несвойственные ей черты. Это характерно, например, для

сторонников так называемого экономического империализма и методологического индивидуализма. «Я пришел к убеждению, — подчеркивает Г. Беккер, — что экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению...». «Главный смысл моих рассуждений заключается в том, что человеческое поведение не следует разбивать на какие-то отдельные отсеки, в одном из которых оно носит максимизирующий характер, в другом — нет, в одном мотивируется стабильными предпочтениями, в другом неустойчивыми, в одном приводит к накоплению оптимального объема информации, в другом не приводит» [21, с. 29, 38]. Р. Хейлбронер резко возражает «империалистам» от экономики: «Нет никакой универсальной науки об обществе» [191, с. 54]. Он считает вполне возможным и даже желательным разжалование экономической теории в качестве первой дамы общественных наук в валеты [191, с. 42]. В отличие от «экономического империализма» методологический индивидуализм, весьма характерный для многих представителей австрийской школы, например Ф. Хайека, придает всему экономическому статус единичного, индивидуального, неповторимого.

«Экономический империализм» и методологический индивидуализм — это две крайности в понимании метода экономической науки. Г. Беккер, заметив, что прагматический метод характерен не только для экономической науки, превращает его в гуманитарный абсолют. Для этого нет никаких оснований. Прагматический метод в экономике и, например, в политологии — это в ценностном отношении принципиально разные вещи.

Что касается методологического индивидуализма, то он не в ладах с концептуальным статусом ценностей. Его сторонники видят в них исключительно индивидуальное, а общее просто-напросто игнорируется. В мире ценностей общее и индивидуальное невозможно отделить друг от друга. К тому же приходится учитывать, что в полном соответствии с данными синергетики в действиях экономических агентов наблюдаются так называемые образцовые (аттракторные) линии поведения. Следовательно, реальность экономических явлений такова, что в них индивидуальное в принципе не может приобрести самодовлеющего значения.

Определение предмета экономики позволяет перейти к дефиниции предмета философии экономики. Самое лаконичное его определение гласит: предметом философии экономики является экономическая наука. Недостаточность этого определения состоит в отсутствии в нем должной заостренности, той самой, которая

придает философии любой дисциплины жизненность, актуальность. С учетом сказанного и учитывая многовековые наработки в области философии науки, мы предпочитаем такое определение предмета философии экономики. Предметом философии экономики является критика, проблематизация и тематизация экономической науки. Критика нынешнего состояния экономики нацелена на выяснение ее подлинных достижений и избавление от противоречий и изъянов. Проблематизация обнаруживает «болевые точки» и намечает пути их преодоления. Тематизация заостряет внимание на новых путях познавательного поиска.

ГЛАВА 2

РЕВОЛЮЦИИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

2.1. ПЕРВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ: КЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Выше неоднократно отмечалось, что постижение смысла экономических явлений осуществляется не в одной теории, а в научно-теоретическом ряде. Пора определиться с его статусом. Это позволит придать дальнейшим рассуждениям большую основательность и строгость. Разумеется, при построении научно-теоретического ряда должна быть учтена история экономических учений. Научно-теоретический ряд — это концептуальное постижение истории экономического знания. Исторический дискурс стал для современной экономической теории обязательным ее компонентом, причем в силу целого ряда факторов [106]. В контексте философского анализа особенно актуально, что абсолютное большинство экономистов-теоретиков в своих трудах считают обязательным рассмотрение эстафеты экономических учений. В этом факте нельзя не видеть признак определенной методологической зрелости современной экономической науки. Отрадно отметить, что в распоряжении отечественного читателя имеются первоклассные руководства по истории экономических теорий [25, 61, 62, 129, 142, 166].

Обращаясь к истории экономических учений, необходимо определиться относительно направленности дальнейшего анализа. В первую очередь следует обратить внимание на метаморфозы теорий, стадии научных революций, логику роста экономического знания и его связь с философией. Среди многих метаморфоз экономического знания выделим прежде всего те, которые явно претендуют на статус научных революций. Это повороты, связанные с успехами трудовой теории стоимости, маржинализма, кейнсианства и вероятностной экономической теории.

Становление экономической научной теории вполне правомерно связывается прежде всего с именем Адама Смита. Опираясь на понятие стоимости, он сумел придать всему комплексу экономических вопросов концептуальное единство [13, с. 186]. Этого единства не было у всех его предшественников, в том числе у меркантилистов и физиократов. Позиция Смита относительно природы

стоимости не во всем была последовательной, но это обстоятельство не меняет сам факт концептуальной проницательности шотландского мыслителя. В нашу задачу не входит анализ всей системы экономических понятий Смита, в частности соотношения доходов, заработной платы, прибыли и ренты. Важно выделить основное достижение Смита — выявление концептуального стержня экономической науки. Благодаря этому успеху Смит перешел рубеж, который разделяет наукообразную экономическую теорию от подлинно научной.

Смит был не только выдающимся экономистом, но и философом. Впрочем, было бы преувеличением считать, что его экономический успех обеспечили исключительно его философские воззрения. В философии Смит был довольно типичным представителем английского Просвещения. Его учителями в области этики были Ф. Хатчесон и А. Фергюсон. Характернейшая особенность мыслителей Просвещения состояла в их приверженности к метапреференции естественного института (правила, порядка). Все должно быть естественным — и чувство, и социальное устройство. Смит утверждал, что людей связывают естественное чувство симпатии, способность разделять чувства друг друга. Наиболее полно чувство симпатии может проявиться не в любом, а прежде всего в естественном социальном устройстве, исключающем влияние государства (принцип *laissez-faire*). Чувство симпатии, а вместе с ним и эстетический интерес конституируют «невидимую руку» — иначе говоря, могучую естественную силу, которая направляет всех по пути рыночного процветания. Смит проявил себя в качестве этика на полтора десятка лет раньше, чем в качестве экономиста. Но в системе его заключительных воззрений этика не предшествует, а скорее идет вслед за экономической теорией. Как выяснил Смит, поведение участников экономического процесса регулируется системой цен. Следовательно, в конечном счете именно эта система является ключом к пониманию *homo moralis*.

Следует отметить, что в плане приверженности к метапреференции «естественный порядок» Смит имел влиятельного предшественника в лице французского физиократа Франсуа Кенэ, представившего *ordre naturel* в знаменитых экономических таблицах (1758). Однако по концептуальной рафинированности теория Кенэ существенно уступала теории Смита.

Мнение, согласно которому «если и можно говорить об *обосновании* «невидимой руки» рынка, то оно было скорее теологическим. Идея о том, что «невидимая рука» была органичной частью рели-

гиозного мировоззрения Смита» [62, с. 48], нам представляется спорной. В отличие от средневековых мыслителей просветители исходили не из божественной идеи, а из сил разума. Соотечественник Смита Дж. Толанд — автор книги «Христианство без тайн», а И. Кант написал книгу «Религия в пределах разума». Просветители желали сделать естественной не только физику и экономическую теорию, но и теологию. Все в их представлениях становилось естественным постольку, поскольку в век механистического мировоззрения им были неведомы ценности как концепты. Экономические явления считались столь же естественными, как и механические процессы. Для своего времени Смит был неплохим философом, но даже он оказался не в состоянии дополнить созданную им экономическую теорию ее философией. В XVIII в. философия экономической теории в качестве отдельной дисциплины отсутствовала. Высказывается мнение, что Смит выработал абстракцию «экономического человека» за счет идеализации экономической действительности, что позволило изучать явления в чистом, а не в искаженном виде. Но понятие стоимости санкционирует объяснение реальных экономических явлений самих по себе, без каких-либо их идеализаций. Именно это, на наш взгляд, и понял Смит. Идеализация представляет собой один из приемов познания, далеко не всегда уместный в научном анализе. Идеализация не позволяет обосновать понятие стоимости. Подробнее об идеализациях см. параграф 4.5.

2.2. ВТОРАЯ РЕВОЛЮЦИЯ: МАРЖИНАЛИЗМ

В любом современном руководстве по истории экономических учений непременно отмечается маржиналистская (от фр. *marginal* — предельный) революция, начало которой принято датировать 1871 г. У ее истоков стояли У.С. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас, а также А. Маршалл. Маржиналистская революция знаменует собой ту гряду, которая разделяет классическую и неоклассическую экономические теории. Соотношение этих двух теорий свидетельствует не за, а против тезиса Дюгема — Куайна: классику невозможно подправить таким образом, чтобы она включала в себя неоклассику.

Каковы решающие методологические новации маржиналистов? По мнению В.С. Автономова, это методологический индивидуализм (общественные явления объясняются поведением отдельных индивидов), статический (а не динамический) и равновесный под-

ходы, экономическая рациональность (признание оптимального устройства мира), предельный анализ, математизация [62, с.178–179]. В основном, соглашаясь с этим кратким методологическим резюме, обратимся к главному интересу нашего анализа: где и каким образом маржиналисты обеспечили *концептуальную* революцию?

Очень часто утверждается, что решающая новация неоклассиков состояла в замене трудовой теории стоимости концепцией субъективной ценности товара. Но А. Маршалл сочетал обе теории, и, как будет показано в дальнейшем, он не был эклектиком. Пожалуй, кратчайший путь к пониманию концептуальных новаций неоклассиков обеспечивает акцент на том, что принято называть предельным анализом. При этом мы бы хотели предостеречь от весьма распространенной ошибки, согласно которой предельный анализ — это прежде всего или всего лишь математика, так называемый математический анализ. Решающий момент состоит не в математике как таковой, а в том, каким образом благодаря ей удастся пробиться к самой сердцевине концептуальности. Наука превратилась бы в очень легкое занятие, если бы к ее заветным недрам вела асфальтовая дорога.

Так называемые дифференциальные формы (dx , dy и т.п.) могут быть сколько-угодно малыми, а это означает, что они в известной степени неподвластны прямому эксперименту. Но доступное ему очень часто концептуально познается не иначе как благодаря математическому анализу. Довольно банальная мысль состоит в том, что экспериментальные данные не позволяют вывести новые концепции, а всего лишь облегчают их конституирование. В этой связи очевидно, что рассуждения с позиций здравого смысла о графиках желаний потребителей ни в коей мере не объясняют сам статус экономической теории, ибо им всегда недостает концептуальности.

«Основную проблему экономики, — был уверен Джевонс, — можно свести к строгой математической форме, и лишь отсутствие точных данных для определения ее законов или функций методом индукции никогда не позволит ей стать точной наукой» [52, с. 67]. Как истинный англичанин Джевонс не мог не испытывать тоски по методу индукции, но она оставляет в полном неведении относительно того, каким же образом достигается в экономической теории строгая математическая форма. «Такие сложные законы, как законы экономики, невозможно точно проследить в каждом частном случае. Их действие можно обнаружить только для сово-

купностей и методом средних. *Мы должны мыслить в соответствии с формулировками этих законов в их теоретическом совершенстве и сложности; на практике же мы должны удовлетвориться приближительными и эмпирическими законами*» [51, с. 75]. Джевонс полагал, что в агрегированном результате «разнонаправленные случайные и вносящие искажения воздействия нейтрализуют друг друга» [Цит. по: 129, с. 277]. Ему очень хотелось в соответствии с максимой индуктивизма объяснить «теоретическое совершенство» законов. На наш взгляд, его рассуждения выиграли бы в доказательной силе, если бы он свои выводы иллюстрировал фактом возможности математического моделирования. «Теоретическое совершенство» законов экономической науки нельзя вывести, его нужно взять за аксиоматическую основу.

Приверженность Джевонса к «методу средних» показывает, что не следует зачислять его в безоговорочные сторонники методологического индивидуализма. Вопреки установкам последнего он полагал, что есть такие «вопросы, на которые нельзя дать ответ при рассмотрении отдельных случаев» [Там же]. Налицо явный методологический холизм, который характерен также для Л. Вальраса.

Причинно-следственные связи интересовали Вальраса значительно меньше, чем функциональные зависимости, а последние он соотносил с состоянием общего равновесия системы. В итоге цена оказывается равновесной, т.е. системной, характеристикой. Вальрас допускал корректировку цен, совершаемых до осуществления сделок. Эта корректировка контрактов выступает как нащупывание (фр. *tâtonnement*) равновесных цен, и именно они оказываются подлинными ценами. На наш взгляд, Вальраса следует отнести скорее к сторонникам методологического холизма, чем индивидуализма.

Что касается концепции общего равновесия, то, по нашему мнению, она относится к разряду не статических, а синхронических теорий. Вальраса интересовала гармония во времени, описываемая совокупностью уравнений, а не диахрония (смена качественно разнородных состояний). Согласно теории Вальраса будущее таково же, как настоящее.

Философскую позицию Вальраса очень выразительно представляет следующий пассаж: «Математический метод не является экспериментальным; это рациональный метод, .. чистая экономическая наука должна абстрагироваться и определить идеально типические концепции в тех терминах, которые она использует для своих построений. Возвращение к реальности не должно происходить до

тех пор, пока сама научная система не будет полностью завершена, и только после этого она сможет быть обращена на практические нужды» [Цит. по: 129, с. 290]. Вальрас явно выступал как правоверный сторонник французского рационализма, истоки которого восходят к Р. Декарту; в отличие от англичанина Джевонса его не мучает индуктивистская тоска. С высот сегодняшнего дня нетрудно подметить слабые места в аргументации Вальраса.

Справедливо подчеркивая неэкспериментальный характер математики, Вальрас напрасно считал экономический метод математическим. В экономической теории сказывается действенность математического моделирования. Экономическая теория *связана* с математической теорией, но она не является ею.

Не прав Вальрас также в том, что чистые экономические теории должны абстрагироваться от эмпирических реалий. Неразумно абстрагироваться от того, что постигается в концептуальном постижении. Проводимое им деление на чистую и прикладную экономические теории также сомнительно. Выражение «прикладная наука» часто приводится некритически. Говорят о прикладной математике, например о математической физике. Но физика есть физика, а не математика, какими бы предикатами ее ни награждали. Физику и математику связывает операция математического моделирования. Именно это обстоятельство выражается неологизмом «математическая физика».

Что касается суждений Вальраса об *идеально типических концепциях*, то и их нельзя назвать ясными. Любая наука оперирует концептами, природа которых в высшей степени необычна и содержательна. Ссылка на то, что концепты, а вслед за ними и теории являются идеально-типическими, чрезвычайно запутывает суть дела. Сторонники представлений об идеальных типах, а самым видным их философом являлся не Вальрас, а М. Вебер, сначала, как они выражаются, уходят от реальности, а лишь затем возвращаются к ней. Но, как уже отмечалось, идеализация — это всего лишь методический прием, а не сущностный акт, объясняющий конструирование концепций. Все рассуждения об идеальных типах — это дань теории абстракций, которая в научном отношении явно недостаточна. Концепты с самого начала придумываются такими, что представляют реальность. Подлинная задача науки состоит не в уходе от реальности и затем в возвращении к ней, а в ее концептуальном постижении.

Вальрас, называя математический метод рациональным, вслед за этим придавал рациональный характер всей экономической на-

уке. И с этим ходом мысли не следует соглашаться. Ни математика, ни экономическая теория не являются чисто рациональными, рассудочными, отделенными от мира чувственности концепциями. Как отмечалось раньше, в ментальном отношении понятия сочетают в себе мыслительное (а именно его часто считают рациональным) и чувственное. Вклад Вальраса в экономическую теорию состоит прежде всего в ее обогащении оптимизационными методами, благодаря которым определяются законы, т.е. как раз и создается экономическая теория. Там, где в ходу предельные величины и оптимизационные методы, концептуальность науки как бы обнажается и больше не является латентной, потаенной, она теперь находится на виду у всех.

Только теперь, после выделения нескольких контрапунктов маржиналистов мы считаем целесообразным обратиться к учению представителей австрийской школы (К. Менгера, Ф. Визера, Е. Бём-Баверка). Такой методический прием используется не случайно, а с целью избежать рассуждений, которые прописываются по ведомству здравого смысла и считаются разом как наглядными, так и очевидными. Нас интересует не столько так называемая субъективная теория полезности, сколько ее концептуальный смысл. По Менгеру, «ценность — это суждение, которое хозяйствующие люди имеют о значении находящихся в их распоряжении благ для поддержания их жизни и благосостояния, и поэтому вне их сознания она не существует» [2, с. 101]. *«Ценность вещи, — вторил Менгеру Бём-Баверк, — измеряется величиной предельной пользы этой вещи»* [203, с. 79].

Программа Менгера, как он объяснял ее в предисловии к первому изданию его главного труда «Основания учения о народном хозяйстве» (1871), состояла в сведении феноменов экономической жизни к простейшим наглядным элементам, в качестве которых выступают значения благ ввиду удовлетворения посредством их определенных потребностей. Проект Менгера, равно как и всех «австрийцев», — это с философской точки зрения программа так называемых эмпириокритиков, виднейшими представителями которых считаются Р. Авенариус и Э. Мах (оба австрийцы). Но вряд ли Менгер следовал за своими выдающимися соотечественниками-философами. Дело в том, что его главная работа была опубликована раньше, чем труды Авенариуса и Маха. Тем не менее, в философском отношении ранние представители австрийской школы, бесспорно, являются эмпириокритиками. Беду же эмпириокритицизма в философском отношении всегда видели в его недостаточ-

ной концептуальности [65, с. 214]. Памятуя об этом, обратимся к критическому анализу тех принципов, которые защищали основатели австрийской школы.

Исходное звено рассуждений Менгера выглядит чуть ли не самоочевидным: материальные блага приносят людям пользу, ибо позволяют им удовлетворять свои потребности. Блага обладают значением для человека, а потому ценности субъективны, т.е. являются феноменами его психики. Это рассуждение подозрительно густо насыщено так называемыми очевидностями, в западную которых как раз и попадают исследователи, относящиеся к философии пренебрежительно. Старое философское правило гласит: очевидности достойны сотрясения. В связи с этим целесообразно перейти на язык ценностей-концептов.

Утверждение, что люди удовлетворяют посредством материальных благ свои потребности, лишено концептуальной формы, и в этом состоит его понятийная недостаточность. Представители австрийской школы полагают, что можно, рассуждая о неконцептуальных реалиях, плавно, без какого-либо скачка достигнуть такого фундаментального концепта экономической теории, как ценность. Потребности, их удовлетворение, материальные блага — это все непонятное, а ценность — понятие. Налицо явная иллюзия последовательной выработки концепта «ценность». Чтобы преодолеть ее, необходимо существенно скорректировать логику представителей австрийской школы. Как это сделать — вот в чем вопрос. На наш взгляд, упомянутую выше коррекцию вполне возможно осуществить, в частности, следующим образом.

Человек — существо, реализующее свои ценности посредством материальных благ. В исходном своем качестве ценности являются ментальными образованиями. Они *вменяются* товарам и услугам, равно как и языковым выражениям. В итоге ценностное содержание пронизывает не только ментальность, но и язык, и мир товаров и услуг. Причем каждый из этих трех уровней экономического содержания человека в качестве ценностной реальности обладает относительной самостоятельностью. Иначе говоря, неправомерно считать ценности сугубо ментальными образованиями, неязыковыми и непредметными. Материальные блага или услуги не потому обладают *пользой*, что они *удовлетворяют потребности*, а потому, что они являются вполне самостоятельными ценностями, которыми владеют, пользуются, распоряжаются. Так называемая полезность вещи — это ценность. Последнее выражение, представляющее собой парафраз определения Е. Бём-Баверка —

ценность вещи есть ее предельная польза, наводит на нетривиальную мысль: употребляя два различных термина, а именно «полезность» и «ценность», экономисты, как ни странно, говорят об одной, а не о двух реальностях. Но обозначение одной реалии двумя терминами — это логическая неряшливость. Избегая ее, придется отказаться либо от термина «полезность», либо от термина «ценность». Полный отказ от термина «ценность» плох тем, что концептуальному строю экономической науки придается скрытый, латентный характер. В силу этого, по нашему мнению, в контексте неоклассической теории целесообразно отдать приоритет термину «полезность». Но полезность, об этом нельзя забывать, имеет ценностный характер. Это означает, что она является концептом. К сожалению, представители австрийской школы недопонимали институт ценностей как концептов. Они очень часто используют слово «ценность», но не концепт «ценность». Чтобы понять значение товарного блага для человека, необходимо понятие ценности.

В предыдущем абзаце использовалось представление о *вменении* ценности. Речь идет о еще одной новации представителей австрийской школы. Она состояла в том, что ценность благ более высокого порядка во всех случаях регулируется ожидаемой ценностью благ более низкого порядка, которые необходимы для удовлетворения потребностей людей. Фундаментальное значение придается базовым потребностям. Имеется в виду, что ценность непосредственно потребляемых благ вменяется всем факторам производства, какими бы высокотехнологичными они ни были. Итак, реализуется следующая причинно-символическая связь (рис. 2.1).

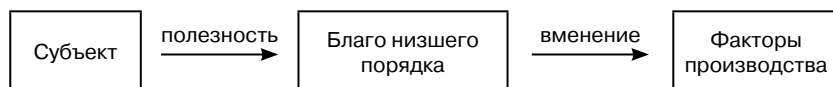


Рис. 2.1. Логика метода австрийской школы

Выше уже было отмечено, что полезность есть не что иное, как владение, пользование и распоряжение товарами. Но что же представляет собой так называемое вменение? Каков механизм вменения? Как дать феномену вменения такое истолкование, которое не оставляло бы сомнений в его научности? На наш взгляд, вменение — это исключительно *семиотическая* связь. Ее природу нельзя понять без семиотики. Суть дела состоит в том, что субъект (*S*) определяет нечто (*C*, т.е. товары, услуги, факторы производства) *знаком* (символом) своих ценностей. Таким образом, на языке со-

временной науки вменение есть не что иное, как символическая связь $S \rightarrow C$. Эту связь можно назвать семиотической, но лучше ее считать символической, памятуя о том, что в семиотике, науке о знаках, концепты понимаются именно как символы.

На рис. 2.2 указаны отношения двоякого рода: полезность и вменение. Но если речь идет исключительно о ценностном содержании экономической реальности, то целесообразно сделать акцент на операции символизации (рис. 2.2).

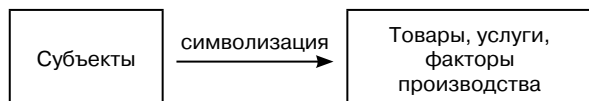


Рис. 2.2. Символизация ценностей

Субъект символизирует свои жизненные ценности во всем, что включается в сферу его экономической деятельности. В эпистемологическом (познавательном) смысле символизация есть интерпретация (дословно: посредничество). В процессуально-предметном смысле символическая связь выступает как владение, пользование, распоряжение тем, без чего человек не в состоянии осуществлять свою экономическую жизнь. Недостаточная концептуальная проработанность воззрений представителей австрийской школы обусловила спорность целого ряда их утверждений.

Полагают, что ценность есть феномен исключительно сознания, в действительности же он присущ и языку, а также товарам, услугам, факторам производства. Важно понимать, что символическое бытие ценностей не есть их небытие. Именно поэтому мы вынуждены прописывать ценности не только по ведомству сознания.

Утверждается, что ценность — субъективный феномен, но и это суждение излишне категорично. Уже символизация выводит ценности за пределы субъекта, отдельной личности. К этому следует добавить, что в процессах развития всегда проявляется следующая закономерность: каждая его часть приобретает относительную самостоятельность. В свете этой закономерности ценность языка и мира товарно-денежных отношений имеет объективный характер.

Утверждается, что ценность относится к миру психических реалий. Сказано по крайней мере неточно. Психическое изучается психологией. Создается впечатление, что экономические ценности являются предметом изучения не экономической науки, а психологии. Налицо явный психологизм. Избегая его, целесообразно интерпретировать экономические ценности как *ментальные* образования. Концептуально-ментальное входит в состав любой науки,

хотя и не исчерпывает ее содержания. Ментальное как аспект (уровень) экономического мира изучается именно экономической наукой. Разумеется, существует определенная междисциплинарная связь между экономической наукой и психологией, но она никак не сводится к их тождеству.

Маржиналистская революция нашла свое известное завершение у А. Маршалла. Особенно важное значение имели две идеи великого экономиста: а) сочетание понимания стоимости как ментальной ценности и как издержек производства; б) вовлечение в анализ спектра разных по календарной длительности экономических периодов (мельчайших, кратких, долгих и очень долгих) [113, т. 2, с. 12]. Двойная интерпретация Маршаллом природы стоимости, во-первых, со стороны спроса и, во-вторых, со стороны предложения не является уступкой ни эклектизму, ни концептуальному строю экономической классики. Маршалл понимал лучше, чем его маржиналистские предшественники, что мир экономического не представляет собой монолит, всецело расположенный в мире ментальности. Он отчетливо выделял по крайней мере два уровня экономической реальности: ментальный и процессуально-предметный. А вот языковой уровень экономической теории не привлек его внимания. Выделение Маршаллом спектра экономических периодов позволило ему переместить акцент с вальрасовской статичности на динамику или, выражаясь точнее, с синхронизма на диахронизм. Разумеется, экономическая динамика выступает у Маршалла в очень специфическом виде, а именно как эстафета равновесных периодов. Подробнее о философии А. Маршалла см. параграф 4.3.

Итак, вторая революция в экономической науке — маржиналистский поворот — имела важнейшее значение в деле прояснения ее концептуального содержания. Суть этого поворота состояла в понимании экономических ценностей как предельных параметров, конституируемых в процессах оптимизации всех сторон экономических процессов.

2.3. ТРЕТЬЯ РЕВОЛЮЦИЯ: КЕЙНСИАНСТВО

После анализа маржиналистского поворота перейдем к рассмотрению кейнсианской революции, которая, по утверждению М. Блауга, «действительно состоялась» [25, с. 628]. Суть занимаемой им методологической позиции Джон Мейнард Кейнс обозначил следующим образом: «Я назвал эту книгу “Общая теория

занятости, процента и денег”, акцентируя внимание на определении “общая”. Книга озаглавлена так, чтобы мои аргументы и выводы противопоставлять аргументам и выводам *классической* теории, на которой я воспитывался и которая, как и 100 лет назад, господствует над практической и теоретической мыслью правящих и академических кругов нашего поколения. Я приведу доказательства того, что постулаты классической теории применимы не к общему, а только к особому случаю, так как экономическая ситуация, которую она рассматривает, является лишь предельным случаем возможных состояний равновесия. Более того, характерные черты этого особого случая не совпадают с чертами экономического общества, в котором мы живем, и поэтому их проповедование сбивает с пути и ведет к роковым последствиям при попытке применить теорию в практической жизни» [73, с. 224]. Фактически Кейнс подверг критике не классическую, а неоклассическую школу.

Громкая заявка Кейнса на создание им *общей* теории экономической динамики привела к острейшей постановке вопроса о философских основаниях его концепции. Опровергается ли неоклассическая теория целиком или же только некоторые ее выводы, относящиеся, например, к пониманию проблем занятости, процента и денег? Сторонник воззрений И. Лакатоса мог бы переформулировать наш вопрос следующим образом: разрушил ли Кейнс только «защитный» слой неоклассики или же и ее «твердое ядро»? Кейнс, пожалуй, не посягал на «твердое ядро» неоклассики, о чем свидетельствует его уважительное отношение к смыслу развитой до него теории. Он лишь указывал, что экономисты старой школы отклонились от правильного «хода мысли» [Там же, с. 231]. Кейнс не отрицал, что цены определяются предельными первичными издержками. Иначе говоря, «твердое ядро» неоклассики, представленное в методологическом плане достоинствами предельного анализа, оставалось в силе. Это в блистательной манере показал неоклассик Дж. Хикс в знаменитой статье «Мистер Кейнс и “классики”». Логика интерпретации» [195]. Используемый им неоклассический метод анализа не вызвал сколько-нибудь существенных возражений со стороны Кейнса.

Первоначально казалось, что Хиксу удалось непротиворечивым образом синтезировать неоклассику с кейнсианством. Но длительная история так называемого хиксианского кейнсианства с его *IS-LM* (*Investment—Saving—Liquidity—Money*) моделью выявила действительный предмет спора. Им оказался вопрос о субординации агрегированных (макroeкономических) показателей. Разгорелся

нескончаемый спор о числе переменных, которые должны быть учтены и, что особенно важно, об их субординационном весе. Если неоклассики в центр теории ставили концепцию цен, то кейнсианцы — предположения (ожидания) как фактор, определяющий размеры производства и занятость. Вплоть до настоящего времени ни первым, ни вторым не удалось создать такую теорию, которая была бы признана представителями обоих лагерей. Это обстоятельство приводит к важным методологическим выводам.

Один из них состоит в том, что экономическая действительность не поддается простому описанию. Эконометрика позволяет зафиксировать многие показатели, но не характер субординационных связей между ними. В этой связи перед экономистами открываются широчайшие возможности для творчества, которое становится больше чем благим делом — необходимостью. Причем множасьшиеся неудачи экономистов по обнаружению единственной субординационной связи, придающей «твердость» всей структуре экономических ценностей, наводят на вывод, что ее поиски обречены на неудачу. Вполне возможно, что экономическая теория в принципе не способна учесть, каким образом люди будут менять свои предпочтения. В силу этого теория должна быть ситуативной. Поэтому оказываются несостоятельными претензии как Кейнса на создание общей теории, так и Хикса на изобретение «обобщенной общей теории» [195, с. 62].

Претензия Хикса является иронической реакцией на утверждение Кейнса, что ему в отличие от неоклассиков удалось создать *общую* экономическую теорию. Хикс и Кейнс полемизировали по поводу единого экономического закона. Исходя из методологических интересов и стремясь выявить философские основания кейнсианства, поставим вопрос по-другому: что нового привнес Кейнс в экономическую теорию, причем фундаментального, имеющего непреходящее значение? На наш взгляд, это особый концептуальный смысл, имя которому «предположение» или, как стали выражаться позднее, «ожидание».

Кейнс был первым, кто понял, что все экономические ценности являются ожиданиями, которым он придал — и именно это было в новинку — если не полностью концептуальный, то, по крайней мере, квазиконцептуальный характер. И классики и неоклассики, рассуждая о предвидениях, культивировали вполне определенный дискурс. Для них ожидание было нечто, во-первых, вполне очевидное, во-вторых, вторичное. «Невидимая рука» Смита, материалистическое понимание истории Маркса, равновесные

состояния Вальраса представляют собой концептуальные ходы, нивелирующие всю проблематику ожиданий, которым отказывают в динамической силе. В принципиально другой философской манере рассуждал Кейнс. Для него ожидания имеют решающее значение всегда и везде, в том числе и в равновесном состоянии.

Для маржиналистов экономические понятия были ментальными образованиями, которым они затруднялись дать какое-либо запоминающееся название. Как нам представляется, экономические ценности интерпретируются неоклассиками в качестве переживаний, может быть наслаждений, но никак не ожиданий. В модусе времени переживания воспринимаются ими как нечто, находящееся исключительно в настоящем, воспринимаемое здесь и сейчас. С философской точки зрения такой подход должен быть назван ортодоксально неопозитивистским. Неопозитивисты первой волны, например М. Шлик и А. Айер, пытались существо науки свести именно к переживаниям, которые интерпретировались в качестве эмоций (утилитарист будет рассуждать о наслаждениях).

Все маржиналисты были утилитаристами, но не прагматистами. Последние ни в коем случае не рассматривают настоящее в отрыве от будущего, то и другое увязывается ими в неразрывную цепь. Именно так поступал Кейнс, порывавший в итоге с утилитаризмом. Он рассуждал следующим образом. От затрат производителя до покупок его продукции проходит какое-то время. Следовательно, предприниматель «должен стараться составить как можно более точные предположения о будущем, которые позволили бы ему судить о том, сколько потребители согласятся заплатить, когда удастся, наконец (прямо или через посредников), по истечении известного, может быть, и долгого периода времени продать готовый товар. У предпринимателя нет другого выбора, кроме как руководствоваться такими предположениями, если он вообще хочет заниматься производством, требующим времени» [73, с. 255]. Придадим логике экономических рассуждений Кейнса философский смысл. По сути, он ставил вопрос о концептуальном постижении дления, временной протяженности экономических процессов. Ожидания — это, возможно, лишь частичные понятийные постижения бренности экономических процессов, но последняя, по крайней мере, вовлекается в концептуальный контекст. Вольно или невольно Кейнс реализовал прагматическую максиму, согласно которой понятие составляет единство со своими следствиями [145, с. 138].

Отметим специально, что ожидания Кейнса обладают в составе экономической теории общенаучной значимостью. После него понимание экономических ценностей в качестве ожиданий стало познавательной нормой. В составе неоклассического направления ожидания получили вполне определенную, а именно неоклассическую, интерпретацию. В результате появилась так называемая теория рациональных ожиданий Дж. Мута, Р. Лукаса, Л. Рэппинга. Они рассматривают концепты ожиданий в другом ключе, чем кейнсианцы. Но существенно, что оба лагеря придают ожиданиям статус экономических ценностей. Таким образом, новаторство Кейнса состояло не столько в том, что он привлек внимание экономистов к одной из недооцененных ими теме или проблеме, сколько в представлении экономических концептов в новом виде. В данном случае нет необходимости отвлекаться на анализ кейнсианских доктрин предпочтения ликвидности, роли государственных инвестиций и фискальной политики. Все эти доктрины, приобретающие смысл не иначе как посредством использования ценностей в ранге ожиданий, тем не менее, не знаменуют собой самый фундаментальный уровень методологического анализа, в котором определяется сам статус экономических ценностей.

Забываясь о фундаментальном уровне теории Кейнса, следует, пожалуй, отметить его стремление увязать теоретическое представление с повседневным опытом [73, с. 228]. Критикуя неоклассиков, он не упускал случая указать на разрыв между их утверждениями и реальным опытом. Прагматическая максима вынуждает кейнсианцев вполне сознательно и целенаправленно стараться не отклоняться ни на йоту от реальности. В неоклассике «разрыв» между теорией и практикой является обычным делом. Вспомним Вальраса, рассуждавшего о чистой и прикладной теориях. Кейнсианцы стремятся не допустить отклонения теории от практики, отсюда проистекает их приверженность к экономическому представлению непосредственно потребительских и инвестиционных функций. В философском отношении эта приверженность указывает на неопозитивистские корни методологии Кейнса. Он не мыслит экономической теории вне принципа верификации, от имени которого настаивают на проверке фактическими данными любого теоретического положения. Итак, в философском отношении Кейнс во многом выступал как неопозитивист, придерживающийся прагматической максимы. Его вклад в методологию экономической теории определяется: а) истолкованием экономических ценностей в

качестве предположений (ожиданий); б) новой постановкой проблемы субординации экономических ценностей.

Склонность кейнсианцев к неопозитивистскому принципу верификации не уберегла их теорию от тяжелых критических ударов. Бедствия стагфляции и слампфляции, поразившие западные страны в 1960-х гг. не удалось преодолеть за счет кейнсианских рецептов, связанных, в частности, с регулированием текущих инвестиций и норм процента по займам. В этой связи С. Вайнтрауб делает интересный вывод: «Отныне с “кейнсианской революцией” было покончено. Тем не менее, сама теория Кейнса смогла отделаться сравнительно малыми потерями» [31, с. 92]. Пожалуй, Вайнтрауб излишне категоричен. Если теория не была опровергнута полностью, то и с «кейнсианской революцией» не было покончено. На наш взгляд, кейнсианство действительно заслуживает многих критических стрел, ибо в области изучения субординационных связей оно порой занимало и занимает довольно бесхитростную позицию. По мнению Вайнтрауба, «вряд ли сам Кейнс виноват в том, что кейнсианцы так чудовищно неверно понимали его теорию, скорей всего, в этом повинны, так сказать, “второсортные” кейнсианцы, принявшие стандартную трактовку указанной теории» [Там же, с. 118]. Ирония развития кейнсианства состоит в том, что еще никому не удалось представить его в адекватном виде. Может быть, это свидетельствует о его недостаточной концептуальной зрелости? По крайней мере одно очевидно: в экономический научно-теоретический ряд кейнсианство должно быть включено.

2.4. ЧЕТВЕРТАЯ РЕВОЛЮЦИЯ: ТЕОРИЯ ОЖИДАЕМОЙ ПОЛЕЗНОСТИ И ПРОГРАММНО-ИГРОВОЙ ПОДХОД

При всем своем новаторском содержании кейнсианская революция имела половинчатый характер. Поставив в центр анализа феномен ожидания, Кейнс не сумел придать своей теории концептуально-вероятностный статус. И это несмотря на то, что он являлся автором «Трактата о вероятности» [235]. Но любое ожидание всегда имеет вероятностный характер. А это означает, что после новаций Кейнса возникла необходимость перевести экономическую теорию на вероятностные рельсы. Сам Кейнс, рассуждая о будущем, в основном проецировал настоящее на будущее. «Такова обычная практика — брать существующую ситуацию и проецировать ее на будущее, внося поправки лишь в той мере, в какой у нас имеются определенные основания ожидать перемен» [73, с. 339].

Как это часто бывает в современной науке, помощь пришла со стороны математики. Для всех экономистов было очевидно, что субъект экономического процесса, руководствуясь своими предпочтениями, выбирает наилучший для себя исход среди всех возможных. В этой связи приобретает важнейшее значение концепт математического ожидания:

$$M[x] = \sum p_i x_i,$$

где вероятности p_i соответствуют признакам x_i [23, с.11]. Приведенное выше равенство само по себе, разумеется, не обладает каким-либо экономическим весом. Но он появляется в случае установления соответствия указанного равенства экономическим реалиям. Операция так называемого математического моделирования позволяет сформулировать концепт экономического ожидания:

$$E[u] = \sum p_i u(x_i),$$

где E — экономическое ожидание; $u(x_i)$ — полезности исходов x_i , а p_i — их вероятности. Экономическое ожидание — это ожидаемая полезность. Руководствуясь ее наличием, экономический субъект осуществляет те или иные поступки, цель которых всегда можно представить как некоторую оптимизацию, что позволяет вновь опереться на формальный аппарат математики, в частности теории исследования операций, разделом которой является *теория игр*. Игрой называется ситуация, в которой каким-то образом взаимодействуют несколько заинтересованных сторон, каждая из которых имеет дело с альтернативами. Таким образом, задачей теории игр в экономике является принятие решений в условиях будущего, задаваемого посредством вероятностей. Это будущее может быть достоверным (вероятности $p_i = 1$), определенным (вероятности p_i заданы и известны), неопределенным (вероятности p_i либо не заданы, либо неизвестны).

Приоритет в обогащении экономической теории игровым подходом принадлежит прежде всего Дж. фон Нейману [130]. Но даже он, гений математики, не сразу обратил внимание на эквивалентность матричных игр и линейного программирования [214, с. 228—229]. Эта эквивалентность свидетельствует о недопустимости противопоставления игрового и программного подходов. Речь должна идти об одном, а именно программно-игровом подходе.

Математическое программирование — дисциплина о нахождении экстремумов целевых функций на множествах конечномерно-

го векторного пространства, определяемых различного рода ограничениями [114, с. 601]. В зависимости от вида целевых функций, а в экономической теории они представлены функциями полезности, и ограничений различают линейное, нелинейное, квадратичное, целочисленное, стохастическое и динамическое программирование. Чтобы решить конкретную задачу, необходимы содержательные экономические предположения относительно функции полезности.

В контексте интересующего нас вопроса о вершине современного научно-теоретического ряда крайне важно, что программно-игровой подход является универсальным для микроэкономики и, по сути, макроэкономики. Степень его универсальности значительно выше, чем у математического анализа. В связи с этим показательно, например, что в институциональной экономике в качестве аппаратной базы используется не дифференциальное исчисление, а теория игр [135, с. 75]. Хотя этот факт не часто признается экономистами, но, по сути, все достижения, характерные для ортодоксальной неоклассики, не только воспроизведены на базе программно-игрового подхода заново, но и переосмыслены в рамках теории ожидаемой полезности. То же самое справедливо по отношению к кейнсианству, равно как и по отношению к неокейнсианству. Все по-настоящему современные экономические теории переведены на вероятностно-игровые рельсы. Показательна в этом смысле компоновка обзорного труда «Панорама экономической мысли конца XX столетия» [142]. Центральная ее часть фигурирует под названием «Экономическая теория» и содержит 17 глав. Но лишь в двух из них — в главах, посвященных ожиданиям в экономической теории и теории игр, фигурируют актуальные методологические новации.

М. Блини, оценивая ситуацию в экономической науке в конце XX в., непрекращающееся противостояние неоклассиков и кейнсианцев, поставил вопрос о новом синтезе. Вывод, к которому он пришел, нам представляется и правильным, и весьма симптоматичным. «Старый теоретический спор не был выигран ни одной из сторон, но возникли некоторые важные научные новации типа рациональных ожиданий и разработок в области теории игр, которые дали экономистам инструменты анализа, позволяющие решать проблемы, казавшиеся прежде неразрешимыми» [26, с. 178]. Заметим также, что этот же концептуальный инструментарий используется институционалистами.

На наш взгляд, обсуждаемые решающие изменения произошли в экономической науке в 1970-е гг. благодаря прежде всего работам Р. Лукаса, М. Фридмана, Т. Сарджента и Н. Уоллеса, Дж. Нэша, Р. Зельтена. Предпосылки для рассматриваемых инноваций были заложены, разумеется, ранее, в первую очередь Дж. Нейманом и О. Моргенштерном (1944) и Дж. Мутом (1961). Но вплоть до 1970-х гг. вероятностно-игровой подход проходил сложными путями свой инкубационный период. Нечто похожее имело в свое время место в физике. Квантовая механика появилась лишь в середине 1920-х гг. Подготовлена же она была блестящими работами первоклассных физиков, например таких, как Н. Бор и Л. де Бройль.

История экономических учений в XX в. часто представляется таким образом, что впереди всех движется великолепная троица — неоклассическая, (нео)кейнсианская и (нео)институциональная школы, которые, несмотря на неутрачиваемые взаимные обвинения, сохраняют свою идентичность. Такое представление затемняет суть происходящей концептуальной динамики. Именно поэтому правомерно, на наш взгляд, говорить о вероятностно-игровой экономической науке, часто функционирующей в образе теории ожидаемой полезности. Вероятностно-игровая экономическая наука имеет самостоятельное значение. Методологический ход, согласно которому она просто-напросто включается в состав каждой из упомянутой выше троицы, вызывает большие сомнения и очень напоминает тот случай, когда телега ставится впереди лошади.

2.5. О НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКОМ СТРОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

В предыдущих параграфах анализ одной за другой четырех научных революций позволил построить научно-теоретический ряд как последовательное преодоление исторически возникавших проблем. В этой связи научно-теоретический проблемный ряд может быть представлен следующим образом:

$$\rightarrow T_{\text{кл}} (1776-1870) \rightarrow T_{\text{неокл}} (1871-1935) \rightarrow T_{\text{кейнс}} (1936-1970) \rightarrow T_{\text{в.-игр}} (1971 \text{ по настоящее время})$$

В качестве точек отсчета избраны годы издания великолепных трудов выдающихся экономистов. Приведенная хронология, разумеется, несколько произвольна хотя бы постольку, поскольку в ней учтены лишь самые ключевые концептуальные трансформации. При желании можно учесть периоды формирования экономиче-

ских парадигм, т.е. образцовых экономических теорий. В таком случае к периоду, например, классической теории должен быть отнесен и XVIII, и XVII, и даже XVI вв. Соответственно удлиняются периоды и других последовавших за классикой экономических парадигм. Надо полагать, найдутся и такие экономисты, которые будут настаивать на удлинении периодов функционирования всех экономических парадигм вплоть до наших дней. В частности, ортодоксальная неоклассика актуальна, дескать, и в наши дни. В таком случае отрицается ценность научно-теоретического ряда, каждому его этапу придается абсолютно самостоятельное значение постольку, поскольку экономические парадигмы не соизмеряются друг с другом. Наша позиция, естественно, другая, мы настаиваем как раз на соизмеримости теоретических парадигм. Разумеется, есть экономисты, которым чужд, например, вероятностно-игровой подход; и следовательно, они будут отрицать доминирующее значение вероятностной экономической теории по отношению, например, к неоклассике. Но проводимое ими отрицание является следствием не их прозрений, а концептуальных упущений. В стремлении к обеспечению научного роста экономического знания эти упущения должны быть подвергнуты критике.

Присмотримся внимательнее к логике приведенного выше научно-теоретического ряда:

$$T_{\text{кл}} \rightarrow T_{\text{неокл}} \rightarrow T_{\text{кейнс}} \rightarrow T_{\text{в.-игр}}. \quad (2.1)$$

Эта логика имеет проблемный характер. Она показывает, как в контексте теории преодолевались одна за другой проблемы, которые в соответствии с терминологией Т. Куна вполне можно классифицировать в качестве головоломок. Существенно, однако, что они к настоящему времени *уже* преодолены. Считать по-другому — значит невольно воспроизводить заблуждения, которые недостойны включения в новейшее знание. В качестве аналогии анализируемой ситуации можно рассмотреть некоторые исторические уроки развития математики. В этой области знания без усталы избавляются от парадоксов, образующих нескончаемую череду. Об этих парадоксах *помнят*, но заблуждения, которые привели к их появлению, не включаются в новые теории. Мы приходим к выводу, что проблемно-хронологический подход хорош на стадии построения научно-теоретического ряда, но впоследствии он должен уступить место безупречному с позиций сегодняшнего дня подходу, предельно содержательному в концептуальном отношении. В экономическом знании, равно как и в любом другом, на

смену логике парадоксов непременно приходит логика тщательно выверенных концептуальных постижений (выводов). С учетом этого научно-теоретический *ряд* (2.1) должен быть преобразован в *строй* (2.2):

$$T_{\text{в.-игр}} \Rightarrow T_{\text{кейнс}} \Rightarrow T_{\text{неокл}} \Rightarrow T_{\text{кл}}. \quad (2.2)$$

При изображении научно-теоретического ряда знак $\rightarrow$ символизирует переход от одной теории к другой, выступающий как преодоление затруднений, проблем. Знак $\Rightarrow$ знаменует собой не проблемную, а интерпретационно-логическую связь. Проведенное выше преобразование ряда (2.1) в строй (2.2) осуществлено в строгом соответствии с принципом научной актуальности, согласно которому развитая теория есть ключ к неразвитой. В границах строя (2.2) теории не сменяют друг друга. Можно сказать, что они образуют не исторический, а концептуально-логический строй, структуру экономического знания. Строй (2.2) вездесущ и всемогущ в том смысле, что он поглощает любую порцию экономического знания и тотчас же дает ей истолкование. Если это знание является, например, неоклассическим, то на него обрушивается потенциал кейнсианства и теории экономической вероятности (все то, что находится в ряде (2.2) слева от $T_{\text{неокл}}$). Строй (2.2) неразрывен, но его левая часть непременно доминирует над правой в том случае, если от имени последней выступает неразвитое знание.

В данной книге экономическое знание часто вписывается в контекст всего научного знания вообще. С этой позиции представляет определенный интерес сопоставление научно-теоретических рядов соответственно физики и экономического знания. Физика — бесспорный концептуальный лидер всего естествознания. Большинство философов науки считают ее образцовой теорией, своеобразной системой отсчета для определения научного веса нефизического знания. Пожалуй, такая позиция содержит изрядную дозу физикализма. Но она никак не противоречит самой возможности и целесообразности сравнения двух наук — физики и экономики.

Из табл. 2.1 следует, что на единство физики и экономики указывает их математический аппарат. Тот факт, что, например, в классической физике и экономической неоклассике используется один и тот же тип математического моделирования, явно указывает на их не только формальное, но и содержательно-концептуальное родство. Часто, но не всегда существует параллелизм между

Таблица 2.1

Сравнение научно-технических рядов физики и экономики

<i>Физика</i>	<i>Математический аппарат</i>	<i>Экономика</i>
Доклассическая физика (Г. Галилей и др.)	Элементарная математика	Классическая экономическая теория (А. Смит, Дж.С. Милль, К. Маркс)
Классическая физика (И. Ньютон и др.)	Математический анализ	Неоклассическая экономическая теория (У. Джевонс, Л. Вальрас, К. Менгер)
Проквантовая физика (Н. Бор, Л. де Бройль)	Теория вероятностей, теория игр (в экономике)	Кейнсианство, ранняя теория игр (Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн), программирование (Л. Канторович)
Квантовая физика (В. Гейзенберг, П. Дирак)	Операторная алгебра (в физике), теория игр (в экономике)	Зрелая теория игр (Дж. Нэш, Р. Зельтен), теория ожидаемой полезности (Р. Лукас, Т. Сарджент)

основателями соответственно физических и экономических теорий. Дж. Кейнсу трудно подобрать визави в физике. Его разумно сравнить с А. Эйнштейном и ранним Н. Бором. Все трое сведущи в вероятностных представлениях, но не настолько, чтобы решающим образом трансформировать излюбленные ими науки. Интересно, что Дж. фон Нейман, гений науки середины XX в., осмыслил вероятностным образом как физику, так и экономику. Впрочем, только в последнем случае ему суждено было стать подлинным новатором, но это выяснилось лишь к 1970-м гг.

Во избежание всяких недоразумений отметим, что недопустимо слишком прямолинейно интерпретировать вероятностную схожесть новейших физики и экономики. В физике уравнение, подобное, например, уравнению Шредингера, описывает эволюцию во времени физических состояний. Подобного нет в экономической теории. В рамках характерного для экономической теории прагматического подхода вероятностные определения функционируют по-другому, чем в границах семантического метода физики. Экономические субъекты стремятся определить и реализовать оптимальные линии своего поведения, физическая природа эволюционирует по экстремумам механически, в соответствии с содержанием физических взаимодействий. Как бы то ни было, но-

вейшая научная мысль ставит во главу угла как в физике, так и в экономической теории вероятностные представления.

2.6. НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ СТРОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И МЭЙНСТРИМ

В экономико-методологической литературе широко используется концепт мейнстрима — основного течения, которое отождествляется с неоклассическим подходом. В связи с этим в контексте нашего изложения возникает вполне естественный вопрос о тождественности друг другу научно-теоретического строя и мейнстрима. Обсуждение этого вопроса позволит с несколько иной точки зрения, чем это делалось ранее, осветить концептуальное содержание научно-теоретического строя. Обзор литературы убедил нас в том, что не найти лучшей стартовой площадки для обсуждения поставленного выше вопроса, чем нетривиальные суждения В.С. Автономова — великолепного отечественного методолога и прекрасного знатока как отечественных, так и зарубежных экономических теорий. Разумеется, суждения авторитетного методолога приводятся не только ради пропаганды высокоинтеллектуальных знаний, но прежде всего в интересах проблемно-критического анализа. Приведенные ниже аргументы пронумерованы нами с целью облегчить их восприятие читателем. Все они содержатся в интереснейшей обобщающей главе «Единство и многообразие современной экономической теории».

1. С конца 1890-х гг. «господствующей ортодоксией в мировой экономической мысли является маржиналистская (неоклассическая) теория, основанная на модели рационального (максимизирующего) человека в равновесном мире» [3, с. 756].

2. «Неоклассическая теория оказалась удивительно способной к адаптации. Несколько модифицировав свои предпосылки, она включила в себя анализ рискованных ситуаций (с помощью теории ожидаемой полезности), нерыночного поведения (экономический империализм Беккера), общественных и политических институтов (новый институционализм)» [Там же].

3. В современной экономической теории господствует «“основное течение” (мейнстрим), ядром которого является неоклассический подход» [Там же, с. 757].

4. «Критерии принадлежности той или иной теории к основному течению скорее интуитивны: отражение в учебниках, наличие нобелевских премий» [Там же].

5. Основное течение включает «новые достижения экономического анализа: игровые модели, теорию поиска, гипотезу рациональных ожиданий и др.» [3, с. 756].

6. Общие методологические принципы, характеризующие неоклассический подход, сохраняются [Там же, с. 757].

7. «Теоретические направления, использующие иные модели мира или человека (например, кейнсианская макроэкономика), имеют тенденцию со временем выпадать из основного течения и на их место приходят новейшие приложения неоклассической теории (новая классическая макроэкономика Р. Лукаса и пр.)» [Там же].

8. «В настоящее время основное течение включает неоклассическую микроэкономику (включая теорию общего равновесия), новую классическую макроэкономику, Чикагскую макроэкономическую школу и некоторые остатки кейнсианства, некейнсианские теории и, все в большей мере, новый институционализм» [Там же].

9. «Критики неоклассического подхода, отмечая его слабые места и излагая свои частные альтернативы, до сих пор не претендовали на создание всеобъемлющей системы» [Там же, с. 758].

10. «Главное исключение (из мейнстрима. — В.К.) — вопрос о макроэкономической политике — здесь в учебниках приходится излагать конфликтующие между собой неоклассические, монетаристские и посткейнсианские версии. Но это объясняется именно тем, что макроэкономические теории в меньшей степени опираются на гипотезы о рациональном поведении, чем микроэкономические» [Там же].

11. «Напротив, учебник психологии сразу же подразделяется на изложение различных психологических школ, оперирующих совершенно разными системами терминов» [Там же].

12. «Именно принятые на вооружение экономистами модели рационального человека и равновесного мира способствовали прогрессирующей математизации экономической теории, выделяющей ее из всех общественных наук» [Там же].

13. «С другой стороны, повышенная степень абстракции основного течения, его относительная независимость от реальных фактов представляет собой серьезную методологическую проблему... Повышенный уровень абстрактности, позволяющий применить в чрезвычайно широких масштабах математический инструментарий, приводит в конечном счете к проблеме выбора между “истинной и строгостью”» [Там же, с. 759].

14. «Более конкретные, поверхностные уровни анализа остаются сферой обитания альтернативных основному течению подходов: институционального, поведенческого, эволюционного, в меньшей степени посткейнсианского и неоклассического» [3. с. 756].

15. «Сам жанр теоретического трактата, дающего последовательное системное изложение всех основных проблем экологической науки, видимо, безвозвратно ушел в прошлое» [Там же, с. 760].

16. «Выбор уровня абстракции, в принципе, должен быть функцией от объекта исследования и характера поставленной задачи» [Там же].

17. «В каждой из областей (отраслей) экономического анализа мы можем обнаружить не один, а несколько подходов, обычно конфликтующих друг с другом» [Там же, с. 761].

18. «Практически не существует методологических подходов, позволяющих объяснить все проблемы. Правда, неоклассический подход в принципе на это способен, но, как уже отмечалось, за счет понижения содержательности и утраты нетривиальности выводов» [Там же].

Приступая непосредственно к критическому анализу приведенных выше аргументов, восемнадцати весьма актуальных и своеобразных выводов и тезисов, сразу же отметим особенность нашей позиции. Мы руководствуемся концептом научно-теоретического строя. Неоклассический подход занимает в нем достойное место, но не более того. С нашей точки зрения, представление об основном течении (мэйнстриме) приемлемо, но лишь в том случае, если оно понимается в контексте научно-теоретического строя экономической теории. Если же понимать мэйнстрим так, как В.С. Автономов, т.е. в качестве развертывания потенциальных возможностей исключительно одного, а именно неоклассического, подхода, то научно-теоретический строй экономики как раз к нему и редуцируется. И тогда неминуемо возникают коллизии мэйнстрима с альтернативными ему подходами, например кейнсианским или эволюционным. Отход от научно-теоретического строя экономической науки к узко понятому мэйнстриму не позволяет в полной мере выявить ее концептуальное единство. Альтернативы существуют по отношению к неоклассически понятому мэйнстриму, но не относительно научно-теоретического строя экономической теории. Разумеется, он не представляет собой нечто раз и навсегда законченное, но, надо полагать, теоретические новации не разрушат его, а будут способствовать его трансформации и росту. Новые

концепции как в физике, так и в экономике не перечеркивают старые теории, а лишь обновляют их содержание в рамках научно-теоретического строя.

В аргументе 1 характеризуется экономико-теоретическая ортодоксия, ее приверженность к «модели рационального (максимизирующего) человека в равновесном мире». Но согласно последующей аргументации рассматриваемая модель признается отнюдь не ортодоксальной, а исключительно восприимчивой к новациям. Распространенное в экономической литературе отождествление максимизирующего человека с рациональным является следствием смешения двух уровней анализа. Дело в том, что *ratio* в отличие от максимизации является не экономическим, а философским термином. Рациональным является не только максимизирующий (в экономическом смысле) человек, а любой субъект, причем постольку, поскольку он руководствуется концептами (а избежать этой участи никому не дано). Максимизирующий человек есть максимизирующий человек, только и всего. Именование его рациональным человеком не дает прироста знания. Что касается приверженности неоклассики к равновесному миру, то она не абсолютна. И неравновесный мир отнюдь не чужд неоклассикам.

В аргументе 2 утверждается удивительная способность неоклассической теории к адаптации. На наш взгляд, в рассматриваемом выводе В.С. Автономов приписывает творческий потенциал научно-теоретического строя неоклассической экономической теории. Дело отнюдь не в том, что неоклассика адаптируется к своим оппонентам, а в том, что *вместе с ними* она, будучи существенно трансформированной, обеспечивает наращивание научно-теоретического строя экономической науки. Так называемой теории ожидаемой полезности в рамках неоклассики как таковой, т.е. не выступающей в качестве органичной части научно-теоретического строя, не существует.

В аргументе 3 утверждается доминанция «основного течения» и его ядра, неоклассического подхода. Наш комментарий: само представление об основных и неосновных течениях является следствием неубедительного концептуального анализа, не достигающего представления о научно-теоретическом строе экономической науки. С этой точки зрения можно сказать, что выделение основных и неосновных течений вообще не нужно. Все научные экономические теории входят в состав научно-теоретического строя, а это означает, что в концептуальном отношении они тождественны. Теории несоизмеримы лишь до тех пор, пока они не

включены в состав научно-теоретического строя, не абсорбированы им. Чтобы быть правильно понятыми, сошлемся на физику. В историческом плане квантовая механика явилась альтернативой классической (ньютоновой) с ее концептами абсолютного пространства и времени. Но классическая механика не сдана в архив. Почему? Потому что она переосмыслена таким образом, что перестала противоречить квантовой механике. Пришлось отказаться от концепции абсолютного пространства и времени. Но при этом не отказались от импульсно-энергетического представления, равно как и от пространственных и временных координат. Как выяснили физики, классическая, релятивистская (эйнштейновская) и квантовая механика соизмеримы друг с другом, и следовательно, они не являются альтернативами. Нечто аналогичное ситуации в физике имеет место и в экономической теории.

До тех пор пока неоклассика и, например, кейнсианство не сопоставлены концептуально друг с другом, они являются альтернативами. Если же это сопоставление удалось провести, то они уже не противоречат друг другу. Нет противопоставления теорий — нет и классификации их в качестве основных и неосновных. Естественно, и представление о ядре основного течения перестает быть актуальным. Для характеристики научно-теоретического строя термины «ядро» и «оболочка» малоподходящие. Памятуя об историческом происхождении научно-теоретического строя, резонно выделять в нем нечто вроде четырех ступеней: вероятностно-игровую экономическую теорию, кейнсианство, неоклассику и классику. В этой классификации неоклассика занимает почетное третье место. В рамках представления о научно-теоретическом строе экономической теории актуально не представление о его ядре (где оно? его нет), а разве что представление о вершине этого строя, которая представлена вероятностно-игровой экономической теорией. Впрочем, даже выделение концепта вершины научно-теоретического строя не во всем убедительно. Дело в том, что в отличие от исторического научно-теоретического ряда в научно-теоретическом строе нет структуры его предшественника постольку, постольку все теории приведены к одному и тому же концептуальному единству. Выделение вершины научно-теоретического строя приводит к разрушению этого единства, и тогда вновь возникают призраки ранее преодоленных альтернатив.

Тезис 4 о невозможности достаточно ясного (аргументированного) отнесения той или иной теории к основному течению также спорен. В мире науки, в том числе экономической, руководству-

ются критерием научной истины. Он достаточен для того, чтобы либо включить теорию в научно-теоретический строй, либо убедиться в невозможности такого включения.

В аргументе 5 утверждается, что постоянно изменяются границы неоклассического подхода за счет включения в него новых моделей и гипотезы рациональных ожиданий. В действительности же изменяется не только неоклассика, наращивается научно-теоретический строй.

В соответствии с аргументом 6 рост экономического знания сопровождается сохранением методологических принципов неоклассики. Выходит, что в отличие от самой теории ее методологические основания незыблемы и, следовательно, консервативны. Но в действительности методология теории синхронна ей самой. Это положение иллюстрировалось нами выше при построении научно-теоретического строя.

В аргументе 7 В.С. Автономов приводит интересное наблюдение, согласно которому новые, не согласуемые с неоклассическим подходом теории выпадают из него, но им на смену приходят их неоклассические аналоги. Суть подмеченного им явления состоит, на наш взгляд, в другом: либо теория выдерживает экзамен на концептуальную состоятельность — и тогда она включается в научно-теоретический строй, либо она не проходит этот экзамен и существует в качестве непрорефлексированного должным образом знания. При этом всегда находятся авторы, которые эрзац-знание представляют как недооцененную новацию.

Значимость аргумента 8 нам видится в том, что в состав научно-теоретического строя включаются все наиболее актуальные экономические теории.

Согласно аргументу 9 критики неоклассического подхода не создали и даже не претендовали на создание всеобъемлющей системы. Суть дела нам вновь видится в актуальности научно-теоретического строя. Он существует в одном-единственном виде, а потому невозможно придумать ему альтернативу. Что же касается неоклассического подхода, рассматриваемого вне контекста научно-теоретического ряда, то он неоднократно подвергался вполне успешной критике, в том числе со стороны кейнсианства и неокейнсианства.

По мнению В.С. Автономова (тезис 10), в отличие от микроэкономики в макроэкономике неоклассические, монетаристские и посткейнсианские теории конфликтуют друг с другом. Такой вывод является следствием разобщения теорий, желания во что бы то

ни стало втиснуть их в ложе автономной методологии неоклассики, сопровождаемой абсолютизацией гипотезы о рациональном поведении экономических агентов. Последовательная опора на концептуальный регулятив научно-теоретического строя снимает мнимую альтернативу экономических теорий. Ориентация монетаризма на денежную, а посткейнсианства на фискальную политику не выводит их за пределы научно-теоретического строя.

В аргументе 11 утверждается, что в психологии теории несоизмеримы друг с другом. Это суждение невозможно обосновать. Что касается нашего анализа, то он свидетельствует против этого суждения. Лишь на первый взгляд кажется, что самые влиятельные психологические теории, а это фрейдизм, необихевиоризм и когнитивизм, противоречат друг другу. А между тем и в психологии можно и следует руководствоваться представлением о научно-теоретическом ряде и строе. К сожалению, в рамках данной книги мы вынуждены ограничиться этим заключением тезисного характера.

Согласно аргументу 12 именно методология неоклассического подхода способствовала успеху математизации экономической теории. С этим выводом трудно согласиться. Все современные теории выступают от имени математического моделирования и в этом смысле математизируются. Науки не могут обойтись не только без математики, но и без семиотики, лингвистики, логики, информатики, т.е. комплекса наук, которые часто называют общенаучными. Нет такой научной методологии, которая была бы несовместимой с признанием актуальности математического моделирования. Дело обстоит не так, что сначала вырабатывают методологию, а затем в зависимости от нее теория математизируется или не математизируется. Кейнсианство согласуется с программой математизации отнюдь не меньше, чем неоклассика. Кто знает математику, тот сумеет воспользоваться ее достижениями в любой науке. Ситуация с математизацией напоминает о способностях людей искусства. Поэты не умеют говорить без рифмы, композитор способен переложить на музыку все, что попадет в область его внимания, в том числе и... любую экономическую теорию. Можно станцевать и классику, и неоклассику, и кейнсианство, выразив в движениях как их соизмеримость, так и своеобразие. Талантливые аспирантки выдающегося отечественного философа А.Ф. Лосева, бывало, протанцовывали перед ним содержание диалогов Платона, и строгий учитель угадывал в их балетных па как раз тот смысл, который они уразумевали лишь после его длительных объяснений. Любой

прозаический текст можно переписать на язык рифмы, музыки, танца, а также логики, математики, информатики и прочих общенаучных дисциплин.

В аргументе 13 утверждается, что математический инструмент имеет абстрактный характер и в итоге он ставит исследователя перед сложной проблемой выбора между «истиной и строгостью». Выходит, что чем строже математика, тем дальше отход от экономической истины. В.С. Автономов явно полагает, что используемая в экономической теории математика представляет собой некую абстракцию от тех или иных черт реальной действительности. Операция абстрагирования ведет, дескать, к отходу от действительного положения вещей. Но математика придумывается человеком благодаря его творческому воображению безотносительно к миру природы и общества. Изобретатели и основатели математического анализа И. Ньютон, Г. Лейбниц, О. Коши, К. Вейерштрасс ни от чего не абстрагировались, они никак не учитывали определенность экономической действительности, не входившей в предмет их теоретического интереса. На наш взгляд, суть обсуждаемого дела состоит в следующем.

Связь математики с экономической теорией обеспечивается посредством экономико-математического моделирования, а оно бывает более или менее успешным. За возможные неувязки ответственна не математика, в том числе ее «строгость», а недостаточная экономико-математическая проницательность исследователя. Что же касается успеха экономико-математического моделирования, то он всегда свидетельствует о неразрывности экономической истины и ее так называемой математической формы. Успех экономико-математического моделирования свидетельствует о нерасторжимом единстве математической строгости и экономической истины, а потому сам выбор между ними невозможен. Во избежание недопонимания отметим, что к обсуждаемой проблематике лишь косвенное отношение имеют часто используемые в экономико-математическом моделировании упрощающие приемы. Если, например, кейнсианец предлагает считать, что в течение рассматриваемого периода средняя заработная плата остается одной и той же и, следовательно, выражается не функцией, а константой, то он вводит упрощение. Но возможности математики таковы, что и сам наш кейнсианец, и его неоклассический оппонент могут выразить уровень заработной платы в виде функции, зависящей от n переменных. Рассматриваемое упрощение актуально лишь тогда, когда оно уместно в том или ином, например в дидактическом, отноше-

нии. Итак, существенно, что не упрощения ведут к выяснению сути экономической теории, а эта суть определяет уместность и целесообразность упрощающих приемов.

В аргументе 14 В.С. Автономов приводит интереснейшее наблюдение. Он отмечает, что для альтернативных основному течению подходов, в частности институциональных, поведенческих, эволюционных, характерен более поверхностный и конкретный уровень анализа. В.С. Автономов правильно подметил, что экономические теории обладают различной степенью концептуальной содержательности. Этот вывод крайне важен, ибо он кладет конец теоретической «всеядности», когда сертификат научной состоятельности бездумно вручается любой теории в полном соответствии с центральным тезисом методологического анархизма американско-австрийского философа П. Фейерабенда: любая теория для чего-нибудь сгодится («*anything goes*»). На наш взгляд, именно теории, для которых характерен поверхностный уровень анализа, часто поднимаются на щит теми, кто недооценивает концептуальную содержательность научно-теоретического строя. Ему нет альтернатив. Все так называемые альтернативы научно-теоретическому строю имеют мнимый характер, который обеспечивается их концептуальной поверхностностью. А вот с тезисом В.С. Автомова, что поверхностные уровни анализа более конкретны, чем их оппоненты, мы не можем согласиться. Конкретное, т.е. многообразное, доступно концептуально-углубленному анализу отнюдь не меньше, чем квазинаучным теориям. Вопрос в том, насколько содержательно постигается конкретное. В принципиальном отношении теории отличаются друг от друга не степенью своей конкретности (или абстрактности), а степенью концептуальной основательности.

В аргументе 15 В.С. Автономов полагает, что системное изложение всех основных проблем экономической теории безвозвратно ушло в прошлое. На наш взгляд, это предположение не соответствует действительному положению вещей. Прежде всего возьмем на себя смелость утверждать, что самому В.С. Автономову буквально во всех его работах удается продемонстрировать, причем в блистательной манере, как раз то системное изложение, саму возможность которого он склонен отрицать. Смысл нашей полемики с В.С. Автономовым состоит отнюдь не в отрицании его выдающегося вклада в развитие методологии экономической теории. Наша цель достаточно скромна, она состоит в подчеркивании актуальности представлений о научно-теоретическом

строе, без учета которых даже аргументы выдающихся методологов теряют в силе.

Сравните многостраничные курсы истории экономических учений. Некоторые из них представляют собой сборники отдельных текстов, не взаимосвязанных между собой концептуальным единством. Ясно, что в таком случае отсутствует системное изложение материала. Но является ли рыхлый, не проясненный в концептуальном отношении плюрализм неизбежной необходимостью? Разумеется, не является. Чтобы в этом убедиться, достаточно сознательно руководствоваться представлением о научно-теоретическом строе экономической теории. В таком случае все, а не только основные экономические проблемы нанизываются на один и тот же концептуальный стержень, и за счет этого достигается системность изложения. К этому методологическому идеалу, как нам представляется, близки работы М. Блауга.

В аргументе 16 выбор уровня абстракции ставится в прямую зависимость от характера объекта исследований и поставленных задач. На наш взгляд, следует говорить не об уровне абстракции (теория абстракций устарела!), а о математических средствах. Они действительно не могут быть произвольными.

В аргументе 17 В.С. Автономов констатирует, что в экономическом анализе конфликтуют друг с другом несколько подходов. Эта констатация верна, но она не свидетельствует в пользу принципиальной несоизмеримости экономических теорий. Отметим еще раз: критический анализ позволяет обнаружить далеко не очевидную соизмеримость на первый взгляд кажущихся несоизмеримыми теорий.

В аргументе 18 В.С. Автономов утверждает, с одной стороны, что нет универсальных методологических подходов, а с другой стороны, таковым представляется неоклассический подход, но с оговоркой, что его выводы порой теряют в содержательности. Истоки парадокса, к которому пришел В.С. Автономов (нет универсального метода, но таковым является неоклассический подход), нам видятся в следующем. Он близок к постижению концептуального единства экономической науки. Это единство интерпретируется им как универсальность неоклассического подхода. Но так как этот подход отличается от других подходов, возникает тезис об отсутствии универсальной экономической теории. Парадокса В.С. Автономова можно избежать, но тогда придется использовать в качестве концептуального регулятива представление о научно-теоретическом строе. При этом само представление об универсаль-

ном подходе оказывается излишним. Суть дела такова. Каждый из подходов — классический, неоклассический, кейнсианский и вероятностно-игровой — сам по себе не универсален. Но в составе научно-теоретического строя они трансформируются таким образом, что возникает не имеющий альтернативы научно-теоретический строй. Он знаменует собой концептуальную логику экономического знания, у которой нет альтернативы, но она всегда устремлена в свое проблемное будущее. Научно-теоретическому строю подвластны и все центральные области, и все закоулки экономической науки. Везде его содержательность и нетривиальность не имеют себе равных.

Итак, мейнстрим и научно-теоретический строй экономической теории — это два концептуальных регулятива, каждый из которых призван представить состояние современного актуального экономического знания. Различия этих регулятивов представляет табл. 2.2.

Таблица 2.2

Мейнстрим и научно-теоретический строй экономической теории

<i>№ п/п</i>	<i>Мейнстрим</i>	<i>Концепция научно-теоретического строя экономической теории</i>
1	Современное экономическое знание не обладает внутренним единством	Современное экономическое знание обладает внутренним единством, которое выражается его научно-теоретическим строем
2	Неоклассический подход занимает центральное место в экономической теории	Неоклассический подход в рамках научно-теоретического строя представляет одну из его ступеней
3	Существуют подходы, не соизмеримые с неоклассическим подходом	Не соизмеримые с неоклассическим подходом концепции не существуют. Это ясно из того, что все подходы входят в один и тот же научно-теоретический строй
4	Некоторые экономические теории альтернативны друг другу	Некоторые экономические теории лишь на первый взгляд кажутся альтернативами. Концептуальный анализ выявляет их единство
5	Неоклассический подход способен к восприятию достижений других концепций	Достижения экономической теории заключены в научно-теоретическом строе как целом, но не в отдельной его части
6	Основному течению экономической мысли противостоят неосновные	Экономические теории не бывают основными или неосновными. Они различаются по степени их концептуальной содержательности. В рамках научно-теоретического строя степень концептуальной содержательности у всех подходов одинакова

№ п/п	Мэйнстрим	Концепция научно-теоретического строя экономической теории
7	Неоклассический подход подвержен феномену научного роста постольку, поскольку он адаптируется к достижениям альтернативных ему теорий	Научный рост характерен для научно-теоретического строя
8	Методологические принципы неоклассического подхода незыблемы	В составе научно-теоретического строя методологические принципы неоклассического подхода трансформируются в соответствии с методологией кейнсианства и вероятностной экономической теории
9	Ни одна методологическая концепция не способна включить в себя достоинства всех экономических теорий	Научно-теоретический строй объединяет в себе методологические достоинства всех экономических теорий
10	Мэйнстрим связан с математикой органичнее, чем альтернативные ему теории	Для всех экономических теорий характерна органичная связь с математикой
11	Альтернативные мэйнстриму подходы конкретнее его	Экономические теории отличаются друг от друга не по степени их конкретности, а по степени концептуальной содержательности. Чем выше последняя, тем выше и степень конкретности теории. Развитая теория конкретнее всех других
12	Невозможно системное изложение экономического знания	Системное изложение экономического знания обеспечивается посредством научно-теоретического строя

2.7. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ

Как учил постпозитивист К. Поппер, научная критика должна быть направлена против любой теории. Усилия по фальсификации теории призваны не ослабить, а укрепить ее научный статус. Руководствуясь этим правилом, попытаемся найти аргументы *против*, а также *за* концепцию научно-теоретического строя. Наше внимание направлено на попытки дать интегральную оценку состояния современной экономической науки. В этой связи исследователи, работы которых рассматриваются далее, неминуемо оказываются в сфере проблематики научно-теоретического строя.

Следовательно, появляется контекст, позволяющий уточнить его статус.

Весьма содержательный обзор состояния современной экономической теории осуществил Н.Г. Мэнкью. Он выделил три категории исследований.

Во-первых, «широкое признание аксиомы рациональных ожиданий является, пожалуй, крупнейшим отдельно взятым сдвигом в макроэкономике за последние два десятилетия» [126, с. 67].

Во-вторых, множатся попытки объяснить макроэкономические явления с помощью неоклассической методологии. «Последние работы показали, что модели рыночного равновесия имеют более широкий спектр применимости, чем думали раньше, и что от них не стоит так легко отказываться» [Там же].

В-третьих, проводятся исследования, цель которых — «поставить хрестоматийный кейнсианский анализ на более прочные макроэкономические основания» [Там же]. Мэнкью приходит к выводу, что «аксиома рациональных ожиданий заняла ныне в инструментарии экономической науки столь же прочное место, как аксиомы о том, что фирмы максимизируют прибыль, а домашние хозяйства — полезность» [Там же, с. 76–77]. Американский экономист под аксиомами экономической науки явно понимает основополагающие принципы теории.

Все три аргумента Мэнкью гармонируют с представлением о научно-теоретическом строе. Это ясно постольку, поскольку он стремится связать в одно целое неоклассику и кейнсианство под эгидой теории ожиданий (а она, как известно, требует вероятностных представлений). Объединение методологических оснований экономических направлений как раз и образует то, что нами названо научно-теоретическим строем. Мэнкью пишет о периоде «смятения, раскола и разброда в макроэкономике, который продолжается поныне» [Там же, с. 67]. Но он стремится наметить пути преодоления анархического плюрализма и, не владея концептом научно-теоретического строя, тем не менее, постоянно находится как бы вблизи него.

Интересно и важно с методологических позиций, что Мэнкью широко использует представление о научной революции. Он называет революционной гипотезу рациональных ожиданий и связанную с ней новую классическую (точнее, неоклассическую. — В.К.) перестройку макроэкономики [Там же, с. 71]. В этой же манере характеризуется новая кейнсианская макроэкономика. Заметно, что Мэнкью занят поиском возможных консенсусов

представителей экономических направлений, особенно неоклассиков и кейнсианцев. Он полагает, что первые строят модели безупречно работающих рынков, а вторые полагают, что «экономические колебания можно объяснить лишь теми или иными изъянами рынка» [126, с. 73]. Существенно, на наш взгляд, что позиции неоклассиков и кейнсианцев, по сути, не антагонистичны друг другу. Это ясно постольку, поскольку как неоклассики, так и кейнсианцы упускают из поля своего внимания нечто такое, что является предметом интереса их оппонентов.

Итак, как нам представляется, анализ Мэнкью с философских позиций интересен тем, что в нем в недостаточной, но тем не менее в определенной форме представлена концепция преодоления разобщенности экономических направлений посредством развития представления о научно-теоретическом строе экономической теории. На этом фоне его порой чрезмерная ориентация на неоклассику воспринимается как некритическое восприятие мейнстрима.

У. Баумоль в своей нашумевшей обзорной статье анализирует состояние экономической теории с других позиций, чем Мэнкью. «Моя неортодоксальная точка зрения, — отмечает он, — состоит в том, что наибольший научный прогресс по сравнению с началом века можно обнаружить не в теоретических новациях, а в развитии эмпирических исследований и применении теоретических концепций к решению конкретных практических проблем» [20, с. 80]. «По существу же, главный переворот произошел в трех сферах. Первая — формализация макроэкономических исследований. Вторая — создание новых действенных инструментов для эмпирических исследований и их применение для описания функционирования реальной экономики, а также для верификации и повышения содержательности самой теории. Третья сфера, где достижения менее всего признаны, — получившие широкое распространение исследования теоретического и экономического анализа *в прикладных целях*... Утверждение, что главные отправные пункты развития экономической науки XX столетия следует искать в указанных трех сферах — центральный вывод этой статьи» [Там же, с. 74].

Баумоль не выходит за пределы сопоставления экономических теорий, и в этом смысле его логика не противоречит сколько-нибудь существенно линии аргументации Мэнкью. Но в отличие от последнего он делает акцент на формализме экономических теорий и его эмпирических и прикладных аспектах. Обращает на себя внимание известная философская непоследовательность Баумоля,

который явно искусственно противопоставляет теорию, с одной стороны, и ее формальные, эмпирические и прикладные аспекты — с другой. Все эти аспекты существуют не где-то в стороне от теории, а составляют ее же органические черты. Баумоль по старинке отделяет теорию от практики. Но согласно принципу теоретической относительности смыслы практики имеют теоретический характер. Успех так называемых прикладных исследований означает, что произошло решающее изменение самой теории — в частности, ее смыслы стали более всеобъемлющими.

Следует отметить, что в философии науки поступи теории, в частности расширению ее поля действительности, не уделяется должного внимания. Теория, дескать, в случае расширения ее области действия остается одной и той же. Налицо явное заблуждение, игнорирование статуса понятий, а в случае экономической теории — ценностей. Область действительности ценности — ее важнейшая характеристика. Баумоль не учитывает этого обстоятельства.

Он вполне справедливо отмечает, что в XX в. область действительности экономической теории расширилась необычайно, она используется, в частности, для объяснения широкого спектра повседневных ситуаций. С нашей точки зрения, это означает, что укрепляется научно-теоретический строй экономической науки, в экономической области он становится вездесущим, сбрасывает латентную оболочку, скрывающую его суть. Главный смысл обзорной статьи Баумоля нам видится в том, что развитие экономической науки свидетельствует в пользу укрепления принципа теоретической относительности, а вместе с ним и научно-теоретического строя экономической науки.

Одно место из статьи Баумоля привлекло наше особое внимание. «Теория игр, — отмечает он, — определенно привнесла в экономику мощный математический инструментарий, *революционизирующее* (курсив наш. — В.К.) значение которого состоит в том, что он дал экономистам возможность освободиться от исключительной зависимости от формального аппарата физики. Новый подход — это гибкий метод анализа разнообразных конкретных проблем и ситуаций на олигопольных рынках. Добавьте сюда выявленную связь математического аппарата теории игр с математическим программированием, теорией двойственности и другими аналитическими новациями XX в., и станет ясно, что сфера исследований олигополии (равно как и другие области анализа, которые возможно интерпретировать в терминах теории игр) претерпела глубокие изменения» [20, с. 90–91]. Приведенная цитата вызывает

риторический вопрос: неужели «глубокие изменения» и «революционизирующее значение», о которых толкует Баумоль, не выражают трансформацию самой теории? Почему он полагает, что решающие изменения в экономической науке произошли не в теории?

Баумоль считает, что благодаря теории игр удалось избавиться от «исключительной зависимости от формального математического аппарата физики». Разумеется, это не так. В экономической теории никогда не было и грана аппарата физики. Математический анализ выступает стороной как физико-математического, так и экономико-математического моделирования, но от этого он не становится ни физическим, ни экономическим феноменом.

Баумоль полагает, что теория игр придала теории олигополии единство, но лишь отчасти, ибо ее выводы «каждый раз “привязываются” к конкретной модели, иначе говоря, к конкретной рассматриваемой ситуации», а потому не существует универсальных заключений относительно олигополистического поведения [20, с. 91]. Формула о наличии единства, но лишь частичного парадоксальна и с позиций логических требований, предъявляемых к научному анализу, она вряд ли может быть признана приемлемой. Суть дела состоит в том, что вопреки мнению Баумоля ситуативный характер выводов, получаемых на основе теории игр, равно как и отсутствие универсальных правил поведения, ни в коей мере не умаляет достигнутое благодаря этой теории единство экономического знания.

Обратимся теперь к еще одному обзорному труду, на этот раз монографическому [142], в котором дается широкая панорама современной экономической теории. В нем также фигурируют хорошо известные экономические персонажи: неоклассика, кейнсианство, теория рациональных ожиданий, микро- и макроэкономика. Один из авторов сборника, М. Блини, утверждает, и, как нам представляется, вполне правомерно, что удастся преодолеть разобщенность неоклассики и кейнсианства. «То, что возникает, видимо, можно обозначить термином “неокейнсианский синтез”, в котором имеет место гораздо более тесная связь между микро- и макроэкономикой, чем когда-либо со времен кейнсианской революции» [26, с. 178]. Вывод Блини подтверждает мысль о том, что в концептуальном отношении рост экономического знания сопровождается не его фрагментаризацией, а налаживанием органической концептуальной связности теории. К сожалению, это обстоятельство прошло мимо внимания как авторов книги, так и ее ре-

цензента, отметившего, что главы книги не причесываются под «единую точку зрения» и не вгоняются «в какую-то скучную схему». «Но именно это позволило составителям двухтомника представить экономическую мысль конца XX столетия (а точнее, его последней четверти) как многослойный, противоречивый и глубоко дифференцированный процесс, благодаря которому в ней существуют как основное течение — мэйнстрим (причем в нем идут свои “бродильные” процессы, так что его облик сегодня определяет отнюдь не только неоклассика), так и многие другие альтернативные течения и направления экономического анализа» [137, с. 109]. Рецензент уподобляет книгу «Панорама экономической мысли конца XX столетия» картине «художника-модерниста, где заявленный образ проглядывает сквозь сложное переплетение мазков и красок — методологических подходов, экскурсов в историю, характеристик отдельных теорий или обзора целых направлений экономического анализа» [Там же].

Отметим со всей определенностью, что ссылки на модернизм в искусстве, на необходимость избегания скучных схем, единых точек зрения, на противоречивость и многосложность роста экономического знания не только не проясняют концептуальное содержание современной экономической теории, а даже затемняют его малопродуктивными отступлениями от сути дела. А оно имеет концептуальный статус.

В данном случае предметом обсуждения является не скука, не схематичность, не унылое единообразие, не калейдоскопичность постмодернизма, а концептуальная основательность экономического знания, в том числе возможность преодоления его фрагментарности и сепарабельности. В любой науке рост ее единства приветствуется. Далеко не случайно физики ищут (и находят!) единство теорий элементарных частиц и космологии, а экономисты — микро- и макроэкономики. Бесспорно, что развитие экономического знания сопряжено с различного рода коллизиями, в том числе противоречиями. Но не менее бесспорно, что экономисты должны стремиться к преодолению этих противоречий. В контексте проводимого анализа это означает, что либо а) констатируют наличие мэйнстрима и альтернативных ему направлений, либо б) руководствуются представлением о научно-теоретическом строе экономической науки и уже с этих позиций оценивают гипотезу как самого мэйнстрима, так и его противостояния другому экономическому знанию.

Авторы рассматриваемого двухтомника вроде бы исходят из концепции мейнстрима. И все-таки, как нам представляется, это всего лишь их стартовая позиция. Дело в том, что одна из стержневых идей книги выступает как синтез экономических направлений; в этой связи обсуждается и неоклассический синтез, и неокейнсианский синтез, и синтез микро- и макроэкономических теорий. Синтез экономических теорий — это всегда путь от концепции мейнстрима к концепции научно-теоретического строя экономической теории. Вышеупомянутые авторы прошли этим путем, но отнюдь не в безупречной методологической форме.

До сих пор рассматривались концепции, в которых само наличие мейнстрима воспринималось как исключительно позитивное явление. Но значительный интерес представляют также теории, авторы которых демонстрируют либо несколько отстраненное, либо даже резко критическое отношение к мейнстриму. Как правило, в таких случаях акцент делается на альтернативных мейнстриму теориях. Впрочем, рано или поздно непременно выявляется потребность в диалоге с неоклассикой. Без диалога экономических теорий не обойтись. Весьма показательна в этом смысле статья В. Маевского, анализирующего соотношение эволюционной теории и ортодоксии. Следует заметить, что эволюционная теория признается одним из лидеров альтернативных мейнстриму теорий.

В. Маевский связывает определенность эволюционной теории с принципами разнообразия, неоднородности агентов, неравновесия, неопределенности развития, неустойчивости, а ортодоксию с исследованиями, в которых «акцент делается на *прямо противоположных* (курсив наш. — В.К.) принципах застывшего многообразия, однородности агентов, равновесия, детерминизма, устойчивости и т.д.» [102, с. 4]. Несмотря на «прямую противоположность» двух рядов принципов, он сознательно стремится «к диалогу с ортодоксией, к созданию эволюционно-ортодоксальной теории» [Там же, с. 5]. Похоже, что на горизонте замаячил грозный призрак парадокса, сочетания несоизмеримого. Опыт развития науки свидетельствует, что такое сочетание невозможно; оно возможно лишь тогда, когда стороны, признающиеся альтернативными, являются лишь мнимо противоположными. Этот вывод можно проиллюстрировать следующим образом. Принципы равновесия и неравновесия совместимы лишь в том случае, если они подпадают под эгиду одного и того же принципа, более общего, чем они. Скажем,

они рассматриваются как частные случаи определенных функциональных зависимостей факторов спроса и предложения.

Совмещения ортодоксии с эволюционной теорией В. Маевский стремится достичь за счет следующей логики, признающей непротиворечивой. Экономическая эволюция имеет место благодаря инновациям, которые приводят к неравновесию. «Вместе с тем эти же неравновесные процессы объективно относятся к сфере компетенции ортодоксии, поскольку они оцениваются краткосрочным рынком через предпринимательскую прибыль, а последняя входит в состав равновесной цены. Значит, синтез эволюционной и ортодоксальной теорий представляет собой не просто одно из желательных, но обязательных направлений развития экономической науки» [102, с. 11]. На наш взгляд, приведенная выше логика непротиворечива. Во-первых, она не учитывает, что инновация может запускать механизм не только равновесной, но и неравновесной цены. Последняя также может обеспечить предпринимательскую прибыль. В условиях, например, монополии она может обеспечить даже большую предпринимательскую прибыль, чем равновесная цена. Но, как известно, и равновесная цена обладает своими преимуществами. Таким образом, равновесная и неравновесная цены не вступают в конфликт друг с другом, по крайней мере, на методологическом уровне. Равновесие не исключает неравновесие. Они исключают друг друга лишь в том случае, если каждому из них придается статус автономной ценности. Но такая акция не усиливает, а ослабляет потенциал экономической науки в целом.

На примере соотношения равновесия и неравновесия мы стремились показать, что не существует так называемых *противоположных* парных системных принципов типа меняющегося и застывшего многообразия, устойчивости и неустойчивости, детерминизма и индетерминизма. Принципы экономической теории содержатся в ней самой, их нельзя позаимствовать, например, из физики. Рост же научно-экономического знания свидетельствует не о противоположности методологических принципов различных экономических теорий, а о их непротиворечивом соединении в рамках научно-теоретического строя. Если бы принципы устаревших теорий не пересматривались, то они действительно противоречили бы принципам их более удачливых соперниц. Но они трансформируются, и в этом все дело. Современное значение неоклассики определяется не ее приверженностью принципу застывшего многообразия, а нахождением актуальных закономерностей. Так, например, неоклассические интерпретации экономического

роста по Р. Солоу позволяют понять особую значимость так называемых стационарных состояний, при которых темпы увеличения, в частности, капитала и труда оказываются одними и теми же. Экономический рост — это частный случай эволюции экономических явлений. Неоклассика, таким образом, отнюдь не противоречит эволюционному подходу. Разумеется, его интерпретация должна вестись с позиций научно-теоретического строя. Без представлений о вероятностях, неопределенностях, рисках невозможно понять феномен инноваций, в том числе и в рамках неоклассики.

Таким образом, ортодоксия — это односторонняя позиция. Если же она и заслуживает обсуждения, то непременно с намерением развенчать ее односторонность, нарочитость. Представителям эволюционной экономической теории нет особой необходимости вступать в диалог со сторонниками упрямой ортодоксии, для них значительно важнее обеспечить ей достойное место в научно-теоретическом строе. Рассуждениями о преимуществах неравновесного подхода перед равновесным этого не добиться. Важно выделить и понимать эволюционные *закономерности*, доступные соответствующему обществу. Отметим также, что не следует ставить знак равенства между математическими концептами равновесия и неравновесия и их экономическим статусом. В экономической теории равновесие и неравновесие приобретают ценностный характер, а потому допускается возможное доминирование каждого из них.

В. Маевский заканчивает свою, безусловно, интересную статью следующим выводом: «Диалог с ортодоксией необходимо перевести из плоскости взаимных критических претензий в область сотрудничества, создания новой экономической теории, совмещающей принципы двух базовых теорий» [102, с. 14]. На наш взгляд, диалог экономических теорий, причем всех, а не только избранных, оказывается концептуальным, продуктивным, позволяющим избежать пустых претензий не иначе как в рамках научно-теоретического строя.

Разговор о противоборствующих теориях часто начинают с упоминания идей Й. Шумпетера по поводу необходимости инноваций. Новшества вроде бы способны поставить под сомнение любые состоявшиеся теории. П. Винарчик, отмечая вклад Й. Шумпетера в экономическую теорию, утверждает, что его наследие является «либо инкрементальным дополнением к мейнстриму, либо потенциальным революционным вызовом ему» [36, с. 26]. В очередной раз приходится сталкиваться с противопоставлением «либо — либо». Но

представление об инновациях характерно в наши дни для всех сколько-нибудь актуальных экономических теорий. Уже одно это указывает на концептуальную слабость формулы «либо — либо». Она появляется не случайно, а в результате обособления мейнстрима и искусственного противопоставления одних экономических теорий другим. Решительные критики мейнстрима не учитывают важнейшее обстоятельство: эта критика несостоятельна уже постольку, поскольку само его обособление концептуально неправомерно.

Крайне резкой критике подвергает мейнстрим В.И. Марцинкевич. Он утверждает, что в нем не учтены такие фундаментальные принципы общечеловеческого научного познания, как «методы диалектической логики, историзм, средства социально-классового анализа, традиции экономико-статистического исследования, не укладывающиеся в формализованные рамки эконометрических моделей» [112, с. 37]. В мейнстриме вместо диалектики используется формальная логика, которая бесполезна в анализе творческого труда, под угрозой оказывается точность языковых выражений [Там же], а в негативном плане упоминается также прагматизм [Там же, с. 39].

На наш взгляд, главные аргументы В.И. Марцинкевича имеют по преимуществу философский характер, а в качестве таковых они явно неудачны. Едва ли не все представители так называемого мейнстрима, а это в основном англоязычные авторы, уже с университетской скамьи воспитаны в традициях и новшествах аналитической философии, у истоков которой в Англии стояли Дж. Мур, Б. Рассел, Л. Витгенштейн, а в США Ч. Пирс, Р. Карнап и У. Куайн. Как раз в этой философии логике и точности языковых выражений уделяется первостепенное внимание. В отличие от отечественных авторов абсолютное большинство английских и американских экономистов прекрасно сведущи в математической логике, в частности в логике предикатов первого порядка. Математическая логика превзошла, причем существенно, формальную логику, восходящую к имени Аристотеля, по всем статьям. Так называемая диалектическая логика, статус которой должен быть связан прежде всего с именем Гегеля и лишь во вторую очередь с именем Маркса, не является разумной альтернативой математической логике. В науке диалектической логике, изобилующей неясными определениями о тождестве противоположностей и достоинствах противоречий, принадлежит лишь скромное место, отнюдь не то, которое обеспечило бы триумф какой-либо, в том числе экономической, дисциплины.

Кажется, что математическая логика формальна по определению как причастная к сфере математики, для которой характерны ограничительные теоремы. Но и это «обвинение» не совсем верно. Любые логико-математические формализмы, продуктивно использованные при моделировании экономических явлений, не умаляют, а усиливают концептуальную силу экономической теории.

Тезис о беспомощности неоклассики в концептуальном постижении творческого труда и, шире, экономического творчества вообще кажется очень сильным, но и ему недостает основательности. Ни в одной из экономических теорий, в том числе в институционализме, не содержится теория творчества. Почему? На наш взгляд, потому, что творчество осмысливается по преимуществу не в границах научно-теоретического строя, а в границах научно-теоретического хронологического ряда, причем на основе проблемного метода. Два примера, соответственно из физики и экономической науки, пояснят суть дела.

Физики оперируют классической механикой Ньютона и релятивистской механикой Эйнштейна, но теория их взаимосвязи не представляет собой особую физическую концепцию. Она выступает как критический анализ проблемных аспектов классической механики, осуществленный в начале XX в. В символьной записи $T_{\text{кл}} \rightarrow T_{\text{рел}}$ научное творчество А. Эйнштейна, А. Пуанкаре, М. Борна и других создателей релятивистской физики знаменует стрелка $\rightarrow$. Если же благодаря форме записи $T_{\text{кл}} \rightarrow T_{\text{рел}}$ совершен переход к фрагменту научно-теоретического строя $T_{\text{рел}} \Rightarrow T_{\text{кл}}$, то новая стрелка $\Rightarrow$ имеет, как уже отмечалось, не проблемный, а логико-интерпретационный характер, в котором уже нет былых, проблемных противоречий. Нечто аналогичное ситуации в физике имеет место и в экономической науке: сравните $T_{\text{нео}} \rightarrow T_{\text{кейнс}}$ и $T_{\text{кейнс}} \Rightarrow T_{\text{нео}}$. Важно понимать, каким именно образом в науке постигается феномен творчества, а именно, в переходе от $T_1 \rightarrow T_2$ к $T_2 \Rightarrow T_1$. В этом переходе логическое и математическое моделирование занимает достойнейшее место. Особо отметим, что нет оснований обвинять логику и математику в бессилии перед творческими процессами. Обратимся еще раз к символьной записи $T_1 \rightarrow T_2$ как стадии научно-теоретического хронологического ряда. Математическое моделирование способствует концептуальной основательности как T_1 , так и T_2 . Что же касается перехода от T_1 к T_2 , то его осмысление предполагает сопоставление уместности математического моделирования, характерного для рассматриваемых теорий. Основательный научный анализ экономической науки предпола-

гает сопоставление, например, типов моделирования, осуществляемого посредством математического анализа и теории игр. Неправоммерно требовать, чтобы само это сопоставление было представлено особым математическим формализмом.

Итак, на наш взгляд, феномен творчества получает свое осмысление в переходе от научно-теоретического хронологического ряда к научно-теоретическому строю. Этот переход не является однократной интегральной акцией, совершаемой в тиши кабинета. Он столь же многообразен, как и процесс творчества.

Видимо, в данном месте уместны также короткие замечания в адрес прагматизма. Отечественные авторы часто отождествляют прагматизм с нагруженным меркантильными моментами эгоистичным отношением к жизни. Недопонимается, что прагматизм (и неопрагматизм) — это весьма солидная философская концепция, призванная придать теории практическую актуальность.

В нескольких предыдущих абзацах нам пришлось встать в позу защитника мейнстрима. Это было сделано с целью показать, что его критика вне концепции научно-теоретического строя экономической науки малопродуктивна. Отнюдь не любая критика мейнстрима актуальна.

Проводимый анализ приобретает все более общий характер. В связи с этим представляет интерес статья В. Тарасевича, положения которой он предлагает для дискуссии [173]. Тарасевич считает, что экономическая наука оказалась перед постнеоклассическим вызовом. В развитии науки выделяются три этапа: классический (ровесник Нового времени), неоклассический (две первые трети XX в.), постнеоклассический (последняя треть XX в.). В течение первых двух этапов законодателями моды являлись естественные науки. Теперь же в центр внимания ставятся человекообразные универсальные системы, которые в большей степени исследуются в синергетике. «Жестким ядром» фундаментальной экономической науки (ФЭН) остается экономика, но «она должна рассматриваться не столько как способ производства, рынок, народное хозяйство или совокупность взаимодействующих субъектов и объектов, сколько как *сложная человекообразная система* с действующим в ней не просто экономическим человеком или даже человеком-личностью, а человеком как космобиосоциальным существом, в котором нераздельны сознательное, под- и бессознательное начала» [173, с. 113].

Пафос этой тирады завораживает, и все-таки, как нам представляется, имеет смысл вернуться с космических высот и глубин бес-

сознательного начала на грешную земную почву, в данном случае экономическую. В порядке введения в тему отметим, что экономисты порой относятся к философам с явной неприязнью. Но, с другой стороны, они же часто воспринимают их идеи без должной экспертизы. В данном случае мы имеем дело со второй тенденцией. Поясним ее суть.

С каждой наукой в процессе ее развития происходят различного рода метаморфозы, наиболее значимые из них принято называть научными революциями. Сколько революций прошли соответственно, например, математика, физика, биология, экономическая наука? Ровно по три, а именно классическую, неоклассическую и постнеоклассическую метаморфозу? Конечно же нет. Общеизвестно, что Евклид превратил математику в науку. Случилось это не в Новое время, а за две тысячи лет до него. Однако этого примера достаточно, чтобы отказаться от представления, согласно которому один и тот же тип наук характерен для вполне определенных исторических эпох. Неправомерно считать, например, что так называемая классическая наука относится всецело к Новому времени. Продолжим математическую линию рассуждений. Математический анализ, неевклидова геометрия, теория множеств — все это революции, которые случились до начала XX в. А сколько их было в XX в.? Число научных революций, а также парадигм зависит от вводимых критериев. Пока еще никто не доказал, что их должно быть ровно три. При желании можно определить всю нерелятивистскую физику классической, но как тогда быть с теорией электромагнитных явлений Максвелла? Неужели она не имеет революционного характера? Мы далеки от мысли считать критерии выделения научных революций произвольными. Мы считаем иначе: революционная поступь науки проходит по теориям. Только в этом случае она получает концептуальное выражение. Это обстоятельство далеко не всегда учитывается любителями универсальных обобщений. Не очень заботясь о внутренней структуре отдельных наук, они придумывают некоторую схему, которая почему-то навязывается ими непременно от имени философии. В итоге последняя предстает как совокупность по преимуществу номинальных, а не концептуальных положений. Слова впечатляют, а их суть — нет. Возьмем на себя смелость утверждать, что создатели триады классическая — неоклассическая — постнеоклассическая наука никак не учитывали структуру экономической науки. В. Тарасевич в своей статье ссылается на П. Флоренского, В.И. Вернадского, ряд философов во главе с В.С. Степиным. Речь идет об уважаемых име-

нах, но не специалистах в области экономической науки. Экономическая наука всегда находилась и будет находиться перед вызовом определенного круга проблем, но они выступают проявлениями именно ее концептуальных достижений и трудностей.

Поясняя ситуацию, обратимся к тезису о якобы космическом характере человека, в том числе как изобретателя и пользователя экономической теории. Сказать вполне нормальному экономисту, в том числе Нобелевскому лауреату, что он не учитывает космическую судьбу человека, значит повергнуть его в недоумение. А между тем суть дела, которая в данном случае представлена в крайне закамуфлированной форме, что и вызывает замешательство, достаточно проста.

Экономист, по определению, является знатоком экономических концепций; все, с чем ему приходится иметь дело, выступает для него в экономическом облики. Политические, социально-общественные, религиозные, природные, в том числе космические, реалии выступают для него представителями экономических ценностей, которые он им вменяет. Космосом как природным объектом занимаются космологи. Если последние предупредят человечество, что к Земле движется астероид, которого во избежание худшего необходимо взорвать серией взрывов водородных бомб, то экономистам придется принять участие в спасательной акции, в частности определить необходимые денежные затраты. Они это будут делать как экономисты, но, разумеется, в сотрудничестве с космологами. Приведенный простой пример показывает, что экономист отнюдь не безразличен к космической судьбе человека. Существенно, что он ее понимает экономически. Экономический человек изначально является космобиосоциальным существом, ему не надо им становиться. Экономист должен учитывать связь им любимой науки с другими науками. Он это делает, как уже отмечалось, посредством ценностного вменения. Требование, которое уместно предъявлять к экономисту, таково: будь максимально сведущим в экономической науке, в том числе и в ее философии, и реализуй междисциплинарные связи.

В. Тарасевич называет фундаментальную экономическую науку философией экономических наук и ждет именно от нее революционных инноваций [173, с. 114–115]. Но философией экономической науки является ее философия, только и всего. Само выделение феномена фундаментальной экономической науки в отличие от нефундаментальной крайне сомнительно. Что же касается революционных инноваций экономической науки, то отметим еще

раз, что их целью является в первую очередь она сама вместе со своей философией.

Параграфы принято завершать заключениями. Следуя этому правилу, отметим, что смысл данного параграфа состоит в том, что концепция научно-теоретического строя придает философской оценке состояния современной экономической науки необходимую концептуальную основательность. В поисках ее то абсолютизируют значимость мейнстрима, то стремятся наладить его диалог с ему противоречащими системами, то поднимают на щит мнимую альтернативу основному мнению, то одобряют постмодернистский хаос экономической теории, то занимаются поисками инноваций вдали от экономической теории. Все эти попытки приводят к парадоксальным и в этом их качестве неприемлемым выводам. Проблема взаимосвязи экономических теорий нуждается в тщательном философском осмыслении. Бесспорно, что в данном параграфе она не рассмотрена исчерпывающим образом. Достаточно того, что показано, каким образом эта проблема может быть осмыслена на путях концепции научно-теоретического строя экономической науки. Наша главная цель состояла в приобщении читателя, возможно, к малоизвестному ему инструментарию методологического анализа экономической науки.

2.8. МНОГООБРАЗИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ

Историю развития экономической науки можно представить в следующем виде (табл. 2.3).

Некоторые аспекты табл. 2.3 поясняются в следующих комментариях.

1. Таблица 2.3 приведена для того, чтобы представить историю развития экономической науки в легкообозримом виде. Рассуждая об экономических реалиях, всегда надо иметь в своем воображении экономическое целое. Что касается колонки «Принципы и ценности», то ее назначение весьма скромное — всего лишь сориентировать, так сказать в первом приближении, читателя в концептуальном поле экономической науки.

2. Таблица 2.3 производит впечатление, что экономические теории не образуют единого целого. Это впечатление рассеивается в случае учета различного рода синтезов, «сшивающих» в единое полотно теории, кажущиеся на первый взгляд альтернативными. Приведем на этот счет несколько примеров.

Таблица 2.3

Основные экономические теории

<i>Теории и школы</i>	<i>Годы</i>	<i>Авторы</i>	<i>Принципы и ценности</i>
Меркантилизм	С 1664 г.	Т. Ман, Дж. Стюарт	Металлические деньги
Физиократия	С 1758 г.	Ф. Кенэ, М. Тюрго	Сельское хозяйство
Классическая экономическая теория	С 1776 г.	А. Смит, Д. Рикардо, Дж.С. Милль	Труд как субстанция стоимости, справедливое распределение богатства
Марксизм	С 1859 г.	К. Маркс	Отсутствие эксплуатации
Институционализм В том числе: историческая школа	С середины XIX в.	Ф. Лист, Г. Шмоллер	Единство экономической и социальной жизни, эволюция, мотивации
«старый» институционализм	С 1867 г.	К. Маркс, Т. Веблен, Дж. Гэлбрейт	Государство как экономический институт, гармония бизнеса и технологии
неоинституционализм	С 1940-х гг.	Р. Коуз, Дж. Стиглиц, Дж. Бьюкенен	Права собственности, оптимальные контракты, трансакционные издержки
новая институциональная экономика	С 1980-х гг.	Дж. Норт, Л. Тевено	Соотносительность экономических институтов и личных интересов экономических агентов
Маржинализм	С 1871 г.	У. Джевонс	Предельные полезность и производительность
В том числе: общая теория равновесия	С 1874 г.	Л. Вальрас, В. Парето	Равновесие как оптимальное состояние
австрийская школа	С 1871 г.	К. Менгер, Л. фон Мизес, Ф. фон Хайек	Субъективная полезность
Теория экономического развития	С 1942 г.	Й. Шумпетер	Инновации, предпринимательская прибыль
Неоклассическая экономическая школа	С 1890 г.	А. Маршалл, Дж. Хикс, П. Самуэльсон	Оптимальное размещение редких ресурсов для удовлетворения потребителей
Новая классика, в том числе теория рациональных ожиданий	С 1970-х гг.	Дж. Мут, Р. Лукас, Т. Сарджент, Р. Холл	Обеспечение оптимума целевых функций экономических агентов с учетом их рациональных ожиданий
Кейнсианство В том числе:	С 1936 г.	Дж.М. Кейнс, Дж. Барро	Фискальная политика государства как средство преодоления «провалов» рынка

неокейнсианство	С 1960-х гг.	Дж. Грей, Н. Мэнкью, А. Лейон-хуввуд	Влияние коллективных договоров, уровня заработной платы, несовершенной конкуренции на адаптацию цен
посткейнсианство	С 1960-х гг.	Р. Харрод, С. Вайнтрауб, Х. Минский	Контрактные соглашения и система взаимных зачетов как обеспечение успешного функционирования экономической системы в условиях неопределенности
Монетаризм	С 1960-х гг.	М. Фридмен, К. Бруннер, А. Шварц	Влияние денег на функционирование экономики
Теория экономического роста	С середины XX в.	Е. Домар, Р. Солоу	Экономический рост
Эволюционная теория	С середины XX в.	А. Алчиан, Р. Нелсон, С. Уинтер	Инновации в условиях неопределенности
Вероятностная экономическая теория В том числе:			
теория игр и экономической оптимизации	С 1944 г.	Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн, Дж. Нэш	Выигрышная стратегия экономического поведения
теория ожидаемой полезности	С 1947 г.	Л. Сэвидж, М. Фридмен, Д. Канеман	Принятие решений на основе учета объективной и субъективной вероятности
поведенческая экономическая теория	С 1947 г.	Г. Саймон, Р. Зельтен	Определение и реализация удовлетворительного варианта поведения в условиях неполной информации
теория экономической информации	С 1961 г.	К. Эрроу, Дж. Стиглер, Дж. Акерлоф	Поиск информации, преодоление нежелательных последствий асимметрии информации
теория человеческого капитала	С 1964 г.	Г. Беккер, Т. Шульц	Эффективность образования

К. Маркс, критикуя классиков, тем не менее считал, что его теория продолжает идущую от них традицию. А. Маршалл соединил маржинализм с классикой. Дж. Хикс объединил неоклассику с кейнсианством в теории, которая не вызвала существенных возражений со стороны Дж. Кейнса. Усилия Хикса были поддержаны многими выдающимися экономистами, в том числе П. Самуэль-

соном, что привело к периоду так называемого неоклассического синтеза. Обычно обращают внимание на то, что неоклассики движутся в сторону кейнсианства, но есть и обратное движение. Современные неокейнсианцы, испытывая неизменный интерес к процессу адаптации цен, явно стремятся к союзу макро- и микроэкономики, не отвергая при этом неоклассическую интерпретацию последней. В этой связи вполне оправданно говорят о неокейнсианском синтезе.

Очень часто теоретический синтез реализуется не посредством объединения теорий, а в процессе переноса из одной концепции в другую основополагающих концептов. Показательный пример: исторически концепт «деньги» восходит к меркантилизму, у Кейнса он находился на одном из передних планов, а затем основатель монетаризма М. Фридмен поставил его непосредственно на первое место. Интереснейшие метаморфозы осуществлены в составе экономической науки с концептом «ожидание». «Позаимствовав» этот концепт у кейнсианцев, неоклассики возвысили его в теории рациональных ожиданий. Кейнсианцы различных школ переняли у неоклассиков идею оптимизации.

3. Связность экономических теорий приводит к появлению экономистов универсального, «многопрофильного» плана. Все более редкими становятся фигуры ортодоксального марксиста, неоклассика, кейнсианца. Й. Шумпетера одни считают безусловным приверженцем неоклассики, другие — ее главным ниспровергателем. М. Фридмен много сделал для утверждения неоклассической доктрины, но его вклад, например, в теорию ожидаемой полезности свидетельствует о том, что он вышел за ее пределы. Прекрасный союз фон Нейман — Моргенштерн, казалось, ничем не угрожал неоклассике, но именно они стоят у истоков новейшего этапа экономической теории, в том числе нового институционализма. Если руководствоваться представлением о научно-теоретическом строе экономической науки, то обсуждаемый феномен современной многопрофильности экономистов не вызывает ни малейшего удивления. Строго говоря, любой экономист относится не к отдельной экономической теории, а к научно-теоретическому строю экономической науки.

4. В предыдущем параграфе отмечалось, что поспешные попытки представить хронологический ряд теорий в так называемых философских обобщениях часто вводят в заблуждение. Мы протестовали против попыток уместить всю современную науку в узкое трехместное ложе: классика — неоклассика — постнеоклассика.

Вопрос ставился так: при различного рода обобщениях следует всячески избегать номинальных определений, т.е. таких, в которых нет концептуальной основательности. В связи со сказанным обращаем внимание на следующие три обстоятельства.

Во-первых, следует отметить, что использование приставок нео- и пост- при наименовании экономических теорий позволяет благополучно избежать номинальной опасности. Концептуальное различие соответственно кейнсианства, некейнсианства и посткейнсианства может быть обосновано достаточно строго. То же самое относится к триаде: классика, неоклассика, новая классика (читай: постнеоклассика).

Во-вторых, имеет смысл подвергнуть тестированию научно-теоретический строй экономической науки: *вероятностно-игровая экономическая теория* $\Rightarrow$ *кейнсианство* $\Rightarrow$ *неоклассика* $\Rightarrow$ *классика*. Не произошла ли и в данном случае утрата концептуальной глубины? На наш взгляд, потери концептуальности не произошло, ибо упомянутый выше строй сохраняет жесткую преемственность с хронологическим рядом теорий. Компоненты научно-теоретического строя выделялись в соответствии не с внешними для экономической теории критериями, а как раз в полном соответствии с ее концептуальным устройством.

В-третьих, обилие экономических теорий невольно наводит на естественный вопрос: все ли они органично охватываются научно-теоретическим строем экономической теории? Думается, что да. И вот почему. Меркантилизм и физиократия — это протонауки, не достигшие стадий теоретических систем. В силу этого основания они не должны включаться непосредственно в научно-теоретический строй экономической науки. Что касается институционализма, теории экономического роста и эволюционной теории, то все они «расслаиваются» в соответствии со своими классическими, неоклассическими, кейнсианскими и вероятностно-игровыми интерпретациями.

ГЛАВА 3

ЧТО ЭКОНОМИСТУ ЖЕЛАТЕЛЬНО ЗНАТЬ ИЗ ФИЛОСОФИИ НАУКИ?

3.1. АНТИЧНАЯ ФИЛОСОФИЯ НАУКИ

М. Блауг первую часть своей знаменитой книги о методологии экономической науки назвал так: «То, что вы хотели узнать о философии науки, но боялись спросить». Речь идет о довольно забавной ситуации. Экономисту как знатоку экономических теорий философия науки нужна, но знает он ее плохо. Сам экономист не в состоянии создать философию науки, а, обращаясь к философии, он встречается с таким разбросом мнений, который способен вызвать у него разочарование. В многотомных сочинениях по истории философии учения излагаются, как правило, некритически, научные тексты соседствуют с мифологическими и теологическими повествованиями. В абсолютном большинстве курсов по философии науки она почему-то интерпретируется исключительно с позиций плохо продуманных неопозитивизма и постпозитивизма, а это означает, в частности, что за бортом анализа остаются многие актуальные наработки, относящиеся, например, к таким философским направлениям, как феноменология, герменевтика, постструктурализм, постмодернизм. Итак, какая же философия науки нужна экономисту и где ее взять?

Что касается М. Блауга, то он пошел по пути, который характерен для представителя английской философской культуры. Масштабный методолог экономической науки ограничился рассмотрением хорошо известной из философии науки дилеммы: неопозитивизм — постпозитивизм. В значимости ее не приходится сомневаться, но она составляет лишь часть актуальной для экономиста философии науки. Понимая это, мы намерены предложить читателю краткий очерк философии науки, написанный под девизом: не слишком много, но и не очень мало. Нашу задачу мы видим в том, чтобы выявить главные проблемные линии развития философии науки, — те самые, которые, на наш взгляд, либо уже используются в экономической науке, либо начинают использоваться, либо, судя по некоторым тенденциям, будут использоваться. Стремясь помочь читателю максимально задействовать его творческое философское воображение, мы предлагаем его вниманию

широкую панораму теорий. Тому, кто будет недоволен лаконичностью текста, мы осмеливаемся рекомендовать другие наши работы [65, 67].

Оговорим также реализуемый в данной главе метод изложения. В соответствии с рассуждениями, приводившимися ранее при анализе экономических концепций, нам следовало бы сначала построить хронологический ряд, а затем выделить его научно-теоретический строй, возглавляемый концепциями XX в. Но такой метод изложения требует много места, которого в данном случае в нашем распоряжении нет. В создавшихся условиях мы вынуждены пойти на дидактическую «хитрость». Формально способ изложения будет выглядеть как построение теоретико-хронологического ряда, но, по сути, мы будем всегда исходить из его научно-теоретического строя. Это означает, что хронологический ряд теорий будет оцениваться с позиций сегодняшнего дня, в связи с чем уместны предложения типа: «согласно современным представлениям», «в соответствии с современной наукой» и т.д. Описываемый способ изложения допустим также постольку, поскольку приведенные в главе 1 книги сведения (о принципе теоретической относительности и др.) относятся как раз к научно-теоретическому строю философии науки. Отметим также, что на протяжении всей главы философские положения иллюстрируются на экономическом материале. Это позволяет наметить точки актуального включения потенциала философии науки в экономическую теорию. Итак, первой в хронологическом ряде теорий нас встречает философия науки Античности.

Античная наука нашла своего энциклопедически образованного систематизатора в лице Аристотеля. Обобщая смысл научного поиска античных писателей, он отмечал, что предметом их анализа были четыре рода причин: материальная, движущая, формальные и целевые начала, или первоосновы [15, т. 1, с. 81]. Аристотель — типичный античный мыслитель. Хорошо известно, что в науке самое главное — ее концептуальное содержание, выражаемое прежде всего посредством понятий и законов. Этот аспект дела остался у Аристотеля явно в тени. Он рассуждал о причинах, а не о их концептуальном постижении. В сферу концептуального Аристотель попадал как бы случайно, лишь тогда, когда рассуждал о формах, противопоставлявшихся им платоновским идеям.

Сердцевина античной философии науки — это, бесспорно, проблематика идей Платона и форм Аристотеля. Все античные мыслители стремились разрешить головоломку соотношения единого

и многого, но лишь двум упомянутым выше гениям удалось это сделать в понятийной манере. С учетом этого попытки представить единое в виде материальных субстанций, как-то: воды (Фалес), воздуха (Анаксимен), эфира (Анаксимандр), огня (Гераклит), атомов (Левкипп и Демокрит), бытия (Парменид); движения в образе: вражды и любви (Эмпедокл), борьбы противоположностей (Гераклит), сцепления атомов (Левкипп и Демокрит); цели как: первичного блага (Платон), счастья (Аристотель) — должны быть оценены как явное недопонимание статуса науки, выражающееся в недостатке концептуализма.

Со страниц произведений Платона *идея* предстает как умопостигаемый прообраз чувственно-предметного мира. Вещи причастны идеям. Аристотель понимает *формы* как последнее видовое различие вещей [15, т.1, с. 213]. С высот сегодняшнего дня смысл спора Платона и Аристотеля достаточно очевиден. Платон ориентировался на общее, а Аристотель — на единичное. Согласно же современным представлениям общее и единичное «склеены» друг с другом крепко-накрепко, их невозможно отделить друг от друга. В любой науке используются так называемые переменные величины x_i (например, массы (m_i) в физике, цены (p_i) в экономической теории). Нельзя отделить x от i . Платон увлечен общим (x), которое он обособляет от любого x_i . Аристотель делает акцент на отдельном, i -м x , но не замечает, что, например, x_1 качественно тождественно с $x_2, x_3, \dots, x_n$. Критикуя античных гениев, разумеется, не следует забывать, что именно благодаря им мы оперируем представлением о понятиях увереннее, чем они. Итак, главное достижение античной философии науки состоит в ее понятийной проницательности, которое представлено платоновской концепцией идей и аристотелевской теорией форм.

Заслуживают упоминания еще два урока развития античной философии науки. Первый из них состоит в уяснении условий апоретичности теории, а второй — в так называемом пифагорейском синдроме.

Элеаты Парменид и Зенон являются авторами апорий (буквально: нет (a) щели (поры) в рассуждениях). Быстроногий Ахилл не может догнать черепаху, ибо, пока он достигнет ее нынешнего состояния, она успеет переместиться на некоторое расстояние вперед, и так сколь угодно большое количество раз. С современной точки зрения апории возникают в случае неадекватности теории. Отсюда следует правило: подвергайте те теории, которыми вы руководствуетесь, тесту апоретичности, это — путь к выяснению их

изъянов. Вспомните об экономических парадоксах: низкие цены на очень полезные товары (соль, вода), высокие цены на редкие товары (товары Грифина), случаи невозможности снижения уровня инфляции и пр. Надо не избегать апорий и парадоксов, а стремиться к их выявлению. Все неразвитые теории апоретичны. Топ-теорией является та теория, которая позволяет избежать апорий и преодолеть парадоксы.

Пифагор придал статус субстанций, т.е. первичных, не нуждающихся в объяснении сущностей, числам. В результате он пришел к панматематической позиции. Пифагорейский синдром состоит в абсолютизации математики, в придании ей самодовлеющего значения, в забвении определенности той науки, в которой используется математическое моделирование. В экономической науке пифагорейский синдром проявляется очень часто, но не всегда с ним борются успешно. Порой значимость математики полностью отвергается, но в таком случае снижается уровень концептуальности науки.

Наконец, следует вновь упомянуть Аристотеля постольку, поскольку его имя вписано в историю развития экономической теории. «Все, что участвует в обмене, должно быть каким-то образом сопоставимо. Для этого появилась монета... Все должно измеряться чем-то одним. Поистине такой мерой является потребность» [15, т. 4, с. 156]. Можно привести другие выдержки из текстов Аристотеля, которые указывают на то, что он владел или почти владел понятием цены товара. Но развить экономическую теорию как систему положений он не был в состоянии. К тому же Аристотель отождествлял экономическую теорию с этической, а это недопустимо.

Итак, значение античной философии науки для современной экономической теории определяется прежде всего следующими положениями:

- развитие представлений о концептах как понятиях;
- тестирование теории на апоретичность;
- предупреждение об опасности пифагорейского синдрома (читай: абсолютизации математики);
- выработка двух методов: диалектического (Сократ) — спорьте и иронизируйте друг над другом до тех пор, пока не выявите идеи (читай: понятия), и аксиоматического (Платон, Аристотель, Евклид). Подробнее об этих двух достижениях см.: [65, с. 30–31, 51, 71].

3.2. СРЕДНЕВЕКОВАЯ ФИЛОСОФИЯ НАУКИ

Вопреки существующему мнению Средние века отнюдь не являются перерывом в развитии философии науки. В поддержку этого вывода рассмотрим, во-первых, знаменитый спор об универсалиях, во-вторых, теоретический аспект религиозного мировоззрения.

Спор об универсалиях (от лат. *universalis* — общий) имел прямое отношение к основаниям научного знания, ибо, по сути, обсуждалась проблема концептов. В споре участвовали три стороны: реалисты, концептуалисты и номиналисты.

Реалисты (Фома Аквинский и др.) подчеркивали, что общее представляет суть самих вещей. Они продолжали линию Аристотеля, считавшего, что формы присущи самим вещам. Смысл реализма состоит в определенном истолковании природы вещей. Если утверждается, что все тела обладают массой и все массы качественно тождественны друг другу, то налицо реализм. Если же массы признаются качественно нетождественными друг другу, то реалистическая позиция покидается. Реализм характерен для народов, проживающих в континентальной части Европы, но не для, например, англосаксов. Последние считают признаки вещей качественно сходными, но не тождественными. Строго говоря, качественно тождественными и сходными могут быть не вещи, а их признаки. Эта тонкость средневековыми реалистами никак не учитывалась. Реалисты считали, что универсалии присущи и уму человека в качестве понятий. Но представить природу этих понятий сколько-нибудь детально им так и не удалось.

В отличие от реалистов концептуалисты (от лат. *conceptus* — понятие) стремились показать, каким именно образом вырабатываются понятия. Согласно П. Абеляру, понятия выражают результат обобщения в уме сходных свойств вещей. Понятия имеют не онтическое (от греч. *он* — сущее), а сугубо теоретическое значение. Концептуалистам не удалось сколько-нибудь толково объяснить ни критерии выработки понятий, ни вопрос о том, что им соответствует в действительности. Их первейшая заслуга состоит в придании понятиям теоретической значимости.

Номиналисты (от лат. *nomen* — имя), среди которых выделялся своим талантом У. Оккам, умудрились перевести проблематику универсалий, а значит и понятий, в сферу языка. В их интерпретации вся рассматриваемая проблематика исчерпывается представлениями о словесных знаках. Слова часто обозначают совокуп-

ность сходных вещей, только и всего. Они не обозначают какие-либо сущности. Согласно «бритве Оккама» не следует умножать сущее сверх необходимости. Существуют единичные объекты, чувственные знания, словесно-знаковая деятельность человека; не существуют платоновские идеи, аристотелевские формы, универсалии в вещах. Номинализм имеет великие заслуги перед семиотикой — наукой о знаках, но он явно не справился с проблемой наличия всеобщих законов и общих для данного класса вещей признаков (свойств и отношений).

Как видим, средневековые мыслители преуспели в выделении многоуровневости науки. Все вместе они констатировали три уровня науки: вещный, ментальный и языковой. По поводу соотношения этих трех уровней науки они могли сообщить немного. Стремясь показать, что воззрения средневековых философов имеют определенное значение для современных экономистов, обратимся к феномену цены товара.

Сторонники трудовой теории стоимости — типичные реалисты. Они полагают, что стоимость есть признак вещей, а именно овеществленный труд. Маржиналисты отказываются от реалистической точки зрения, для них стоимость есть способность удовлетворить потребность людей. Они находятся между реалистами и концептуалистами. Немало и таких экономистов, которые вообще ничего не сообщают о природе стоимости, — это, надо полагать, номиналисты. Все три точки зрения современных экономистов интересны, но никак не исчерпывают природу стоимости.

Обратимся теперь к урокам развития в Средние века религиозного мировоззрения. Ради определенности сосредоточим наш интерес на христианстве. В этой связи существенными являются следующие моменты. Во-первых, следует определить религию как некоторый образ жизни. Во-вторых, он так или иначе осмысливается, а для этого нужна теория, в качестве которой выступает либо теология (от греч. *theos* — бог), либо религиоведение. В-третьих, теология — это теория о сакральном, святом; следовательно, она не является этикой. В-четвертых, теологии не чужд и этический план поведения людей; так называемая христианская этика понимается в рамках теологии как символ теории сакральности. В-пятых, только религиоведение, но не теология, способно выступать с научных позиций. Теология руководствуется принципами ретроспективизма (обращенности в прошлое: лучшая теория создана в далеком прошлом), догматизма (догматы непоколебимы), дидактизма (назидательности), религиозного символизма (земное есть символ по-

тустороннего), экзегетики (истолкования библейских текстов в горизонтах божественного), экстазма (интуитивно-чувственного постижения мира, потустороннего человеку). Научное религиозоведение противопоставляет: ретроспективизму — принцип научной актуальности; догматизму — критический рационализм; дидактизму — дидактику, теорию обучения; религиозному символизму — семиотику, науку о знаках; экзегетике — научный анализ; экстазму — ментальное и языковое восприятие.

Для дальнейшего исследования существенно, что в Средние века наука выдержала испытание теологией. Постепенно она стала теснить ее все более и более решительно. Наконец, обратимся к вкладу христианской теологии в экономическую науку. В этой связи в курсах истории экономических учений обычно вспоминают о концепции справедливой цены Фомы Аквинского, который перечислил условия оправдания дохода [210, с. 239] и осуждал вместе с другими схоластами ростовщичество. Для предмета нашего интереса существенно, что схоласты использовали определенный метод анализа. Суть его состояла в том, что, не имея возможности исходить из содержания экономической науки, они пытались навязать ей сакрально-этические идеи. Такой метод анализа не мог привести к существенному успеху. Экономическая этика состоятельна лишь в том случае, если она вырастает на базе экономической теории, во-первых, и вступает в координацию с другими этиками, политологической, правоведческой, социологической — во-вторых. Оба эти условия в Средние века едва ли могли быть выдержаны сколько-нибудь строго.

Итак, в экономических горизонтах заслуга средневековой философии науки состоит:

- в достаточно отчетливом выделении трех уровней науки;
- попытке объединить экономическую теорию с этикой.

3.3. ФИЛОСОФИЯ НАУКИ В ЭПОХУ ВОЗРОЖДЕНИЯ

Эпоха Возрождения (Ренессанса) — это XV—XVI вв. Резонно поставить вопрос об объекте возрождения. Едва ли не единодушно все мыслители этой эпохи считали, что возрождались философия, а также литература и искусство Древней Греции. Иначе говоря, возрождались философия и гуманитарные науки, представленные вариантами протополитологии (Н. Макиавелли), протоэтики (М. Монтень), протоэстетики (воззрения великих литераторов

(от Петрарки до Шекспира) и художников (от Рафаэля до Микеланджело).

Более или менее очевидно, что происходило с философией. Она в лице своих лучших античных представителей, а именно платонизма, аристотелизма, неоплатонизма, энергично выводилась из теологии на свет реальной жизни. Возрожденцы не столько выбирали самую действенную из существующих философских систем — (нео)платонизм или аристотелизм, сколько преобразовывали их. В результате были сконструированы основания возрожденческой философии: посюсторонность, антропологический подход, артистизм, авангардизм, гуманизм. Налицо не что иное, как возрожденческая философия в ее собственном бытии. Философия возрождалась, а вот с философией науки дела обстояли плоховато. Вслед за естественно-научными дисциплинами буквально все гуманитарные науки находились в зачаточном состоянии. Но в отсутствие наук философия науки не может состояться.

В интересующей нас области гуманитарных наук наиболее крупными фигурами эпохи Возрождения были, пожалуй, Н. Макиавелли и М. Монтень. Вопреки широко распространенному мнению центральная мысль «Государя» Макиавелли состояла не в правиле «цель оправдывает средства», а в предпочтении общественного блага индивидуальному. «Вдумавшись, мы найдем немало такого, что на первый взгляд кажется добродетелью, а в действительности пагубно для государя (как главного представителя республики. — В.К.)» [105, с. 90–91].

Монтень стремился разработать *естественную* этику. Стремясь к максимальной ясности и простоте суждений, он опасался обращаться к развитым философским учениям и школам. «Мои правила жизни, — отмечал он, — естественны, и для выработки их я никогда не прибегал к учению какой-либо школы» [121, с. 650]. Во главу угла Монтень ставил такие добродетели, как нравственная простота и чистота, порядочность, благородство, отвага, милосердие. Его страх перед теорией у современного исследователя должен вызывать улыбку.

Что касается экономической теории, то она как таковая вообще отсутствовала в эпоху Возрождения, но исподволь создавалась база для меркантилизма XVII–XVIII вв. Вспомним, что *mercante* (торговец, купец) — итальянское слово. Следует отметить, что жизненная ориентация возрожденцев привлекала их внимание к экономической сфере. Обет бедности гуманисты, особенно Л. Валла, отрицали, они последовательно защищали частный интерес, ин-

дивидуализм. Вопреки средневековым моралистам, они были убеждены, что жить непорочно можно не только в бедности, но и в богатстве.

Главная заслуга выдающихся возрожденцев нам видится в том, что они, без устали накапливая фактические данные, подготовили плацдарм для нововременной науки. К сожалению, возрожденцы упускали из виду своеобразие теоретического уровня знания. Быть в науке эмпиристом, пожалуй, необходимо, но не достаточно.

3.4. НОВОВРЕМЕННАЯ ФИЛОСОФИЯ НАУКИ

3.4.1. Галилеанская революция: метод идеализаций

Г. Галилей, по признанию многих экспертов, является основателем теоретической физики. Нам же он интересен не столько как физик, сколько в качестве изобретателя метода идеализаций. Талант Галилея особенно явственно раскрылся в том, что он обнаруживал *общее* там, где другие его просто-напросто не были способны выявить. Галилей выявил качественную одинаковость всех инерциальных систем отсчета, движения и покоя, ускорения падающих в гравитационном поле Земли тел различной массы. Попробуем определить суть галилеанского метода. Она, как нам представляется, состоит в следующем.

Во-первых, физические эксперименты следует проводить так, чтобы они в максимальной степени свидетельствовали о законах, по возможности не обремененных побочными обстоятельствами. Отсюда известное правило: выделяйте явление в «чистом» виде.

Во-вторых, посредством продуктивного воображения надо убрать последние преграды к законам, т.е. осуществить идеализацию. Мысленно можно представить себе, что тела движутся строго равномерно, не испытывая воздействия сил. Здравомыслящий человек будет утверждать, что идеализации огрубляют действительность, искажают ее. Но мыслитель масштаба Галилея понимает, что они к мысленному огрублению действительности вообще не имеют никакого отношения. Они являются способом выделения научных законов. Нет никаких оснований уподоблять часто используемые в науке приемы упрощения научным идеализациям.

Перейдем от механики к экономической теории. Используются ли в ней идеализации? Конечно используются. Приведем на этот счет два показательных примера. Экономисты широко применяют представление о равновесии спроса и предложения. Сугубо экспериментальным путем его установить невозможно. Если поставля-

емые на рынок товары раскупаются, то налицо бóльшая гармония между предложением и спросом, чем в ряде других случаев. Но нет никаких оснований считать, что эта гармония является не чем иным, как равенством. В этой ситуации на помощь как раз и приходит идеализация. Но как и в чем проявляется ее действенность? Теория утверждает, что равенство спроса и предложения, во-первых, возможно. Во-вторых, к нему надо стремиться, ибо в таком случае итоги экономической деятельности оказываются наиболее результативными (эффективными). Экономист делает предположение (в этом и состоит, по существу, операция научной идеализации), имеющее практические последствия, характер которых позволяет утвердиться либо в необходимости идеализации, либо в ее ошибочности. Итак, как выясняется, идеализация есть форма концептуального постижения действительности.

В связи с темой идеализации следует вспомнить о принципах относительности, или инвариантности. Любая наука начинается с принципа относительности, согласно которому все явления постигаются единообразно. Галилей как раз и прославился тем, что установил принцип относительности применительно к инерциальным системам отсчета: они все равноправны, т.е. описываются одними и теми же законами. Экономическая теория также начинается с принципа относительности: все экономические явления подчиняются одним и тем же законам. На наличие в экономической теории принципа относительности (инвариантности) почему-то не обращается внимание. А между тем он есть — это во-первых; и во-вторых, он является опять же результатом идеализации. Кстати, принцип экономической относительности не имеет ничего общего с так называемым экономическим империализмом, который связан с односторонним акцентом на принципе максимизации.

Итак, отметим в качестве вывода, что метод идеализации, инициированный около четырех веков тому назад Галилеем, актуален для современной экономической науки (см. также параграф 4.5).

3.4.2. Ньютонианская революция: истинное как математическое

Галилей заложил краеугольные камни в основание физики, но выстроить здание последней удалось лишь Ньютону. Осуществленный Ньютоном переворот в научном мышлении состоял в осмыслении физических явлений посредством дифференциальных, а также тесно связанных с ними интегральных законов. «Диффе-

ренциальный закон, — отмечал А. Эйнштейн, — является той единственной формой причинного объяснения, которое может полностью удовлетворить современного физика. Ясное понимание дифференциального закона есть одно из величайших достижений Ньютона» [212, с. 81]. Но было еще одно важнейшее нововведение Ньютона, которое, кстати, тесно примыкает к методологическим открытиям Галилея.

Ньютон называл истинным временем и пространством не то, что постигается чувствами, а *математическое* время и пространство [133, с. 30–32]. В отличие от обыденного истинное постигается математически. Добавим от себя: по Ньютону, истинное, т.е. по-настоящему научное, значит математическое. Смысл ньютоновской методологии состоит в том, что идеализация понимается как математизация науки. Смысл идеализации как научного приема в различного рода вербальных разъяснениях всегда сопровождает некоторый ореол таинственности. Ньютон развенчивает его: нет ничего таинственного в идеализации, она выступает как переход к математической форме. Математизация не огрубляет действительность, а выражает ее глубочайший пласт концептуальности.

Сказанное выше о значении идеализации и математизации имеет непосредственное отношение к экономической науке. А. Смит, Д. Рикардо, Дж.С. Милль, К. Маркс использовали неадекватные сути экономического анализа математические средства. Последние были выявлены впервые лишь маржиналистами, а А. Маршаллом им была даже придана каноническая дидактическая, по преимуществу геометрическая, форма.

Современный экономист действует не в манере Галилея, а в стиле Ньютона. Чувственную фиксацию экономических явлений он вписывает в математическую форму. За счет этого как раз и достигается концептуальная глубина.

Итак, в качестве вывода отметим, что, начиная с Ньютона, идеализацию стали осуществлять в науке в форме ее математизации. Важно правильно понимать смысл как научной идеализации, так и математизации (о смысле последней см. также параграф 5.4).

3.4.3. Эмпирицистская методология

3.4.3.1. Британская линия: Бэкон — Гоббс — Локк — Беркли — Юм

Одна из характернейших особенностей философии Нового времени — ее эпистемологическая (греч. *epistema* — знание) направленность, т.е. преимущественная ориентация на теорию познания.

На протяжении столетий неуклонно укоренялось воззрение, согласно которому определенность явлений становится понятной посредством знаний о них. Иначе говоря, пробивал себе дорогу принцип научно-теоретической относительности: научное понимание невозможно без теории.

Эпистемология развивалась в двух основных направлениях, основателями которых были соответственно Фр. Бэкон и Р. Декарт: эмпирицистском и рационалистском. В плане развития эмпирицистской линии особенно преуспели британские авторы, заложившие весьма устойчивые философские традиции, которые характерны для современных философов и экономистов Англии и США.

Чаще всего британские эпистемологи культивировали следующие три подхода: исходным пунктом познания считались ощущения; мысли интерпретировались как результат рефлексивной обработки ощущений; слова и предложения понимались номиналистически, в явном соответствии с философией У. Оккама. Наибольший вклад в развитие нововременного британского эмпирицизма внесли Фр. Бэкон, Т. Гоббс, Дж. Локк, Дж. Беркли и Д. Юм.

Фрэнсис Бэкон известен как автор «Нового органа наук» (1620). Название произведения свидетельствует о его антиаристотелевской направленности. Ученики и последователи Аристотеля называли органом совокупность его логических произведений. По Бэкону, для наук о природе требуется новая философия, новый свод правил, органон. Эта идея вполне разумна. Вопрос в том, насколько успешно Бэкону удалось ее реализовать.

Как и Аристотель, Бэкон рассуждал о *формах*, а это означает, что в понятийном отношении он не сумел превзойти своего античного визави. Более успешным был проект Бэкона по развенчиванию различного рода идолов, призрачных, а не научных предвосхищений свойств природы. Он полагал, что избежать идолов можно за счет следующих операций. Во-первых, следует исходить из экспериментальных данных. Во-вторых, надо восходить по цепочке: *факты* → *чувства* → *мысли*. В-третьих, следует руководствоваться индуктивным методом. Индукция (лат. *inductio* — выведение) — форма логического вывода, целью которого является постижение посредством восхождения от единичного к единичному же некоторого правила, закона.

Приходится отметить, что реализация Бэконом своего оригинального проекта была весьма далека от удачной. Во-первых, бла-

гое пожелание исходить исключительно из данных опыта невозможно, ибо даже их фиксация предполагает наличие теории. Во-вторых, невозможно перейти от чувств к мыслям (понятиям). Опять же ясно почему: чувства не существуют отдельно от мыслей. В-третьих, сколько бы фактов ни охватывалось индукцией, она никак не позволяет совершить скачок к теоретическому закону, имеющему дело со всеми фактами, а не только с теми из них, которые были охвачены шагами индукции.

Эмпирицистскую эстафету от Бэкона приняли Т. Гоббс и Дж. Локк. В отличие от своего предшественника оба отказались от понимания концептов как аристотелевских форм, которым они противопоставили абстракции. Что именно представляют собой абстракции, постарался объяснить Локк, бесспорно ключевая фигура эмпирицистской методологии. По Локку, познание выступает как процесс наполнения и обогащения сознания, первоначально представляющего собой как бы пустую комнату (*empty cabinet*) или чистую доску (*tabula rasa*), идеями. Локковские идеи — это, по сути, чувственные впечатления. Всегда надо помнить, что с идеями Платона они не имеют ничего общего.

Согласно Локку, чувственные впечатления преобразуются в понятия, поскольку отвлекаются, абстрагируются от тех качеств, которые не характерны для всех индивидов данного рода или вида. Ум удерживает чувственные впечатления лишь тех качеств, которые *сходны* у всех индивидов [99, с. 468]. Существуют только отдельные вещи, но они обладают не общими, а *сходными* качествами [Там же, с. 467–468]. Следовательно, у вещей нет сущностей, подобных тем, наличие которых постулировали Аристотель и Фома Аквинский. Таким образом, Локка нельзя причислить к реалистам. При желании его можно причислить к материалистам постольку, поскольку он принимает, что вещи существуют независимо от сознания людей. В концептуальном же отношении он в качестве приверженца теории абстракций занимает нечто вроде среднего положения между реалистами и номиналистами. Такая же позиция характерна и для Гоббса, заявлявшего, что «в мире нет ничего общего, кроме имен» [44, с. 67].

Теория абстракций неудовлетворительна, опровержение ее дал спустя 200 лет после Локка феноменолог Э. Гуссерль. Почему же она столь живуча, ведь даже многие современные исследователи являются ее сторонниками? Дело в том, что в теории абстракций содержится момент истины: понятия действительно представляют чувства в их одинаковости. Но эта одинаковость достигается не в

процессе абстрагирования, а в результате концептуального постижения, не отказывающегося от учета всех, в том числе и самых нетривиальных, черт чувств и мыслей.

После Локка были Беркли и Юм. Джордж Беркли прославился, как уже отмечалось, своим тезисом *esse est principi*: существовать — значит быть воспринимаемым [22, с. 172]. В этом тезисе явно сказывается недостаток концептуальности. Для современного экономиста существует то, о чем толкует наиболее эффективная экономическая теория. Принципы оптимизации, входящие в состав экономической науки, не воспринимаются, но тем не менее они существуют.

Дэвид Юм, а для экономической теории он представляет значительно больший интерес, чем Беркли, не без энтузиазма продолжил реализацию проекта эмпирицизма: в науке нет ничего, кроме чувственных впечатлений. Он хотел добиться успеха за счет последовательного анализа синтеза чувственных впечатлений. Юм явно желал придать новые импульсы методу индукции, ступени которой при желании можно считать за своеобразный синтез. Юму не удалось избежать существенных трудностей, особенно при попытке осмыслить феномен причинно-следственной связи.

Согласно Юму, когда говорят о причинно-следственной связи, то практически имеют дело с некоторой *привычкой* и *верой*. Многократно наблюдая, что *В* наступает после *А*, люди привыкают к этому наблюдению и у них исподволь, незаметно для них возникает вера в причинно-следственную связь, реальность которой в принципе недоказуема. Если *В* следует за *А*, то это не означает, что именно *А* вызвало к жизни *В*. «Все наши суждения относительно причин и действий основаны исключительно на привычке и вера является скорее чувствующей, чем мыслящей частью нашей природы» [215, с. 269]. Проект эмпирицизма привел Юма, по сути, к тупику. Сердцевина тогдашней науки — причинно-следственная связь была признана верой и привычкой, а не научно достоверным феноменом.

Установка Локка на эмпирицистскую методологию позволила ему весьма продуктивно включиться в разработку проблем экономической науки. Желание объяснить все эмпирически очевидными фактами привело его к трудовой теории собственности, в рамках которой собственность понималась как *естественное* право человека. В полном соответствии со своим пониманием особой значимости в жизни людей чувственности Локк считал, что «естественная стоимость (*natural worth*) какой-либо вещи состоит

в ее способности удовлетворить потребности или служить удобствам человеческой жизни» [Цит. по: 108, с. 44]. Защищая право собственности, Локк не смог объяснить огромные масштабы экономического неравенства людей буржуазного общества. Как и следовало ожидать, эмпирицистская методология не уберегла Локка от апоретического мышления.

Теоретический статус экономической науки не способны были обосновать ни Локк, ни другой философский авторитет для экономистов — Юм. Оба не владели прагматическим методом.

Исторически известно, что в конечном счете британский эмпиризм в существенной степени способствовал становлению экономической науки. Как это случилось? Почему его слабые стороны не стали преградой на пути прогресса экономической теории? На наш взгляд, при ответе на этот вопрос следует учитывать следующий ряд обстоятельств.

Эмпирицизм британских авторов не мог не привести их к утилитаризму с его принципом наибольшего счастья для наибольшего числа людей, где счастье понимается как чувственный феномен, близкий к наслаждению. Как известно, в пропаганде утилитаризма больше всех преуспел И. Бентам, настаивавший, кстати, на подсчете величины счастья. На манер ньютоновской механики он приписывал наслаждению и отвращению *силы* соответственно притяжения (привлекательности) и отталкивания (непривлекательности). По Бентаму, наслаждения следовало бы соизмерять друг с другом по их интенсивности, длительности, степени достоверности, времени наступления. Критиками тотчас было замечено, что калькуляция Бентама пригодна для подсчета наслаждений (счастья) не только людей, но и... свиней. Не Бентаму, а лишь Миллю удалось придать утилитаризму известный научно-презентабельный вид [117].

Часто утверждается, что английские утилитаристы являются наследниками гедонизма Эпикура. Это мнение не учитывает, что британский утилитаризм вырос на почве эмпирицистской методологии, в том числе теории абстракций, каковой у Эпикура не было.

Сам по себе утилитаризм вряд ли мог обеспечить успех экономической теории. Показательно возмущение К. Маркса, называвшего Бентама «гением буржуазной глупости» [108, с. 624]. Ориентированный на рационализм Гегеля, Маркс не мог допустить, что решающие экономические новации придут со стороны утилитаризма. И тем не менее это случилось... благодаря математическому

анализу, столь блестяще испытанному в деле моделирования экономических явлений У. Джевонсом и другими маржиналистами. Именно математическое моделирование позволило эмпирицистам успешно оперировать экономическими концепциями. Итак, подведем итоги.

- Для эмпирицистской методологии характерна теория абстракций.
- Опора на чувственность придает эмпирицистской методологии черты экзистенциальной (жизненной) обостренности.
- В моральной области эмпирицизм приводит к утилитаризму.
- Утилитаризм органично смыкается с экономической теорией лишь в случае его дополнения математическим моделированием экономических явлений.

3.4.3.2. Первый и второй позитивизмы

Для полноты картины рассмотрим, во что превратилась эмпирицистская методология в XIX в. Вывод такой: она привела к позитивизму сначала француза О. Конта (первый позитивизм), а затем австрийцев Р. Авенариуса и Э. Маха (второй позитивизм).

Конт полагал, что познание проходит три стадии: теологическую, метафизическую (философскую), научную (позитивную). В соответствии с этими стадиями на смену общественным лицам, каковыми ранее являлись священники и философы, в индустриальную эпоху приходят ученые и промышленники. Программа позитивизма состоит не в ориентации философии на науку, а в ее принижении, в искусственном навязывании ей почерпнутых из науки образов.

Объявив законом трех стадий свои глобальные притязания на определение природы научного знания, Конт оказался перед сложнейшими проблемами, с которыми ему, по сути, так и не удалось справиться. Выяснить природу науки он не сумел даже при условии, что порой выражал неудовольствие эмпирицизмом. Конт понимал научные законы лишь как регулятивные последовательности явлений, данных субъекту в его опыте: мы способны установить, *как* происходят процессы, но не *почему* они происходят. Речь идет об отрицании причинно-следственных связей. Налицо так называемый функциональный подход, который противостоит динамическому, причинно-следственному. Не только Юм, но и Конт не были в состоянии научно осмыслить причинно-следственные отношения, которым, следует отметить, в экономической теории всегда уделяли первостепенное внимание. Дж.С. Милль, который

с восторгом принимал позитивизм Конта, тем не менее, вопреки его методологии, утверждал, что «научное исследование состоит в объяснении следствий из его причин» [116, с. 733]. К функциональному методу обычно тяготеют исследователи, преувеличивающие значение математики. Математическая функция нескольких переменных никак не устанавливает их субординацию. Но в экономическом анализе без учета неодинаковой значимости факторов и мотивов действий людей не обойтись.

Второй формой позитивизма стал эмпириокритицизм (*Empirio-kritizismus*) австрийцев Р. Авенариуса и Э. Маха, которые намеревались «очистить» опыт от всех метафизических (читай: философских) предположений. Законы и психологии, и физики были сведены к ощущениям. До подчеркивания конструктивного характера мышления дело так и не дошло. Заслуживает одобрения желание позитивистов освободить науку от всего наносного, но достойно сожаления, что их так называемая *критика* не была доведена до действительно актуальной философской проблематизации.

3.4.4. Рационалистская методология

3.4.4.1. Рационализм Р. Декарта, Г. Лейбница и И. Канта

В отличие от своих британских коллег основоположники рационалистской методологии француз Р. Декарт и немцы Г. Лейбниц и И. Кант стремились в полной мере учесть потенциал не чувственности, а ума человека. Лейбниц, обвинив Локка в незнании реальных, сущностных определений и в предпочтении им номинальных дефиниций, был во многом прав. Рационалистская методология начинается с идей, под которыми понимаются понятия как мысленные образования, и от них стремится перейти к чувствам и фактам. Налицо такая цепочка: *мысли* → *чувства* → *факты*. В сфере мысли господствует *дедукция* как движение по артериям аксиом и правил вывода к окончательным заключениям. С этими заключениями сверяются чувства в качестве непосредственных представителей фактов.

Рене Декарт прославился своими рассуждениями о необходимости начинать научный анализ с ясных идей. Тщательный анализ его трудов показывает, что под ясными идеями он числил аксиомы математики и в меньшей степени — постулаты физики.

Готфрид Лейбниц на место декартовых аксиом математики поставил аксиомы формальной логики Аристотеля, дополнив их

принципом достаточного основания: «Ни одно явление не может оказаться истинным или действительным, ни одно утверждение справедливым без достаточного основания» [93, т. 1, с. 418].

Иммануил Кант, не желая быть формалистом, стал исходить из так называемой трансцендентальной (лат. *transcendus* — выходящий за пределы) аналитики. Речь идет об определенной разновидности философской логики, оперирующей категориями количества, качества, отношения (в том числе причинно-следственной зависимости) и модальности. Рассудок содержит совокупность чистых понятий (категорий), посредством которых он может что-то понимать в поставляемых опытом беспорядочных созерцаниях. А переход от чистых понятий к созерцаниям обеспечивает трансцендентальная схема, которая выступает продуктом воображения [69, с. 221, 222]. На основе чистых понятий воображение человека выстраивает созерцания в синтетический ряд. Кант искренне полагал, что именно он благодаря трансцендентальной схеме объяснил возможность науки, ее понятийного характера.

В своих научно-философских построениях Кант встретился с существенными трудностями. Во-первых, он полагал, что философию науки можно развивать фактически независимо от самой науки. Это заблуждение, характерное для очень многих философов, в том числе и современных, приводит к построениям, не обладающим подлинной научной силой. Во-вторых, Кант считал так называемые априорные принципы чем-то самоочевидным (сказывалось влияние Декарта?!): они, дескать, каждому известны. Так, всякий нормальный человек владеет принципами закономерности, способностью различения удовольствия и неудовольствия, абсолютным нравственным законом (поступай в соответствии с высшим моральным долгом), необходимыми для построения соответственно естествознания, эстетики и этики. Он явно не учитывал нетривиальность как наук, так и философии наук. В-третьих, Кант, подобно всем рационалистам, отделял рассудок и разум от чувственности. В результате чувственность постигается формально. Феноменолог М. Шелер спустя более века после Канта назовет его этику жизненно бессодержательной, формальной. Наконец, в-четвертых, Кант хотел, но не сумел выявить своеобразие гуманитарных наук. Он представлял их себе в виде этики и эстетики. Но это философские, а не базовые научные дисциплины. До интересующей нас темы, а именно экономической теории, он так и не добрался.

Какой же основной урок следует из развития рационализма в XVII—XVIII вв.? Любому ученому, в том числе и экономисту, следует руководствоваться:

- философскими категориями (Кант);
- формальной логикой (Лейбниц);
- математикой (Декарт).

3.4.4.2. Рационализм И. Фихте, Ф. Шеллинга, Г. Гегеля

Проект философии науки вызывал среди лучших немецких философов необычайный энтузиазм, о котором свидетельствуют работы И. Фихте, Ф. Шеллинга и Г. Гегеля. Каждый из них был недоволен Кантом, но, по сути, продолжал его усилия. Все трое желали придать науке подлинный характер за счет не формальной, а философской логики. Иоганн Фихте занялся дедуцированием принципов: 1) Я полагает себя; 2) Я противопоставляет себе не-Я; 3) Я соотносится с не-Я. Фридрих Шеллинг провозгласил тождество субъекта и объекта; без этого, дескать, нет науки, не обремененной произволом субъекта. Наконец, Георг Гегель создает диалектическую логику тождества противоречий, пульсирующей триадами: тезис → антитезис → синтез (качество → количество → мера, сущность → явление → действительность и т.д.).

Фихте и Шеллинг провозгласили себя идеалистами, причем трансцендентальными. Гегель же объявил себя диалектическим идеалистом. Из трех рассматриваемых авторов Гегель, бесспорно, был самым основательным. Исходя из диалектической логики, он пытался последовательно построить все здание науки. Фихте и Шеллинг в своей научной подготовке сильно уступали Гегелю. Неадекватность их научной позиции особенно отчетливо проявилась в их желании использовать в философии науки потенциал искусства (оба были романтиками). И Фихте и Шеллинг не учитывали, что не искусство, а искусствоведение является научной дисциплиной. А оно, вполне возможно, занимает достойное место в мире науки, но не более того. Шеллинг хотел перенести в философию науки категорию символа. Эта попытка ему не удалась, ибо он не владел аппаратом научной семантики, отцом которой стал позднее американец Ч.С. Пирс.

Гегель был убежден, что он в противовес формальной логике создал содержательную, диалектическую логику. Но возникает риторический вопрос: разве можно создать содержательную логику, не используя содержание наук? Беда Гегеля состояла в том, что он

не сумел должным образом распорядиться союзом науки и философии науки.

Внимательный читатель, возможно, подозревает нас в том, что мы уводим его далеко в сторону от экономической науки. Это не так. Без уяснения сути логики Гегеля нельзя понять Маркса, а это уже далеко не безразличная фигура для любого знатока экономической теории. В экономическом отношении британский эмпирицизм доминировал у Дж.С. Милля, а немецкий рационализм — в работах К. Маркса (см. параграфы 4.1 и 4.2).

В качестве вывода отметим, что усилиями Фихте, Шеллинга и Гегеля впереди кантовской трансцендентальной аналитики категорий была поставлена диалектическая логика. В результате основания рационализма приобрели следующий вид: диалектическая логика (Гегель) → трансцендентальная логика (Кант) → формальная логика (Лейбниц) → математика (Декарт).

3.4.4.3. Два варианта неокантианства и *Methodenstreit*

В немецкой философии науки всегда относились с подозрительностью к эмпирицизму и индуктивизму. В середине XIX в. немецкая философия, устремившись в заоблачные дали гегелевского абсолютного духа, потеряла почву под ногами. Недовольные как диалектическим рационализмом Гегеля, так и приземленным британским эмпирицизмом, философы искали новые пути обоснования наук. Так возник призыв «Назад к Канту».

Неокантианство — философское движение 1870—1918 гг. После окончания Первой мировой войны оно потеряло некоторую ранее присущую ему консолидацию. Из всех стран Европы неокантианство было наиболее популярным в Германии, где образовались два его центра: на севере (Марбургская школа) и на юго-западе (Баденская школа). Наиболее видными представителями Марбургской школы были Г. Коген, П. Наторп и Э. Кассирер, а Баденской — В. Виндельбанд и Г. Риккерт. Исторически получилось так, что между марбургцами и баденцами сложилось известное разделение труда: первые оказались более сильными в области логико-математических наук, вторые — в гуманитарной сфере.

А. Марбургская школа

Бесспорным лидером марбургцев был Герман Коген. Главная его новация состояла в обогащении кантианства достижениями математики XIX в. И неевклидова геометрия, и математический анализ, и понятие функции, считал он, являются продуктами свободной деятельности рассудка, а не результатом обобщения чувст-

венных данных посредством образования абстракций. Не чувственность, как полагал Кант при интерпретации возможности арифметики и геометрии, а мышление является первоисточником науки. Вещи и чувства не даны нам, а заданы как загадки. Что они представляют собой, человек узнает на основе науки, рассудка.

Свой научный метод, а он по праву считается априористическим, марбургцы относили ко всей культурной жизни, извлекая его из лона математики и отчасти естествознания. Интересно проследить за тем, как марбургцы пытались приспособить его к специфике гуманитарных наук. Во-первых, они исходили из положения, что основу всех гуманитарных наук составляет этика. Во-вторых, марбургцы опирались на понятие функционального ряда переменных величин, у которого нет окончательного конечного пункта. Отсюда извлекалась этическая формула П. Наторпа и социал-демократического политика Э. Бернштейна: «Движение — все, цель — ничто». В-третьих, они стремились конкретизировать этику посредством использования юридических формул. Разумеется, оставалось в силе требование реформ («движение — все»). В итоге родилась идея постепенного построения общества товарищеской солидарности (Коген и социал-демократ Ф. Лассаль). Вместо классовой борьбы марбургцы предлагали путь постепенных реформ в интересах трудящихся. Ясно, что марксисты и Лассаль, и Бернштейн называли оппортунистами в рядах рабочего движения.

Строго говоря, марбургцам не удалось подвести под общественные науки сколько-нибудь основательную методологическую базу. Именно по этой причине им не суждено было существенно способствовать развитию экономической науки. Априоризм, постоянно увлекаемый в область этики, якобы автономной от жизненных реалий, было трудно увязать с актуальными задачами экономической науки.

Б. Баденская школа

Самое интересное у баденцев — учение о ценностях. И В. Виндельбанд и Г. Риккерт придерживались убеждения, что для естествознания характерен генерализирующий (от лат. *generalis* — общий), а для гуманитарных наук — идеографический (от лат. *idios* — особенный и *grapho* — пишу), или индивидуализирующий, метод. В первом случае используются понятия, а во втором — ценности. К сожалению, баденцы допустили отнюдь не безобидную перестановку принципов, исходя в своей логике из доминирования в естествознании общего, а в исторических науках — единичного. В этой связи они наукам о природе приписывали закономерности,

а наукам о культуре — *отношения к ценностям*. Правильная же логика состояла в рассмотрении в качестве исходных принципов соответственно метода семантических (описательных) понятий и метода прагматических понятий, т.е. ценностей.

Если бы баденцы не допустили упомянутую перестановку принципов, то они пришли бы к правильному выводу о наличии во всех науках как общего, так и единичного. Известное различие состоит лишь в том, что единичное и общее в естествознании описываются *дескрипциями*, а в исторических науках они понимаются на основе *ценностей*.

«Историческая наука, — утверждал Г.Риккерт, — имеет дело с ценностями лишь постольку, поскольку объект, понятый индивидуализирующим способом, имеет *вообще какое-нибудь* значение для ценности» [154, с. 207]. Но суть дела состоит в том, что ценности позволяют интерпретировать смысл поступков людей. Вопреки баденцам исторические науки интересуются не только единичным, но и общим, именно поэтому в них столь большое внимание уделяется ценностям.

Мысль об эквивалентности «соотнесения с ценностью» и интерпретации посредством ценностей была хорошо известна баденцам. Но они ее отвергли, будучи уверенными, что, как разъяснял их позицию М. Вебер, интерес к историческому индивидууму, например к «Фаусту» Гете или к «Капиталу» Маркса, не выразить родовым понятием [34, с. 450–452]. Мы сталкиваемся здесь с поразительным недопониманием сути метода гуманитарных наук. Разумеется, «Капитал» Маркса неповторим. Верно также, что подведение его под категорию «научно-экономическое произведение» не сулит каких-либо решающих прозрений. Но поставим вопрос по-другому: можно ли понять «Капитал» без ценностей? Очевидно, нет. Более того, выясняется, что эти ценности не могут быть произвольными, их надо взять из арсенала экономической науки. «Капитал» — неповторимый труд, но понимаем мы его посредством тех же самых ценностей (экономических понятий), что и произведения А. Маршалла, Дж. Кейнса и М. Фридмана. Своеобразие культурно-исторического объекта не приходит в противоречие с его концептуальным постижением посредством ценностей. Земля — уникальный геологический объект, но познаем мы его посредством описательных *понятий*. «Капитал», экономика России или США — это тоже уникальные объекты, но они познаются концептуально, т.е. посредством понятий, в данном случае экономических ценностей. Граница между науками о природе и науками

об обществе разделяет не *общее* и единичное, а *семантические* и *прагматические* концепты.

Итак, несомненная заслуга баденцев состоит в том, что они, во-первых, специфику гуманитарных наук связали с институтом ценностей; во-вторых, соотнесли выработку ценностей со способностью практического разума — излюбленного предмета обсуждения их философского учителя И. Канта. Относительно природы ценностей и их измерений баденцы часто высказывались неточно. Но надо иметь в виду, что в учении о ценности они были первопроходцами.

B. Methodenstreit

Эпохи грандиозных философских и экономических исследований далеко не всегда совпадают друг с другом. Это обстоятельство затрудняет сопоставление философии и экономической науки. Но бывает и так, что они, неожиданно столкнувшись друг с другом, вынуждены вступить в трудный диалог. Такие события произошли в 1883 г. Именно в этом году опубликовали свои труды основатель австрийской школы Карл Менгер («Исследования о методе социальных наук и политической экономии в особенности») и герменевтик сознания Вильгельм Дильтей («Введение в науку о духе»). На эти два труда оперативно откликнулся довольно резкой рецензией «К вопросу о методологии государственных и социальных наук» глава «новой» исторической школы Густав фон Шмоллер. Как выяснилось, все трое были обеспокоены одним и тем же, а именно методом гуманитарных наук. В отличие от Дильтея Шмоллер и Менгер были экономистами, спор между ними быстро принял довольно ожесточенный характер, во многом обусловленный различием их политических позиций. Шмоллер был одним из официальных идеологов Германского рейха, вызывавшего ненависть у каждого свободолюбивого австрийца, в том числе и Менгера. Разумеется, нас интересуют не политические, а методологические разногласия Шмоллера, Менгера, а также Дильтея.

В интересах дальнейшего исследования нам представляется наиболее целесообразным следующий план. Будут определены исходные позиции методологических дуэлянтов, вычленены актуальные проблемы рассматриваемого спора, намечены пути разрешения этих проблем. Последний момент является центральным. Дело в том, что с современной точки зрения воззрения всех трех авторов далеки от безупречных. Они были скорее в состоянии поставить проблемы, чем разрешить их.

Г. Шмоллер в методологическом отношении принадлежал к очень влиятельному во второй половине XIX в. движению немецкого историцизма (Л. Ранке, Т. Моммзен, Г. Дройзен и др.). Для немецкого историцизма были характерны следующие черты [152, с. 287]:

- замена абстрактных обобщений наблюдением индивидуального характера исторических событий;
- интерпретация истории как творения людей;
- отрицание возможности сведения исторических наук к естествознанию.

Основная проблема историцистов являлась кантианской, необходимо было понять различие, существующее между естествознанием и гуманитарными науками. Но априоризм Канта их не устраивал. В связи с этим они несколько сдвигались в сторону позитивизма Конта и Милля: исследователей должны интересовать конкретные эмпирические факты. Впрочем, утилитаризм британских экономистов немецким историкам был явно несимпатичен. Они не желали быть захваченными исключительно приземленной эмпирией. Но как ее избежать? Устремиться в сторону культуры и этики. Именно это стремление характерно для Шмоллера. Он считал национальную экономику этической дисциплиной или «великой морально-этической» наукой [77, с. 68–69]. Товары, капитал, рынок, обмен, государство — все это числится за экономической наукой, но ее главный предмет другой, а именно этика, культура, общность языка, истории и обычаев. Всеобщее — это дух народа, нации. Не останавливаясь на ряде национальных предрассудков Шмоллера, которые он, впрочем, умел приглушать, обратим внимание на то, как разрешался им важнейший методологический вопрос о соотношении единичного (индивидуального) и общего. Для Шмоллера жизнь каждого человека индивидуальна, а вот дух народа — это общее. Главная его беда состояла в том, что он не понимал статуса экономических понятий.

Для Шмоллера появление работы К. Менгера было явным признаком дискредитации экономической теории в немецкоязычном мире. Менгер вполне сознательно присоединился к философии английских утилитаристов. Свою позицию он считал весьма выверенной и в теоретическом, и в этическом плане. Для представителей австрийской школы политико-этическое содержание их теории состояло в укреплении института свободного рынка как неперемennого условия свободного развития каждой нации [240]. Утверждение Шмоллера, что подлинная экономическая теория не должна

быть абстрактной, закованной в формулы и теоремы, универсальной, не учитывающей своеобразие исторических эпох и наций, Менгеру, равно как и его последователям, представлялось ошибкой историцизма, обусловленной частично методологическими, но еще больше политическими причинами.

Что касается В. Дильтея, то он вслед за известным историком Г. Дройзеном полагал, что природу люди *объясняют*, а духовную жизнь *понимают*. Объяснение предполагает подведение частных случаев под общее (закон). Но что происходит в гуманитарном познании? Дильтей увидел выход из затруднительного положения в цепочке: жизнь — личность и ее мир переживаний — понимание. Жизнь заключается во взаимодействии личностей. Полнота жизни вплоть до ее неразличимых глубин сопутствует личности в ее переживаниях. «... Сопережитое дано в понимании» [55, с. 130]. Дильтей стоял у истоков учения о ценности, которое, как уже отмечалось, целенаправленно развивалось баденцами В. Виндельбаном и Г. Риккертом. Впрочем, в отличие от этих авторов у Дильтея слишком много метафизики переживаний, несовместимой с серьезным отношением к концептуальности, без которой немыслима наука. Интересно, что представители австрийской школы признали в Дильтее близкого им по духу исследователя. Надо полагать, они считали принципиально совместимыми защищаемую ими теорию полезности с философией переживаний. Следует, однако, заметить, что *полезность* из маржиналистской теории — это больше чем переживание, она выступает в качестве ценности как концепта.

Для Шмоллера, особенно в последний период его жизни, философия Дильтея была отчасти приемлема, ибо он трактовал ценности как результат функционирования чувств [77, с. 76]. Но он не мог обнаружить у Дильтея самого главного, а именно высоких откровений духа народа. В конечном счете, полагал он, все переживания личности укоренены в этике и культуре народа.

Как нам представляется, для рассматриваемого спора методов, *Methodenstreit*, характерны несколько смешений: абстрактного с конкретным; индивидуального с общим; индукции с дедукцией; длительного исторического с настоящим; философии экономической науки с самой этой наукой. В одних случаях то, что должно рассматриваться как слитное, например единое и общее, расчленяется; в других случаях то, что должно рассматриваться как раздельное, например этика и экономическая наука, некритически объединяется. Проблемы выдвигаются, но не решаются.

Все три спорящие стороны обладали смутными представлениями о характере экономических концептов, т.е. об экономических ценностях. Если бы акцент был сделан на их концептуальной природе, то тотчас бы выяснилась бездумность противопоставления единичного (индивидуального) и общего. Отпало бы обвинение Шмоллера в адрес Менгера, что в его теории нет индивидуального (экономические ценности непременно объединяют в себе индивидуальное и общее). А сам он имел бы возможность встретиться с общим не в туманной этической дали, а в экономической науке, руководствующейся экономическими ценностями. Противопоставление абстрактного и конкретного также надуманно, ибо понятия не являются абстракциями.

Складывается впечатление, что Шмоллер — индуктивист, а Менгер — дедуктивист априорного толка. Но и это различие несостоятельно. Этика Шмоллера, в частности его представление о социальной справедливости и необходимости социализма, отнюдь не следовала из отдельных исторических фактов. И Шмоллер и Менгер придумывали свои концепты таким образом, чтобы обеспечить успех дела экономического развития. Они действовали единообразно, при случае используя дедуктивный вывод. Отзываясь негативно об использовании в экономической науке математики, Шмоллер допускал грубую методологическую ошибку. Эффективность математизации экономической науки значительно выше, чем он предполагал. Настаивая на сопряженности экономической науки и этики, Шмоллер был, несомненно, прав, но он отождествлял их, а это уже ошибка. Экономическая этика конституируется лишь там, где продуктивно и всесторонне проблематизируется сама экономическая наука. Ни Шмоллер, ни Менгер не преуспели в этом. Захваченный многообразием экономических отношений, Шмоллер отказывался допустить, что оно может быть понято концептуально. А между тем это действительно возможно, но для этого нужна значительно более развитая теория, чем та, которая была в распоряжении экономистов XIX в. Основанием многих критических аргументов Шмоллера, инициатора *Methodenstreit*, было противопоставление макро- и микроэкономики. Выступая от имени макроэкономики, Шмоллер, естественно, не мог найти ответы на свои недоуменные вопросы в микроэкономической теории Менгера. Что же касается Дильтея, то его чувственная теория понимания, по сути, не могла помочь экономистам. Подлинная природа концептов гуманитарных наук им так и не была выяснена.

Анализируемый *Methodenstreit* интересен не столько безукоризненными выводами (их, по сути, нет), сколько сочетанием, порой довольно странным, философских и экономических аргументов. Пытаясь разобраться в своем собственном деле, экономистам пришлось обратиться к философии. Шмоллер объединил в своих воззрениях Конта (ибо настаивал на опоре на факты), Канта (в поиске абсолютной этики) и Гегеля (постоянно ссылаясь на дух народа). Менгер объединил английский утилитаризм (развивая концепцию субъективной полезности) с априоризмом Канта (настаивая на чистой, не замутненной прагматическими реалиями экономической теории). Обе стороны в поздний период их творчества терпимо относились к учению о ценностях, стартовавшему у Дильтея и получившему относительно законченный смысловой вид у неокантианцев Виндельбанда и Риккерта, а затем у знаменитого социолога М. Вебера. Кстати, английские маржиналисты в отличие от своих австрийских коллег всегда относились к понимающей философии Дильтея — Вебера крайне отстраненно.

К сожалению, это также необходимо отметить, интереснейшие исследования экономистов-маржиналистов прошли мимо внимания философов, в том числе баденцев. В случае если бы они проанализировали концептуальный состав экономической теории Менгера, то им пришлось бы внести коррективы в свое учение о ценностях, не связывая их статус исключительно с индивидуализирующим (идеографическим) методом.

Отметим в заключение данного параграфа, что в конечном счете неокантианская философия науки сблизилась с экономической наукой. *Methodenstreit* вызвал к жизни целый ряд методологических вопросов, разработка которых привела к философии науки XX в.

3.5. ФИЛОСОФИЯ НАУКИ XX в.

3.5.1. Неопозитивизм

На рубеже XIX и XX вв. в философии сложилась уникальная ситуация. Она не успевала за бурным развитием наук, особенно математики и физики. Потребность же в ней была очень высокой: ученые разрабатывали необычные вопросы, разрешение которых, например парадоксов теории множеств, без развитой философии оказывалось невозможным. Именно в этих условиях востребованным оказался неопозитивизм, или логический позитивизм. Инициаторами его конструирования были два превосходных логика — англичанин Б. Рассел и немец Г. Фреге. Их усилия, особенно

Б. Рассела, нашли поддержку у двух выдающихся философов — Дж. Мура и Л. Витгенштейна. Рассел, Мур и Витгенштейн образовали кембриджскую группу неопозитивистов.

Центральная идея неопозитивистов состояла в том, что всякая наука опирается на высказывания, а они являются предметом изучения логики. Научный анализ, в том числе и философский, максимально достоверен лишь в том случае, если он логически строг. Логика, точнее логический анализ языка, — ключ к непротиворечивой философии. Вопрос в том, *какая именно* логика нужна для обеспечения успешного развития наук. Логика обыденного языка недостаточно продумана и приводит к многочисленным несурицам. Удивляться этому не приходится, ведь даже в математике, часто принимаемой за оплот строгости в науке, парадоксы насчитываются десятками. Необходима такая логика, которая смогла бы справиться и с парадоксами математики, и с различного рода философскими утверждениями неясного содержания. В этой связи Фреге и Рассел решающим образом способствовали развитию математической логики с ее визитной карточкой — логикой предикатов первого порядка.

В науке достаточно часто новая программа нуждается в ярком оформлении, в чем-то вроде манифеста. Эту задачу применительно к логическому позитивизму удачнее других исследователей разрешил Л. Витгенштейн в своем «Логико-философском трактате» (1921). В отличие от Рассела он интересовался больше языком, чем логикой. Размышляя над статусом языка, Витгенштейн выработал ответ на вопрос, который стал для него основным: как язык соприкасается с миром предметов и внутренним миром человека? Он рассуждал следующим образом.

«Мир — действительность во всем ее охвате», «мы создаем для себя картины фактов»; «картина — модель действительности» [38, с. 8]. Картина есть изображение, и в качестве такового она должна иметь нечто общее с изображаемым [Там же, с. 9]. В чем же заключается это общее, ведь ясно, что логические и языковые знаки не похожи на ими отображаемое? Данное обстоятельство, по Витгенштейну, не закрывает путь к обнаружению логики мира. Дело в том, что, и в этом заключается его новация, факты соотносятся между собой так же, как элементы логической картины [Там же, с. 8]. Структура логики аналогична структуре мира. Логика находит непосредственное изображение в языке.

Итак, в виде схемы аргументацию Витгенштейна можно представить следующим образом (рис. 3.1).

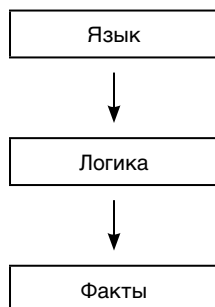


Рис. 3.1. Трехуровневый аппарат Витгенштейна

Логика занимает место центра, она представляет глубинную структуру как фактов и их соотношений, так и языка. Для Витгенштейна факты — это то, с чем имеет дело естествознание, но никак не обществознание. Он уверен, что о всех ценностях, в том числе этических, эстетических и религиозных, нельзя сказать ничего ясного, фактуального, а следовательно, о них лучше *помолчать* [38, с. 12, 25, 70]. По поводу экономической теории Витгенштейн, насколько нам известно, не высказывался. Но, судя по его аргументации, ее научный статус он не признавал.

Самому Витгенштейну его философия науки первоначально казалась предельно ясной и очевидной, но в действительности она содержит массу недоговоренностей. Он ничего не сказал по поводу понятий, исключил из анализа сферу ментальности, полностью проигнорировал статус гуманитарных наук. С учетом сказанного, отдав должное раннему Витгенштейну, резонно обратиться к тем исследователям, которые сумели представить неопозитивистскую философию науки наиболее исчерпывающим образом.

Среди неопозитивистов было немало первоклассных философов: М. Шлик, О. Нейрат, Х. Рейхенбах, К. Гёдель, А. Айер, но даже на их фоне выделялся своими достижениями Р. Карнап. Именно его воззрения резонно взять за основу в дальнейших рассуждениях. Для удобства читателя ниже основные положения неопозитивистской философии науки выделяются курсивными предложениями в начале абзацев. Свою основную задачу неопозитивисты видели во всестороннем обеспечении достоверности научного знания.

Наука начинается с логики. Так считали очень многие неопозитивисты, именно поэтому их называли логическими позитивистами. В первый период своего творчества Карнап потратил много усилий, пытаясь создать особую логику, которая позволила бы по-

строить всю философию науки. В конечном счете он был вынужден отказаться от своего замысла. Как выяснилось, всемерное развите логики и есть то, что необходимо другим наукам.

«*Наука начинается с непосредственных наблюдений отдельных фактов*» [71, с. 43]. На первый взгляд, смысл приведенного предложения очевиден, но это не так. Оно содержит угрозу соскальзывания в психологизм и в связанный с ним релятивизм. Действительно, наблюдения осуществляются людьми, следовательно, задействуется их психика. Неопозитивисты увидели выход из положения в том, что вместо наблюдений, да и фактов, стали говорить о *предложениях*, которые называли по-разному — элементарными, протокольными, базисными. Их смысл Шлик видел в том, что они не только стоят в начале процесса познания, но и позволяют проверить (верифицировать) предсказания теории [207, с. 45]. Выводы Шлика вызвали к жизни новые вопросы. Если познание начинается с базисных предложений, то каким образом исходя из них приходят к теоретическим фактам? Действительно ли верификация переводит предложения-гипотезы в разряд истинных предложений?

К установлению теоретических законов приближает логическая индукция. Неопозитивисты никогда не отрицали наличие теоретических законов. В противном случае им пришлось бы отказаться от логики, что, разумеется, было для них неприемлемо. Но им было важно не только констатировать наличие теоретических законов, но и показать, каким образом они достигаются. Они считали очевидным, что философия науки должна каким-то образом объяснить механизм научного открытия теоретических законов. Чем в большей степени будет разъяснен этот механизм, тем более ясный вид приобретет наука. Мало утверждать, что научные законы придумываются, надо еще показать, каким образом это происходит. Карнап предпринял весьма неординарную попытку объяснения логики научного открытия [71, с. 71–85]. Он считал, что от свидетельства *e* к гипотезе *h* обеспечивает переход так называемая индуктивная, или вероятностная, логика, впервые развитая (внимание!) экономистом Дж.М. Кейнсом [235]. Речь идет о том, что из одного высказывания с определенной вероятностью следует другое. Есть множество случаев, о которых умалчивает дедуктивная логика, когда логическая импликация, следующая правилу «если *e*, то *h*», осуществляется с вероятностью $0 < p < 1$. Чем качественнее свидетельство *e*, и чем их больше, тем ближе *p* к единице. Карнап пришел к выводу, что нет прямого, достоверного пути от наблю-

дений к теоретическим фактам, но есть стезя, приближающая к ним [71, с. 77]. Он полагал, что вероятности логической импликации (p) можно придать численное значение, но каким образом это можно сделать, Карнап так и не объяснил. Не имея возможности в деталях рассмотреть судьбу карнаповской логики открытия, выскажем осторожное суждение, что она не бессмысленна. К открытию теоретического закона нас приближает не только умело поставленный эксперимент, но и тщательно продуманная логико-вероятностная импликация. Несколько отвлекаясь от анализа неопозитивистской методологии науки, отметим к сведению читателя четыре пути научного открытия: 1) открытие как результат вероятностно-индуктивного рассуждения; 2) открытие как результат абдукции (Ч.С. Пирс); 3) открытие как догадка, которую невозможно обосновать в какой-либо логической форме (Поппер, Витгенштейн); 4) открытие как результат языковой игры (есть основание считать, что такая позиция близка к воззрениям Л. Витгенштейна, Ю. Хабермаса, М. Фуко).

Истинность теоретических законов удостоверяется их подтверждением. Положение о том, что истинная теория должна, по определению, подтверждаться фактами, кажется очень простым, но и оно содержит ряд тонкостей. Первоначально многие неопозитивисты (М. Шлик, Ф. Вайсман), увлекаемые идеалом абсолютно истинной теории, придерживались концепции абсолютной верификации. В свете вероятностной логики от идеала достижимости абсолютно истинной теории пришлось отойти. Как объяснялось выше, предложение наблюдения и формулировка теоретического закона объединены не однозначной, а вероятностной связью. Отсюда следует, что подтверждение лишь вероятностным образом фиксирует истинность теоретического закона. «Никогда нельзя достигнуть *полной* верификации закона» [71, с. 61]. К. Гемпель, внимательнее других неопозитивистов проанализировавший феномен подтверждения теории, отмечал, что если отчет о наблюдении подтверждает гипотезу h , то он также подтверждает каждое следствие из h , равно как и любую гипотезу, эквивалентную h [41, с. 68–69]. Постулату верификации (от лат. *verus* — истина и *facere* — делать) придавалось значение самого основополагающего принципа. Нешуточное замешательство возникло после уяснения постулативного характера принципа верификации: сам принцип верификации непроверяем. Длительное замешательство неопозитивистов было инспирировано их нежеланием признать, что положения теории следует дополнять методологи-

ческими предпочтениями, каковым и является принцип верификации.

С предложениями наблюдения теоретические законы связывают правила соответствия [71, с. 315]. Имеется в виду, что теоретические законы содержат неинтерпретированные термины. Правила соответствия как раз и должны обеспечить интерпретацию последних. Руководствуясь неопозитивистской методологией, рассмотрим, пожалуй, наиболее сложный случай соответствия теоретических и экспериментальных терминов. Речь идет об уравнении квантовой механики: $\hat{A}\varphi = a\varphi$, где $\hat{A}$ — оператор соответствующей характеристики; φ — волновая функция; a — собственное значение оператора $\hat{A}$. В эксперименте фиксируется a , но не φ и $\hat{A}$. Но так как анализируемое уравнение связывает воедино $\hat{A}$, φ и a , то подтверждение a вместе с тем есть и подтверждение φ и $\hat{A}$, которые не фиксируются экспериментально, но тем не менее подтверждаются. Перейдем к примерам из экономической науки.

Все средние и агрегированные величины не фиксируются экспериментально, но они подтверждаются. Другой пример. Оптимизации невозможно зафиксировать как таковые, но они подтверждаются результативными действиями по усовершенствованию экономики. И наконец, пожалуй, самый актуальный случай из области экономической науки. Значения функции полезности невозможно зафиксировать непосредственно, но иногда они считаются подтвержденными, ибо без них нельзя осмыслить стоимостные показатели. В связи с обсуждением правил соответствия уместно коснуться вопроса о так называемой *чистой* и *прикладной* экономической теории. В *Methodenstreit* Г. Шмоллер отрицал первую, а К. Менгер настаивал на ее уместности. Все экономисты, которые не в ладах с наблюдаемыми фактами, непременно объявляют себя сторонниками чистой теории. В соответствии с логикой Карнапа правила соответствия представляют собой органичную часть любой теории, в контексте которой уместны предложения наблюдения. О чистой теории речь может пойти только в том случае, если органическая ткань теории будет разорвана, в результате чего теоретические законы приобретут противоречащую их подлинному статусу самостоятельность. Таким образом, чистая теория — это методологический нонсенс. Критикуя придание чистой экономической теории самостоятельного статуса, Шмоллер был прав. Но он, совершая неочевидную ошибку, пренебрегал вместе с чистой экономической теорией далеко не тривиальным *концептуальным* статусом экономической науки.

Для логико-математических дисциплин характерны аналитические, а для физики — синтетические предложения. В неопозитивизме всегда соперничали два подхода: в качестве образцовой науки принималась либо логика, к которой редуцировалась математика, либо физика, к которой сводились все естественно-научные дисциплины. Карнап зафиксировал различие этих двух подходов в утверждении, что наука оперирует двумя принципиально противоположными по своему статусу типами предложений — аналитическими и синтетическими. Истинность аналитического предложения определяется исключительно значением входящих в него терминов, она не нуждается в подтверждении. Истинность синтетических предложений *подтверждается*. Для логико-математических наук характерны исключительно аналитические предложения. Они входят также в состав всех других наук, впрочем не выражая их специфику. Поясним ситуацию примером из экономической науки.

Предложение «Увеличение уровня безработицы ведет к росту цен» признается истинным лишь в случае его подтверждения; следовательно, оно является синтетическим. Совсем не обязательно снижение уровня безработицы сопровождается ростом цен. Предложение «Снижение уровня безработицы ведет к росту числа занятых в народном хозяйстве» является аналитическим, ибо по определению ясно, что снижения безработицы нельзя достичь без увеличения занятых в экономике людей. Порой аналитические предложения признаются тавтологиями. Но следует учитывать, что в отличие от тавтологий аналитические суждения могут приводить к росту актуального знания. Если бы дело обстояло по-другому, то математики и логики перестали бы доказывать столь излюбленные ими теоремы. Деление предложений науки на аналитические и синтетические актуально постольку, поскольку оно фиксирует разнотипность наук. В философии науки очень часто хотят обойтись универсальными рецептами там, где они в принципе не способны учесть многообразие наук. Разумеется, карнаповская классификация предложений явно недостаточна для выражения своеобразия всего спектра наук. Хорошо уже то, что пусть недостаточно, но тем не менее учитываются особенности определенных наук.

На наш взгляд, существует более продуктивная классификация научных предложений, чем карнаповская, а именно: есть все основания выделять синтаксические, семантические и прагматические предложения. Аналитические предложения — это синтаксические предложения. Синтетические предложения — это семантические предложения (семантика нуждается в феномене подтверждения).

Беда Карнапа состояла в том, что, не будучи знатоком гуманитарных наук, он не учитывал их специфику и в результате не выделял *прагматические* предложения. Именно к этому типу предложений относятся все предложения с экономической спецификой, о которой уже много было сказано в предыдущих текстах.

В науке есть точки произвольности [153, с. 57]. Еще в 1934 г. Карнап провозгласил принцип толерантности. «В логике неуместна мораль. Каждый может строить свою собственную логику, т.е. свою форму языка, так, как он пожелает» [220, с. 45]. Провозгласив вначале максимальный либерализм в приверженности к той или иной теории, Карнап затем стал его ограничивать. Со ссылкой на Пуанкаре он утверждал, что должна избираться наиболее простая теория [71, с. 224]. Принцип толерантности переводится Карнапом в плоскость принципа конвенционализма, который увязывается с принципом простоты.

Спор о конвенционализме принял в науке XX в. особенно острые формы в связи с тем, что общую теорию относительности (теорию тяготения) можно строить, используя аппарат как евклидовой, так и неевклидовой геометрии. Ясность в спорную ситуацию внес еще один, наряду с Карнапом, гений неопозитивизма, Х. Рейхенбах. Им было выяснено, что в случае использования евклидовой геометрии в составе общей теории относительности появляются универсальные силы, которые... невозможно зафиксировать экспериментально, т.е. их наличие не подтверждается. Погоня за простотой (евклидова геометрия, дескать, проще неевклидовой) приводит к негативным последствиям, а именно к утрате теорией своей концептуальной зрелости. В любой науке, в том числе и экономической, принцип концептуальной зрелости не терпит чуждого ему доминирования, в частности, принципа простоты, тем более что его статус не прояснен должным образом.

Содержательный анализ, проведенный Рейхенбахом, не привел к отказу от конвенционализма. Он лишь показал неуместность его грубых форм. Рейхенбаху удалось найти такие в высшей степени нетривиальные научные сюжеты, в которых нет возможности выбора между теоретическими предположениями. «Освобождение от произвольности описания природы достигается не наивно — абсолютным ее отрицанием, но только признанием и определением точек произвольности» [153, с. 56]. Если в приведенной цитате заменить слова «описание природы» на выражение «понимание экономической жизни», то, на наш взгляд, получится актуальное для научного творчества эвристическое предписание.

Наукам нужна философия науки, а не метафизика. Неопозитивисты отрицали метафизику как учение о таких причинах, которые достижимы, но не научными методами. Они никогда не ставили знак равенства между метафизикой и философией науки. Известная недоговоренность тем не менее оставалась. Резкий на выводы Л. Витгенштейн отмечал: «Результат философии не “философские предложения”, а достигнутая ясность предложений» [38, с. 24]. Если вопреки ему считать философию совокупностью предложений, то они окажутся и не аналитическими, и не синтетическими. Витгенштейн назвал бы их бессмысленными. Карнап с таким выводом вряд ли согласился бы. Судя по его произведениям, умудренный опытом, он пришел к выводу, что всякая наука обладает некоторыми *основаниями* и они как раз и образуют философию данной науки. Что именно представляют собой эти *основания*, он не разъяснял. Попробуем это сделать за него. На наш взгляд, философские предложения не только уместны, но и необходимы постольку, поскольку в них ставятся и разрешаются проблемы. А это означает, что они конечно же не являются бессмысленными. Философские предложения имеют не аналитический и не синтетический, а проблемный и метанаучный характер. Если мы ставим вопрос: «Имеют ли место в экономической науке теоретические конвенции?», то налицо философское и к тому же проблемное предложение. Ответ на вопрос будет философским.

Итак, неопозитивизм сумел развить интереснейший вариант философии науки, который сохраняет актуальность по сегодняшний день.

3.5.2. Постпозитивизм К. Поппера и критика неопозитивизма

Переходим к поиску слабых мест в неопозитивистских построениях. В этой связи лучшим адресатом является философия постпозитивиста К. Поппера. Кажется, нет ни одного положения неопозитивизма, которое бы Поппер не подверг жесточайшей критике. В современной философии науки постпозитивизм Поппера котируется столь высоко, что его резонно считать не просто отдельной теорией, а, пожалуй, целым направлением. Разумеется, желательнее определить основания философствования Поппера. На наш взгляд, они являются следующими.

- Центральная задача философии — познание мира [147, с. 35].
- Познание мира осуществляется в форме научных теорий: «теории — это сети, предназначенные улавливать то, что мы

называем “миром”, для осознания, объяснения и овладения им» [147, с. 82].

- Подлинное познание реализуется как рост научного знания, как смена теорий [147, с. 50].
- Метод обеспечения роста научного знания состоит в «четкой формулировке обсуждаемой проблемы и критическом исследовании различных ее решений» [147, с. 36].
- Критический анализ имеет дело с проблемами, которые в случае научно-эмпирической теории выступают как противоречия теории и экспериментальных фактов.

Исходное звено всех рассуждений Поппера — теория. Просто удивительно, к скольким нетривиальным новациям приводит такая позиция. На первый взгляд кажется, что она вполне приемлема для неопозитивистов, но это не так. Неопозитивист, будь то Витгенштейн или Карнап, начинает философию науки либо с логического анализа языка, либо с предложений наблюдения. Поппер с такой постановкой вопроса категорически не согласен. Дело в том, что теория господствует и над экспериментальной работой, и над языком [147, с. 143, 148]. То и другое интерпретируется в свете теории. Поппер исходил тем самым из принципа теоретической относительности. Тезис о господстве теории над языком Поппер не стал развивать, а вот с неопозитивистским пониманием базисных предложений как выражений фактов он расправился самым решительным образом.

Согласно Попперу, неверно, что научное познание начинается с фактов, их наблюдений и описаний, ибо и первое, и второе, и третье теоретически нагружены. Кажется, что аргументацию Поппера можно опровергнуть следующим образом. Если факт не объясняется теорией, то он независим от нее и, следовательно, тезис о теоретической нагруженности фактов несостоятелен. На это Поппер ответил бы, в нашей реконструкции его воззрений, следующим образом. Теоретическая нагруженность факта F означает, что он непременно определенным способом интерпретируется, а это невозможно без теории. Если интерпретация противоречива, то это не означает, что она отсутствует. Противоречивая интерпретация, будучи с точки зрения рациональной дискуссии невыносимой, свидетельствует о необходимости смены старой теории (T_1) новой (T_2). Поппер полагал, что со своей концепцией фактов и базисных предложений неопозитивисты не в состоянии избежать ловушки психологизма [147, с. 131]. Если базисные высказывания не интерпретируются теоретически, т.е. посредством универсаль-

ных предложений, то они непременно выступают формой чувств, а это как раз и ведет к психологизму как негативному с научной точки зрения явлению.

Любая теоретическая система, если лишить ее основания, рушится как картонный домик. Поппер стремился подтвердить это правило в своей критике неопозитивизма. Отрицание фактуального базиса науки тотчас же ставит под решающее сомнение и феномен подтверждения теории, и, следовательно, и верификацию, и индуктивный метод (восходить к теории не от чего), и различение (демаркацию) научного и ненаучного знания, и даже тезис об истинности научной теории.

Раз верификация теории фактами невозможна, то имеет место нечто другое, чем верификация, а именно фальсификация (опровержение). Базисные предложения способны фальсифицировать, опровергать теорию. Существует явная асимметрия между верификацией и фальсификацией. Если даже признать возможность подтверждения, то тем не менее ясно, что *универсальное* предложение никак не может быть обосновано конечным числом подтверждений. С другой стороны, всего одно базисное предложение способно опровергнуть весь теоретический закон.

Поппер вместо подтверждения использовал представление о *подкреплении* теории. Подкрепление теории придает ей не истинность, а лишь устойчивость, укрепляет ее. Он признавал наличие *степени* подкрепления, но ставил ее в зависимость от степени фальсифицируемости: «Гипотеза, которая фальсифицируема в более высокой степени или более проста, также и подкрепляется в более высокой степени» [147, с. 212]. Лучше всего подкрепляются наиболее точные теории. Хироманты и гадалки также оперируют теориями, но такими, которые в силу их расплывчатости не подкрепляются. Поппер иронизировал над неопозитивистами: раз вы считаете наилучшими наиболее вероятные теории, то, по сути, поддерживаете позиции хиромантов и гадалек, т.е. людей, руководствующихся ненаучными теориями.

Методологическая позиция Поппера вынуждает его отказаться от традиционного понимания концептов «истинно» и «ложно»: «Вместо того, чтобы говорить: “Предсказание p истинно при условии теории t и базисного высказывания b ”, мы можем сказать, что высказывание p следует из (непротиворечивой) конъюнкции t и b . Фальсификацию теории можно описать аналогичным образом. Вместо того, чтобы назвать теорию “ложной”, мы можем сказать, что она противоречит определенному множеству принятых базис-

ных высказываний» [147, с. 221]. Суть предложения Поппера состоит в том, что на место смутного представления о *соответствии* (что это такое?) теории фактам ставится *выведение* из теоретических высказываний базисных. Поппер полагал, что он придал адекватное содержание теории семантической истины Тарского [174], который, несмотря на новаторство своих воззрений, продолжал придерживаться теории абсолютной истины [147, с. 221]. А между тем само представление об истине излишне, а если даже допустить правомерность его, то по крайней мере надо отказаться от принятия возможности *абсолютной* истины.

У Поппера связь между теорией и базисными предложениями обеспечивает не индукция, а исключительно дедукция. Поэтому он объявлял себя сторонником гипотетико-дедуктивного метода. Теории — гипотезы, от которых приходится отказываться в случае их фальсификации. Метод индукции — иллюзия, ибо переход от сингулярных высказываний к универсальным в принципе невозможен.

Теории, которые в принципе нефальсифицируемы, в силу их изолированности от фактов не удовлетворяют признаку научности. Демаркация между наукой и ненаукой возможна, причем исключительно благодаря фальсификации [147, с. 62].

Альфой и омегой методологии Поппера является феномен теории как совокупности универсальных высказываний, т.е. высказываний, относящихся ко всем элементам данного класса. Кажется резонным поставить вопрос о научном открытии теорий. Поппер не избегал его. Он полагал, что «каждое открытие содержит “иррациональный элемент” или “творческую интуицию” в бергсоновском смысле» [147, с. 52]. Поппер брал себе в союзники Эйнштейна с его утверждением, что универсальные законы «могут быть получены только при помощи интуиции» [Там же]. Прокомментируем позицию Поппера.

На наш взгляд, она непоследовательна: недопустимо предпосылать что-либо исходному звену, теории, в данном случае методологии науки. Если ты начинаешь с теории, то непоследовательно ей предпосылать интуицию. Начиная с бергсоновской интуиции, невозможно заполучить попперианство. Вопрос «Но теории же открываются?» лишь на первый взгляд кажется вполне правомерным. При другом мнении следует спросить: «А каковы основания интуиции?» Согласно Попперу, «наш взгляд на мир в каждый данный момент неизбежно пропитан теорией» [147, с. 582]. Надо полагать, и интуиция тоже. Значит, начиная построение науки с

интуиции, мы уже оперируем теорией. Итак, вырисовывается следующее положение дел. Рождение человека было рождением теоретического человека. А далее, если оставаться в рамках методологии Поппера, запускается содержательный процесс роста научного знания, приводящий к замене старой теории новой. Таким образом, путаных и невразумительных рассуждений об интуиции можно избежать.

Поппер давал повод считать, что рост научного знания начинается не с теории, а с проблем. Он приводил схему

$$P_1 \rightarrow TT \rightarrow EE \rightarrow P_2. \quad (3.1)$$

Мы, дескать, начинаем с некоторой проблемы P_1 , переходим к предположительной теории TT , если надо, подвергаем ее процессу устранения ошибок EE , это приводит к новой проблеме P_2 [147, с. 455]. Но исходная проблема ведь тоже теоретически нагружена, она в конечном счете представляет собой не что иное, как коллизию между теорией и базисными предложениями. В простейшем виде проблему можно представить формулой

$$P \equiv T \perp S,$$

где T — теория, в рамках которой формулируется проблема; S — базисное предложение; $\perp$ — знак коллизии, несогласованности T и S . С учетом сказанного относительно природы проблем формулу (3.1) можно записать таким образом, что полностью реабилитируется основополагающее значение теории (читай: принципа теоретической относительности):

$$T_1(P_1^1) \rightarrow EE \rightarrow T_2(P_1^2) \rightarrow T_2(P_2^2). \quad (3.2)$$

Мы начинаем с проблемы P_1 в рамках T_1 , а затем переходим к P_1 в рамках T_2 (верхний индекс показывает на теоретическую принадлежность проблемы) и т.д.

Переход от одной теории к другой не укладывается в дедукцию, но он и не выступает как необъяснимое озарение. Изобретение новой теории — многоступенчатый, а не одношаговый процесс. О нем каждый ученый может рассказать очень многое.

Итак, Поппер сумел противопоставить неопозитивистской методологии науки свою, которую принято называть постпозитивистской. В следующем параграфе будет сделана попытка частичного примирения двух методологий. Заодно они будут представлены в легкообозримом виде.

3.5.3. Можно ли примирить Карнапа с Поппером?

Сравнение неопозитивизма и постпозитивизма приводится в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Неопозитивизм и постпозитивизм

№ п/п	Неопозитивизм	Постпозитивизм
1	Наука имеет теоретический характер	Верно
2	В экспериментальные науки входят теории и факты	Верно
3	Базисом науки являются факты	Неверно. Базисом науки являются теории, точнее, проблемы в их составе
4	Факты фиксируются органами чувств и выражаются базисными предложениями, они не зависят от теории	Неверно. Базисные предложения науки выводятся из теорий. При фиксации фактов чувственный компонент имеет вторичное значение
5	Благодаря вероятностной индукции восходят от фактов к теории	Это иллюзия
6	Объяснение фактов предполагает подведение сингулярных высказываний под универсальные	Верно. Гипотетико-дедуктивному способу объяснения нет альтернативы. Объяснение фактов предполагает использование теорий-гипотез
7	Теория нуждается в проверке	Верно
8	Теория подтверждается	Неверно. Теория подкрепляется
9	Наука имеет дело с фактами	Неверно. Наука имеет дело с проблемами
10	Теория должна соответствовать фактам	Неверно. Из теории должны выводиться базисные предложения
11	Теория верифицируется	Неверно. Она фальсифицируется
12	Научное знание отличается от ненаучного	Верно. Всегда можно провести границу между научным и ненаучным знанием
13	Отличить научное знание от ненаучного позволяет верификация	Неверно. Указанное отличие позволяет провести фальсификация теорий и их сравнение друг с другом
14	Наука начинается с логического анализа языка	Логический анализ языка — один из моментов научного знания
15	Цель науки — добиться ясного знания	Сказано неточно. Цель науки — обеспечить рост научного знания
16	Теоретические законы с предложениями наблюдения связывают правила соответствия	Неверно. Указанная связь определяется выводением из законов предложений, которые сопоставляются с описаниями фактов

№ п/п	Неопозитивизм	Постпозитивизм
17	Мы выбираем ту теорию, которая истинна, соответствует всем фактам	Неверно. Мы выбираем ту теорию, которая лучше других выдерживает конкуренцию с другими теориями [147, с. 144]
18	Мы выбираем ту теорию, которая проще, удобнее и соответствует другим эстетическим критериям	Неверно, уловка конвенционализма несостоятельна. Мы выбираем теорию, которая лучше других выдерживает проверку (читай: фальсификацию) [147, с. 145, 245]
19	Человек часто ошибается. Устранение ошибок ведет к максимально достоверному знанию, такому, которое не нуждается в критике	Сказано неточно. Из учения о погрешимости знания нельзя сделать вывод о возможности достоверного знания. Нам всегда надлежит, критикуя теории, извлекать уроки из ошибок [147, с. 387–388]
20	Методология не является самостоятельной философской дисциплиной	Отрицание самостоятельности методологии несостоятельно [147, с. 75]. Без нее невозможно обосновать статус научной теории

Приведенные выше два десятка положений показывают, что между методологией нео- и постпозитивизма есть много точек соприкосновения. Постпозитивизм стоит на плечах неопозитивизма. Выдающееся достижение Поппера заключается в том, что он первым осознал подлинное значение двух основополагающих методологических принципов — принципа теоретической относительности и принципа роста научного знания. В составе неопозитивизма им нет разумной альтернативы, а потому аргументы Поппера были весомее, чем рассуждения его оппонентов. Соотношение нео- и постпозитивизма не таково, что непредвзятому исследователю необходимо осуществлять между ними мучительный выбор. Его можно осуществить, и тогда во многих отношениях предпочтительнее постпозитивизм. Но более эффективная методологическая позиция состоит в выстраивании существенного фрагмента философско-методологического строя философии науки в форме единства двух вариантов философии науки: *постпозитивизм* → *неопозитивизм*. Именно оно позволяет учесть одновременно достоинства обеих методологических программ.

Разумеется, не следует считать, что в строе *постпозитивизм* → *неопозитивизм* все приведено в состояние уравновешенности, исключающей точки роста. Одна из них связана, на наш взгляд, с определением статуса метода вероятностной индукции. Поппер

этот метод решительно отрицал. При этом он основной мишенью своих атак избирал Дж.М. Кейнса [147, с. 216–219]. Это имя в рамках данной книги, разумеется, привлекает особое внимание, ведь речь идет о выдающемся экономисте.

Суть аргументации Поппера состояла в том, что предложения наблюдения теоретически нагружены, а потому от них не к чему восходить. Но, возможно, это утверждение содержит определенный изъян. Восходить есть куда, а именно от теории T_1 к теории T_2 . Допустим, в распоряжении исследователя имеется совокупность предложений наблюдения $e_1, e_2, \dots, e_n$, которые изначально понимаются в рамках теории T_1 , т.е. являются $e_1^1, e_2^2, \dots, e_n^n$. Возникает вопрос: можно ли от последних перейти к новой теории T_2 , отличной от T_1 ? Практика научных изысканий показывает, что исследователь выдвигает ряд гипотетических теорий, допустим T_2, T_3, T_4 , каждую из них сверяя с $e_1^1, e_2^2, \dots, e_n^n$. В итоге у него получается ряд все более истинностных в вероятностном отношении теорий:

$$e_1^1, e_2^1, \dots, e_n^1 \rightarrow e_1^2, e_2^2, \dots, e_n^2 \rightarrow e_1^3, e_2^3, \dots, e_n^3 \rightarrow \text{и т.д.}$$

Успешной считается лишь та гипотетическая теория, которая позволяет непротиворечивым образом проинтерпретировать смысл всех предложений наблюдения. На наш взгляд, рано ставить крест на методе вероятностной индукции.

Что касается Кейнса, то он, судя по его трактату о вероятности, испытывал тягу к неопозитивизму. Размышляя над методологией Кейнса, мы обратили внимание на следующее обстоятельство. Он, как известно, непременно ставил в центр своего анализа «предположения о будущем» [73, с. 225]. Но как мы делаем предположение о будущем? Очевидно, руководствуясь тем или иным теоретическим законом L . Но вот что удивительно. Обеспокоенность будущим, как правило, столь велика, что вольно или невольно сам этот закон подвергается экспертизе: никто не желает слепо подчиняться его диктату. Иначе говоря, предвосхищающий будущее предпочитает разные сценарии не только в рамках уже известных законов, но и при новых законах. Возможный мир включает не только события, но и спектр законов h . Какой из них более вероятен — вот в чем вопрос. Сама постановка этого вопроса вынуждает возвратиться к методу вероятностной индукции и его изобретателю Дж.М. Кейнсу.

Итак, можно и следует ли примирять Карнапа и Поппера? Их не надо мирить, их следует понять лучше, чем они сами себя понимали. Имея это в виду, приходится обращаться к методологическому строю философии.

3.5.4. Прагматический аналитизм У. Куайна

Для нео- и постпозитивизма характерно исключительно внимательное отношение к основаниям науки. Эту традицию, бесспорно заслуживающую всесторонней поддержки, пожалуй, с наибольшим энтузиазмом поддержал американский аналитик Уиллард Куайн. На американской почве европейским нео- и постпозитивизму был придан весьма специфический, а именно прагматический, вид. В результате вся философия науки окрасилась в прагматические тона. Последствия этого явления, как нам представляется, оказались отчасти как негативными, так и позитивными. Их неоднозначность объясняется прежде всего тем, что прагматический подход актуален для гуманитарных, но не для многих других наук, в том числе естествознания. Как бы то ни было, аналитическая философия в американском изложении представляет в контексте данной книги значительный интерес.

По Куайну, наиболее бесспорные основания философствования сводятся к следующим [83, с. 40—41]: а) возбуждение чувственных рецепторов человека; б) язык как интересубъективная социальная система знаков; в) избирательное поведение людей в различных ситуациях. Он стремился освободить философию науки от тех допущений, которые не выдерживают критики. В противоположность традиции, идущей от Локка, Куайн не признавал так называемый внутренний опыт, рефлексии, или же нечто аналогичное ей, например мышление. Ничего вразумительного сказать о внутреннем опыте человека не удастся, всякий раз выясняется, по Куайну, что сказанное касается соотношения чувственных реакций, языка и поведения. И только четвертого не дано. Так как Куайн отрицал внутренний опыт человека, то его эмпиризм оказался более радикальным, чем у наследников Локка, в том числе всех неопозитивистов. По указанному основанию философию Куайна часто называют *радикальным эмпиризмом*. Этой характеристике философии Куайна не следует придавать слишком большое значение. Тексты Куайна свидетельствуют о том, что центральное значение из трех вышеуказанных оснований философствования он придавал языку. Его философия — это скорее лингвицизм, чем эмпиризм. Разумеется, этот лингвицизм вполне определенного толка, а именно эмпирического и поведенческого, т.е. речь идет об эмпирико-бихевиористском лингвицизме. Куайн объявлял себя сторонником прагматизма Дж. Дьюи, для которого «значение не является психической сущностью, оно является свойством поведения» [83, с. 40]. Но между Дьюи и Куайном есть существенное различие. Первый

акцентировал свое внимание на поведении, а второй — на языке. Почему Куайн не восходил от чувственных реакций на ситуативные стимулы к языку и поведению? Потому что сами люди вынуждены, как считал Куайн, на свой страх и риск конструировать систему мира, которая ориентирована на язык в большей степени, чем на чувства. С редкой последовательностью Куайн пытался реализовать избранную им методологию лингвистического прагматизма. Многие его выводы оказались весьма неожиданными.

Непостижимость референции [82, с. 339]. Референция как обозначение объектов словами и другими знаками кажется вполне очевидной операцией. Но выясняется, что это не так. Даже в случае остенсивного определения, указывания на что-либо не ясно, на что именно указывается — то ли на все тело, то ли на его часть, а если на часть, то какую. Многим словам, в частности союзам, предлогам, междометиям, остенсивные определения вообще противопоставлены. Итак, референция как самостоятельный акт, не опосредованный языком, в принципе невозможна. Несостоятельность референции кладет конец «мифу о музее», согласно которому каждому объекту соответствует слово. Как нам представляется, куайновская критика наивного понимания референции весьма актуальна.

Фундаментальными элементами семантики являются не слова, а предложения [82, с. 323]. Куайн подметил, что многие термины, опять же можно вспомнить о союзах, предлогах, местоимениях типа «тот», «который», получают экспликацию не сами по себе, а в составе предложений. Он пришел к выводу, что значения слов зависят от значения предложений. Слово — это предложение, редуцированное настолько, что получается абсурд. Наш пример: осмысленным является предложение « x есть p », но не « x есть» или «*есть*» или « p ».

Существовать — значит быть значением связанной переменной [82, с. 328]. Поведение человека не может обойтись без интереса к тому, что признается существующим. Но что именно признается существующим? Сильно упрощая аргументацию Куайна, но сохраняя ее существенные моменты, обратимся к пропозициональной функции « x есть p ». Существующим признается только такое x , которое удовлетворяет предложению « x есть p ». Итак, существовать — значит быть значением связанной переменной. Такой вывод прекрасно координирует с логикой предикатов, в которой используются кванторы, в частности квантор всеобщности. Все научные

законы можно записать в кванторном виде. Итак, в науке принимаются не любые объекты, а лишь те, которые выступают значениями введенных нами переменных.

Принцип онтологической относительности: онтология определяется, во-первых, конкретной теорией, во-вторых, способом перевода предпосылочной теории в другую [83, с. 59]. Что мы принимаем за объекты? Этот вопрос связан с языком, выступающим как теория. Таким образом, все объекты теоретичны. Но возможны разнообразные языки и, следовательно, отличающиеся друг от друга теории. Значит, теоретическая относительность объектов существует не в единственном экземпляре. Онтология относительна в двойном смысле, как и указано в начале абзаца.

Концепция неопределенности перевода: «не существует реальности, относительно которой тот или иной перевод можно признать верным» [82, с. 342]. Рассуждая гипотетически, согласно установкам прагматизма этой реальностью могла бы быть система поведения. По Куайну, системы поведения являются самыми различными и у нас нет возможности привести их к общему знаменателю. Следует отметить, что концепция неопределенности перевода, согласно которой невозможна субординация теорий, вызывает возражения.

В нео- и постпозитивизме теория сверяется с экспериментальными данными. Они-то и представляют собой ту реальность, относительно которой определяется, какая теория сильнее, истиннее. Куайн мог бы присоединиться к этому методологическому решению, проторив дорожку от чувственных возбуждений к данным наблюдений. Однако он этого не сделал. Видимо, потому, что был чрезмерно увлечен системами поведения. Но относительно последних он настолько немногословен, что его анализ представляется незаконченным. Анализ систем поведения без обращения к проблематике специальных наук вряд ли может быть состоятельным. Если бы Куайн обратился к феномену роста научного знания, то ему, надо полагать, пришлось бы отказаться от концепции неопределенности перевода.

Отрицание аналитических предложений. Куайн подметил, что в неопозитивизме теоретические предложения редуцируются к предложениям наблюдения. Но когда речь заходит о математике и логике, которые состоят из аналитических предложений, это правило нарушается. Напомним читателю, что предложение считается аналитическим благодаря своей форме и значению терминов, входящих в него. Карнап пришел к выводу, что в рамках последова-

тельного эмпиризма смысл аналитических предложений невозможно определить. В споре, который разгорелся между Карнапом и Куайном, учителем и учеником, каждый остался на своей позиции. В следующих разделах параграфа выяснятся основания, по которым, на наш взгляд, следует отдать предпочтение позиции Карнапа, отличавшего аналитические предложения от синтетических.

Совокупность наук есть единое целое, граничными условиями которого является наш чувственный опыт [245, с. 38]. В совокупность наук Куайн включал буквально все дисциплины, от истории до математики. Оригинальность позиции Куайна состояла в том, что он отказывал отдельным наукам в опытных данных (читай: в возбуждениях чувств). Лишь все вместе они соприкасаются с ними. Налицо определенная форма холизма. Ее истоки, видимо, определяются убеждением Куайна, что смысл слова выясняется в контексте предложения, а смысл последнего — в контексте самого языка. Холизм Куайна настолько радикален, что ему приходилось отрицать как достаточно отчетливую структурированность науки в целом, так и каждой отдельной науки в частности. Ясно, что холизм Куайна не мог быть согласован с признанием различий аналитических и синтетических предложений. Для него математика являлась экспериментальной наукой едва ли не в той же самой степени, что и, например, физика. Холизм Куайна вызывал резкие и, думается, вполне оправданные возражения. Как именно взаимосвязаны между собой науки, выясняется лишь после тщательного анализа их междисциплинарных связей, который в трудах Куайна отсутствует.

Тезис Дюгема—Куайна: данные экспериментов учитываются в процессе постепенной трансформации науки в целом. Этот тезис, по сути, является следствием выбранной Куайном версии холизма, в которой наука выступает как обширное целое, способное переработать новые порции знания в любом своем регионе. До научных революций дело никогда не доходит. Согласно П. Дюгему, историку физики начала XX в., перед судом экспериментальных данных всегда оказывается не отдельное положение теории, а сама она в целом. Так называемые решающие эксперименты, которые позволяют выбрать между двумя предложениями или двумя теориями, невозможны. Даже самые «громкие» эксперименты приводят не больше, чем к частичной трансформации теории, причем она может быть осуществлена различными способами. Иначе говоря, конвенционализм состоятелен. Тезис Дюгема — Куайна трудно

согласовать с далеко зашедшей дифференциацией наук, в рамках которой учитывается структурированность как науки в целом, так и отдельных наук. Поппер резко возражал против холизма Куайна и Дюгема [147, с. 360], и по нашему мнению, он был прав.

Подведем некоторые итоги. Философия науки Куайна — прекрасный образец аналитического прагматизма. Огромный интерес представляют его выводы относительно: а) неочевидного характера референции; б) особого научного статуса предложений; в) роли переменных; г) критерия существования; д) принципа онтологической относительности. Более спорны его выводы относительно: а) неопределенности перевода; б) отсутствия аналитических предложений; в) холизма (неструктурированности) науки; г) недискретного характера трансформации науки и теорий. Разумеется, спорные выводы Куайна ни для кого не являются обязательными и при желании им можно придать более приемлемый вид. В качестве философа науки Куайн — мыслитель масштаба Карнапа и Поппера. У всех трех есть чему поучиться.

В заключение данного подпараграфа имеет смысл хотя бы вкратце указать на две философские концепции, которые по своему смыслу ближе к прагматизму, чем к какому-либо другому фундаментальному философскому направлению. Речь идет об операционализме и инструментализме.

Ведущим операционалистом считается не экономист П. Самуэльсон, который как-то вскользь высказался в пользу операционализма, а Нобелевский лауреат по физике П. Бриджмен. «Основная идея операционального анализа, — отмечал он, — довольно проста, а именно: нам не известно значение понятия до тех пор, пока не определены операции, которые используются нами или нашими коллегами при применении этого понятия в некоторой ситуации» [218, с. 8]. Обычно суть операционализма видят в том, что, как отмечал Поппер, «теоретические понятия должны быть определены в терминах измерительных операций. Вопреки этой точке зрения можно показать, что *измерения предполагают существование теорий*. Измерение не существует вне теории, и нет операций, которые можно было бы удовлетворительно описать с помощью нетеоретических терминов» [147, с. 285].

Согласно инструментализму теории нужны для чего-то, например для предсказания будущих событий или преодоления проблем. Считается, что инструментализм был развит в трудах американского прагматиста Дж. Дьюи. Критики инструментализма, в том числе Поппер, отмечают, что в нем теории играют всего лишь

вспомогательную роль и, следовательно, умаляется их статус [147, с. 286]. Среди европейских авторов широко распространено мнение, что прагматисты перескакивают через процесс понимания, который приглушается активизмом. Уже в подпараграфе 3.5.6 выяснится, что ставить знак равенства между прагматизмом и теоретической поверхностностью нет никаких оснований.

3.5.5. Историческая школа в философии науки

В постпозитивизме Поппера содержится один момент, проблематизация которого привела к образованию относительно самостоятельной области исследования, значительный вклад в которую внесли также И. Лакатос, Т. Кун, П. Фейерабенд. Речь идет об исторической школе в философии науки, основным предметом изучения которой является динамика научного знания. В наши дни мало кто удовлетворяется представлением о возможности абсолютного знания, пребывающего в раз и навсегда достигнутом состоянии покоя. От того, как понимается динамика знания, зависит уяснение существа науки. Памятуя об этом, обратимся к наиболее актуальным концепциям представителей исторической школы.

Карл Поппер: частичная тождественность теорий. Он предполагал, что теории *сравнимы* и как раз в этом заключается их соизмеримость.

«Предполагая, что истинное содержание и ложное содержание двух теорий t_1 и t_2 сравнимы, можно утверждать, что t_2 ближе к истине или лучше соответствует фактам, чем t_1 , если и только если имеет место одно из двух условий:

а) истинное, но не ложное содержание t_2 превосходит истинное содержание t_1 ;

б) ложное, но не истинное содержание t_1 превосходит ложное содержание t_2 » [147, с. 353]. Теория t_2 превосходит теорию t_1 , если она по сравнению с нею: 1) делает более точные утверждения; 2) объясняет большее количество фактов; 3) истолковывает факты более подробно; 4) выдерживает большее число проверок; 5) предлагает новые проверки; 6) объединила ранее не связанные друг с другом проблемы [Там же, с. 351].

Итак, Поппер предполагал, что сравнение теорий возможно в силу их частичной истинностной тождественности. Не ясно, почему две теории применительно к одним фактам могут быть тождественными, а за их пределами они же нетождественны друг другу. На наш взгляд, ошибка Поппера состоит в концептуальном отождествлении двух теорий. В концептуальном отношении у двух

теорий нет тождественных частей. Теория t_2 ни в одной из своих частей не тождественна t_1 . Теория t_2 имеет над теорией t_1 концептуальное преимущество, и лишь поэтому она удовлетворяет перечисленным выше шести положениям. Кстати, в этих положениях Поппер, вопреки своему обыкновению, делает акцент не на теории, а на фактах. Такая манера выражения характерна скорее для неопозитивиста, чем для постпозитивиста.

На наш взгляд, Поппер не учитывал, что переход от одной теории к другой предполагает сложный процесс интерпретации. Сравнение теорий означает, что содержание как достоинств, так и недостатков t_1 , может быть проинтерпретировано с позиций t_2 . Там, где t_1 сталкивается с неодолимыми для нее противоречиями, с ними благополучно справляется t_2 .

Поппер понимал соизмеримость теорий упрощенно, как сравнение без учета вектора интерпретации, направленного от t_2 к t_1 . Он обращает внимание на исторический (поступательный) ряд теорий ($t_1 \rightarrow t_2$), но у него отсутствует научно-теоретический *строй*: $t_2 \Rightarrow t_1$.

Стремясь определить истоки экстенсивного подхода Поппера, пожалуй, следует обратить внимание на одну особенность его философствования: далеко не всегда проводимый им анализ научных теорий обстоятелен. Так, в книге «Открытое общество и его враги» [148, т. 2] Поппер обрушивал шквал критики на марксизм, но обходился без тщательного анализа его экономической теории с ее главным концептом, абстрактным трудом. В книге [146] он, обращаясь к сложнейшим вопросам квантовой механики, умудрялся обойтись без анализа ее символического формализма, а это необходимо было сделать.

Между наукой и философией науки существует очень тесная связь. Стоит ее ослабить, как тотчас зазор между ними становится столь большим, что философия науки, теряя свой былой статус, переходит в стадию метафизики. Последняя в отличие от философии науки оперирует общими декларациями там, где требуется утонченный научный анализ. На наш взгляд, даже высшему авторитету в области философии науки — Попперу не всегда удавалось соблюсти необходимую дистанцию между нею и метафизикой.

Имре Лакатос: история науки — это эстафета научно-исследовательских программ. Попперовский анализ науки нашел поддержку и критику у И. Лакатоса. Он решил создать теорию истории науки, которая отсутствовала у Поппера [88, с. 246]. В связи с этим Лакатос ставил во главу угла концепт «научно-исследовательская

программа» (НИП). НИП — это ряд теорий с одними и теми же методологическими принципами и основными задачами (твердое ядро программы) плюс их изменчивая часть (защитный пояс) [89, с. 135–136]. Реализация программы выступает как сохранение твердого ядра в неприкосновенности (*отрицательная эвристика*), дополненное выдвижением проблем, догадок, опровержением аномалий (*положительная эвристика*). Смена НИП не является сиюминутным процессом. Ее ядро значительно устойчивее защитного пояса. Под удар дискредитирующих данную НИП факторов в первую очередь попадает ее периферия, играющая роль защитного пояса. Разрушение ядра программы означает катастрофу всей НИП. До этой катастрофы НИП проходит разные стадии, в том числе регресса и прогресса. История развития науки — это не просто эстафета теорий, а последовательность научно-исследовательских программ.

Для выделения «жесткого ядра» есть лишь один способ — определить инварианты того семейства теорий, которое избрано для анализа. Допустим, вы выяснили, что во всех трех экономических теориях T_1 , T_2 , T_3 (мы в отличие от Поппера предпочитаем обозначать теории заглавными буквами!) используются следующие положения: а) основные экономические параметры интерпретируются как предельные величины; б) считается, что на рынке существует равновесие, совпадающее с оптимумом по Парето; в) используется модель рационального вывода. Но есть и различия между теориями: в T_1 допускается, а в T_2 не разрешается частная собственность на ресурсы; в T_3 рассматривается теория международной торговли, о которой нет речи в T_1 и T_2 . К тому же каждая из теорий имеет выдающихся сторонников, которые расходятся во мнении относительно многих положений, используют различные упрощающие приемы («допустим, что ...»). Таким образом, положения а), б), и в) образуют ядро, а разброс мнений, вспомогательных гипотез, объектов исследования составляют оболочку ядра данной НИП, в которой читатель, очевидно, давно уже распознал неоклассику. Представление о неоклассической НИП будет актуальным до тех пор, пока в наличии будут инварианты а), б) и в). Можно допустить, что развитие экономической науки вынудит отказаться сначала от в), а затем и от б). Но лишь когда будет «разбито последнее зеркало» — а), неоклассическая НИП будет окончательно разрушена.

Как правило, в экономических направлениях, а они представляют собой своеобразные НИП, можно выделить «последнее зер-

кало», наиболее основополагающий принцип. В классике это теория стоимости, в марксизме — принцип двойственности заключенного в товаре труда, в кейнсианстве — требование предвосхищения будущего.

Концепция НИП имеет большое значение по крайней мере в двух отношениях. Лакатос обратил внимание, во-первых, на структуру науки в целом, во-вторых, на строение каждой отдельной теории. Идея о том, что любая отдельная теория непременно входит в кластер теорий, и нова, и необычна. Интересна также мысль об относительной устойчивости теории, до некоторых пределов она способна выдерживать критические удары, проверки, фальсификации. Лакатос прав, по сравнению с теорией Поппера его фальсификационизм является более утонченным.

Но при всех ее достоинствах концепцию НИП нельзя считать теорией истории науки. Дело в том, что представление о НИП не отменяет фундаментального научного факта: элементарной концептуальной единицей науки является не что иное, как теория. Относительно теории НИП — укрупненная единица, кластер теорий. Продуктивное исследование не должно ограничиваться НИП, оно вынуждено обратиться к их структурным единицам, а ими являются теории. Углубленный анализ непременно должен дойти до динамики теорий, в противном случае он потеряет в концептуальной содержательности и основательности.

На наш взгляд, теория истории науки выступает как двухстадийный процесс: исторический *ряд* теорий дополняется их *строим*. Переинтерпретация ряда теорий в их строй как раз и является сердцевинной теоретического постижения философии науки. Лакатовская история научно-исследовательских программ не доходит до этой сердцевины. Она, по сути, не рассматривает соотношение теорий, относящихся к различным научно-исследовательским программам.

Томас Кун: концепция научных революций. Подобно Лакатосу, Т. Кун членит науку не на отдельные теории, а на более объемные образования, которые он называл парадигмами (от греч. *paradigma* — образец, пример). Термин «парадигма» обозначает всю совокупность убеждений, ценностей, технических средств и т.д., которая характерна для данного сообщества. С другой стороны, он указывает на один вид элемента в этой совокупности — конкретные решения головоломок, которые, когда они используются в качестве моделей или примеров, «могут заменять эксплицитные правила как основу для решения неразгаданных еще головоломок

науки» [84, с. 272]. Итак, Кун придает парадигме двоякий смысл — социологический и конкретно-научный. Именно в указанных двух смыслах концепта «парадигма» он видит свой основной вклад в философию науки [84, с. 272]. Но почему научное сообщество стремится к парадигмам? Потому что их использование приводит к успеху скорее всего [Там же, с. 45]. Как видим, концепт «парадигма» вырастает у Куна из прагматических корней. Парадигме придается инструментальный характер.

Руководствуясь парадигмой, ученые наводят порядок в науке. Так они приходят к *нормальной* науке, стандарты которой излагаются в учебниках. Те явления, которые не вмещаются в коробку нормальной науки, в сущности, вообще упускаются из виду. Кажется, что это явный урон. Но надо учитывать и преимущества парадигмальной науки: она позволяет исследовать тот или иной фрагмент природы детальнее и глубже, чем это было бы возможно при других обстоятельствах [Там же, с. 46]. Нормальная наука позволяет решить многие головоломки, причем с максимальным успехом. Постепенно, однако, облако неразрешимых аномалий вокруг нее уплотняется, это приводит к кризису, наступает час теоретической революции, наука становится экстраординарной. В условиях кризиса нет другого выхода, как отказаться от парадигмы. Но отказ от одной парадигмы есть решение принять другую парадигму. Принимается та парадигма, которая позволяет достичь большего успеха. Выбор новой парадигмы определяется в решающей степени максимумами, нормами, ценностями. При этом надо отличать стандартные критерии оценки адекватности теории, такие, например, как точность, непротиворечивость, область приложения, простота и плодотворность, от факторов, зависящих от индивидуальной биографии и характеристики личности. Критерии выбора Кун квалифицирует как ценности. Главный его вывод состоит в том, что выбор парадигмы определяется ценностями. Сторонники конкурирующих парадигм никогда не преследуют одни и те же цели, они руководствуются разными неэмпирическими допущениями. А поэтому «конкуренция между парадигмами не является видом борьбы, которая может быть разрешена с помощью доводов» [Там же, с. 195]. В силу тех же неэмпирических, т.е. неустанавливаемых путем верификации или фальсификации, допущений ученые, работающие в различных парадигмальных областях, видят вещи по-разному и говорят на неодинаковых языках (теории несоизмеримы).

Переходим к критическому анализу философии науки Т. Куна. Парадигмы Куна отчасти похожи на НИП Лакатоса, те и другие

проходят периоды нормального и кризисного (революционного, экстраординарного) существования. Важное отличие парадигмы от НИП состоит в том, что она содержит широкий спектр субъективных предпочтений, игровых моментов, всего того, что Кун называл «социологией» (не путать с социологией как наукой!). Для Лакатоса все содержимое НИП поддается рациональной дискуссии (эта позиция идет от Поппера). Парадигмы же в их куновской интерпретации выходят за пределы рационального анализа. На частые обвинения в иррационализме Кун реагировал крайне болезненно, справедливо полагая, что его оппоненты не могут толково объяснить существо выдвигаемых против него обвинений. Суть обсуждаемой ситуации нам видится в следующем.

Кун — довольно типичный прагматист (сам он никогда не определял сколько-нибудь точно свою философскую позицию). В качестве прагматиста он не избежал крайностей холизма. Выразилось это прежде всего в том, что Кун не членил науки на отдельные дисциплины и крайне небрежно обращался с термином «ценность», который он соотносил и с методологическими принципами, и с субъективными предположениями, и с устоявшимися нормами исследовательской деятельности. Если бы Кун исходил из деления науки на физику (предмет его рассмотрения), психологию, социологию и т.д., развел в различные стороны понятия физики и ценности гуманитарных наук, не отождествлял ценности с методологическими положениями, то перед ним открылась бы перспектива содержательного научного анализа, после чего, надо полагать, обвинения его в приверженности к иррационализму отпали бы. Но Кун этого не сделал, а потому его концепция парадигм далеко не безупречна.

На наш взгляд, основными достоинствами философии науки Куна являются: 1) антикумулятивная модель развития науки (имеется в виду, что этот процесс не сводится к непрерывному накоплению знания, а включает стадии научных революций); 2) подчеркивание особой роли образцов (парадигм) научной деятельности; 3) привлечение внимания к необходимости рассмотрения не только отдельных наук, но и того целого, которое они образуют.

Пол Фейерабенд: концепция пролиферации и несоизмеримости теорий. Фейерабенда чаще всего называют изобретателем концепции методологического анархизма. Но, как он сам отмечал, основным положением его «концепции является принцип пролиферации, который призывает создавать и разрабатывать теории, несовместимые с общепринятыми точками зрения, даже если последние явля-

ются в высокой степени подтвержденными и общепринятыми» [180, с. 420]. Под пролиферацией понимается размножение теорий; чем их больше, тем лучше. Фейерабенд мечтал об *океане* теорий (альтернатив). Как сторонник идеи пролиферации он выступал за методологический плюрализм и против методологического монизма. К идее пролиферации ведет, например, такая аргументация. Факты теоретически относительно (вспомните принцип онтологической относительности Куайна), и вместе с тем предсказания теории никогда не соответствуют с абсолютной точностью экспериментальным данным. В этих условиях вполне уместно выдвижение теоретической альтернативы. Наличие двух и более теорий позволяет их сторонникам вести критическую дискуссию, что в конечном счете будет решающим образом содействовать успеху научного дела, в том числе и его экспериментальной составляющей. Одна теория — хорошо, две — лучше, десять — еще лучше и т.д. Ясно, что в свете принципа пролиферации куновская нормальная наука невозможна, ее наличие свидетельствовало бы о профессиональной тупости ученых.

В приведенном выше определении принципа пролиферации Фейерабенд называл теории *несовместимыми*. Он явно стремился обеспечить эффективность науки. Если теории были бы совместимыми, то они слились бы в одно целое, а это свидетельствовало бы о несостоявшейся пролиферации. Выходит, что теории должны быть своеобразными альтернативами. От идеи несовместимости теорий мысль Фейерабенда переходит в идею *несоизмеримости* теорий, отсутствия соответствия между ними. Согласно тезису Куна — Фейерабенда теории несоизмеримы, и прежде всего потому, что у них различные понятия. Даже если формулы двух теорий в символической записи совпадают друг с другом, они тем не менее в понятийном отношении отличны. Кун приводил пример из физики, мы приведем из экономики. Известная формула количественной теории денег $mv = pq$ может использоваться как неоклассиком, так и кейнсианцем, но при этом они не вкладывают в m , v , p , q один и тот же смысл.

Фейерабенд не мог всецело последовать за Куном, он был согласен с ним, что теории несоизмеримы. Но Кун признавал наличие образцовых теорий, а это уже было для Фейерабенда неприемлемым. Он стремился избежать всякого диктата одной теории над другой. Фейерабенд считал, что поскольку теории несоизмеримы, постольку каждая из них хороша по-своему. Несовместимые теории можно использовать для целей их «взаимной критики» [180, с. 433].

После изложенного выше нетрудно понять истоки скандально известного лозунга Фейерабенда «*anything goes*» (варианты перевода: «все сгодится», «все дозволено», «делай что хочешь»). Существует лишь один абстрактный принцип, «который можно защищать при всех обстоятельствах и на всех этапах человеческого развития, — *допустимо все*» [179, с. 159].

В какой степени можно согласиться с принципом «все дозволено»? Два обстоятельства достаточно бесспорны: 1) каждый человек волен интерпретировать так, как ему заблагорассудится; 2) любые теории, в том числе мифы, религии, небеспочвенны и, как правило, уже в силу этого содержат тот или иной позитивный момент. Положения 1) и 2) совместимы с тезисом «все дозволено», но с ним не согласуется положение 3): теории соотносительны в рамках научно-теоретического *строя*. Асимметрия между сопоставимыми теориями опровергает и тезис о «взаимной критике», и тезис «допустимо все». «Взаимная критика» не получается, ибо интерпретация течет только в одну сторону, от развитой теории к менее развитой ($T_2 \rightarrow T_1$); интерпретация $T_1 \rightarrow T_2$ бессодержательна. $T_2 \rightarrow T_1$ опровергает также тезис о несоизмеримости теорий, которому Кун и Фейерабенд придали формальный характер постольку, поскольку они исключили из сферы соизмеримости теории с неодинаковым понятийным составом.

Тезис «все дозволено» уже по характеру своей формулировки нарушает каноны науки. Правомерен вопрос: все дозволено при каких условиях, когда? Все ли дозволено при, например, восхождении на гору (читай: в стремлении к высотам знания)? Остроумному читателю мы предлагаем объяснить парадоксальную однотипность двух выражений: «Я лгу» и «В теоретической области все дозволено».

Рассмотрим в заключение текста о Фейерабенде его знаменитую анафему разуму: «Так будь же он проклят!...» [179, с. 322]. Он считал, что освобождение науки от таких иррациональных моментов, как предрассудки, страсти, самонадеянность, приводит к абстрактным чудовищам типа Обязанности, Долга, Морали, Истины [179, с. 321–322]. Фейерабенд полагал, что его методологический анархизм противоречит всем формам государственного тоталитаризма. К сожалению, он не оказался в состоянии подкрепить свои эпатажные заявления актуальным анализом гуманитарных наук, в том числе научной этики.

Итак, основное достижение Фейерабенда — концепция пролиферации теорий. Актуально, что без пролиферации теорий научное

творчество затухает. Разумеется, призыв к пролиферации теорий не должен возводиться в абсолют. Размножение «злокачественных» теорий неизбежно приводит в науке к «онкологическим заболеваниям».

Подведение итогов. Актуальные выводы по поводу динамики научного знания суть следующие:

- теорию всегда можно подправить (У. Куайн);
- теории частично тождественны друг другу и частично нетождественны (К. Поппер);
- наука выступает последовательностью научно-исследовательских программ (И. Лакатос);
- наука есть смена парадигм, периоды нормальной науки сменяются научными революциями (Т. Кун);
- эволюция науки реализуется в пролиферации теорий (П. Фейерабенд).

Позитивные и негативные аспекты теорий ведущих представителей исторической школы отмечены в тексте параграфа. Там же было выяснено, что все они получают свою исчерпывающую информацию не иначе как на основании концепций научно-теоретического ряда и строя:

- развитие науки реализует проблемный исторический ряд теорий ($T_1 \rightarrow T_2 \rightarrow T_3$);
- в концептуальном осмыслении научно-теоретический ряд трансформируется в научно-теоретический строй ($T_3 \Rightarrow T_2 \Rightarrow T_1$).

3.5.6. Аналитический поиск своеобразия предложений этики

В предыдущих пяти подпараграфах излагались основания современной философии науки, которые надо знать любому образованному человеку. К сожалению, по крайней мере в одном отношении они не вызывают особого энтузиазма. Дело в том, что рассмотренные воззрения были выработаны в процессе анализа по преимуществу логики, математики и физики. Нас же интересует экономическая наука и, следовательно, именно та философия науки, которая учитывает как раз ее своеобразие. В связи с этим мы попадаем в очень непростую ситуацию. Видные философы, разрабатывая свои концепции, как правило, не обращались к экономической науке. Выход из ситуации, кажущейся безысходной, все-таки есть. Стремясь получить строительный материал для построения философии экономической теории, целесообразно обратиться к тем аспектам существующей философии науки, которые имеют

непосредственное отношение к общественным дисциплинам. А это вопросы этики. Одна из особенностей работы философов состоит в том, что они в качестве наиболее презентабельной представительницы общественных наук обычно рассматривают именно этику. Разумно поэтому вовлечь в наш анализ этический материал, надеясь полученные в этой связи знания перевести в область философии экономической теории. Итак, по большому счету нас интересует все, что имеет непосредственное отношение к общественным наукам. Как и прежде, нам предстоит выслушать в первую очередь выдающихся философов (экономистам слово будет предоставлено в следующей главе).

Джон Мур: принципы этики — интуиционизм, антинатурализм, научность, телеологичность. Благодаря Муру случилось так, что ряд самых значительных монографий аналитиков начался с книг об этике [124, 125]. Он был крайне недоволен состоянием этики, которой желал придать научный характер [124, с. 41]. Но с чего начинается этика как наука? С толкований добра. И тут нас поджидает первая неожиданность. Понятие «добро» неопределимо, и это притом, что «любая вещь может быть “добром”» [Там же, с. 55]. Мур пояснял, что добру можно было бы дать определение в случае, если бы оно состояло из частей. Но оно таковым не является. Следовательно, термин «добро» обозначает уникальный простой предмет рассмотрения. В философии теория, начинающаяся с неопределяемых понятий, квалифицируется как интуиционистская. В отличие от интуитивизма, дистанцирующегося от науки, интуиционизм не противостоит так называемому когнитивизму, в котором предложениям науки предписывается функция истинности/ложности. Согласно Муру, этика — когнитивная, но вместе с тем и интуиционистская наука.

Смысл утверждений Мура проясняется, если перейти на язык ценностей. основополагающие ценности неопределимы, их невозможно свести к характеристикам природных явлений или же к желаниям и чувствам человека. Мур выступал против тех, кто совершает «натуралистическую ошибку», а именно пытается свести добро к какому-либо «утверждению о реальности» [Там же, с. 131]. По этой причине отвергаются гедонизм и утилитаризм — учения, в которых добро сводится к удовольствию. В данном месте читатели должны насторожиться, ибо нельзя забывать, что у истоков экономического стоял британский утилитаризм. Неужели она обречена на натуралистическую ошибку вместе с ним? Вернемся к Муру.

Мур старался придать этике необходимую в науке строгость. Он пришел к следующему выводу: «все, что сделала или может сделать этика, состоит не в определении безусловных обязанностей, а в указании того, какая из *нескольких* альтернатив, возможных в *данных* условиях, приведет к лучшим последствиям» [124, с. 67]. Этическая теория должна учитывать феномен цели, т.е. она выступает в форме телеологии (от греч. *tellos* — цель). Этот вывод заслуживает одобрения, ибо содержательный разговор о ценностях предполагает рассмотрение целей.

Итак, в интерпретации Мура этика начинается с неопределяемого понятия добра, к которому затем подключается рациональная аргументация, а заканчивается морально-теоретическое мероприятие оценкой последствий. Он провел, безусловно, весьма интересный анализ статуса этики как научно-теоретической дисциплины. Но приходится отметить, что его значение было, пожалуй, недопонято. Дело в том, что Муру не удалось разъяснить суть научного метода этики, равно как и всех гуманитарных наук. Критерии неопозитивистов, к которым принадлежал Мур, были очень строгими: четко сформулируй существо используемого тобой метода, дай определение истины и т.д. Таким строгим критериям исследование Мура не удовлетворяло. На наш взгляд, именно по этой причине оно было предано забвению на целых полвека, вплоть до 1950-х гг., когда Р. Хэр возродил рационализм.

Мы увидим в дальнейшем, как вслед за Муром целую плеяду выдающихся философов-аналитиков будет сопровождать зловещая тень «гильотины Юма», отсекающей обществознание от тела науки. Весьма своеобразным путем пытался избавиться от преследования этой тени Л. Витгенштейн с его неумным желанием раз и навсегда разрубить все гордые узлы философии мечом, наиболее острым из всех возможных.

Людвиг Витгенштейн: значение слова и предложения есть их употребление в языке [38, с. 84, 97, 324]. Ранний Витгенштейн считал, что значение слова есть тот факт, который оно обозначает. Но затем он существенно изменил свою точку зрения. Витгенштейн решил, что представление о соответствии слов действительности не имеет «какого-то ясного применения» [Там же, с. 349]. Общее правило гласит: «Мы отвергаем предложения, которые не ведут нас дальше» [Там же, с. 327]. Но куда можно идти? Отвечая на этот вопрос, Витгенштейн стремился к обеспечению достоверности, а ее он мыслил только в мире фактов. «Людей, — отмечал он, — нельзя вести к добру; вести их можно лишь куда-то. Добро лежит

вне пространства фактов» [38, с. 414]. С этикой связаны особые *языковые игры*. Но в них нет достоверности.

Что же произошло с великим Витгенштейном? Его интересы переместились от семантики, для которой характерна проблема соответствия, к прагматике с ее темой смысла практических действий. Утверждая, что значение слова есть его употребление, Витгенштейн выступал как философ-прагматист. По сути, он отправился в сторону общественных наук, но... вдруг резко спохватился: к добру нельзя вести, ибо его нет в пространстве фактов, которые Витгенштейн представлял себе как природные явления. До концептуального постижения этических явлений, которое требует понятий-ценностей, он так и не дошел. Утверждение, что значение слова есть его употребление, остается в концептуальном отношении неопределенным. Перед нами концепция, которая перед вопросом о специфике гуманитарных наук останавливается в недоумении: фактами занимается естествознание, а они чем? Имя этому недоумению — натурализм.

Концепция речевых актов Остина — Серла. Продолжим попытку выяснения специфики общественных наук, стартуя на этот раз с языка. С витгенштейновским утверждением «значение слова есть его употребление» созвучна, но и контрастирует концепция речевых актов оксфордцев Дж. Остина и его ученика Дж. Серла. Согласно Остину, строго говоря, первейшим предметом изучения являются не предложения сами по себе, а поведение человека в речевых ситуациях. Утверждения — это совершения действий [139, с. 116], т.е. речевые акты. Зачем нам нужны слова и предложения? Для того, чтобы совершать действия. Остин выделяет три типа речевых актов [Там же, с. 89–122]:

- локутивный акт (факт говорения сам по себе, его исходное размещение (от лат. локус — место) — «Он сказал мне: застрели ее!» (пример самого Остина);
- иллокутивный (ил — не) акт обычно выступает как побуждение, совет, приказ или настояние — «Он побуждал меня застрелить ее!»;
- перилокутивный (вызывающий целенаправленный эффект) акт — «Он уговорил меня застрелить ее».

Общая схема речевого акта выглядит следующим образом [92, с. 347]:

$$\begin{array}{ccc} \text{Л} & \rightarrow & \text{И} \rightarrow \text{П} \\ | & & | \\ \text{В}[3, \text{С}], & & \end{array}$$

где В — любое выражение; З — значение высказывания, реализуемое в локуции (линия ЛЗ); С — иллокутивная сила, реализующаяся в иллокуции (линия ИС); П — перлокуция. Серл считает, что локуция обладает значениями «истинно» и «ложно». Иллокуция обладает не значением, а *иллокутивной силой*, измерениями которой являются не «истинно» и «ложно», а «успешно» и «неуспешно».

Концепция речевых актов открыла перед философией прагматическую перспективу. Вряд ли, однако, она была представлена в достаточно ясной концептуальной форме. Надо полагать, люди говорят и побуждают к действию не спонтанно, а руководствуясь определенными ценностями, позволяющими ставить целевые ориентиры. Именно концепт «ценность» позволяет понять смысл речевого акта, который, как очевидно, может осуществляться не только в речевой, но и в текстуальной форме. Концепция речевых актов разъясняет механизм реализации ценностно-целевой детерминации в языковой сфере.

Что касается противопоставления измерений «истинно»/«ложно» и «успешно»/«неуспешно», то оно вызывает возражение, ибо создает неверное впечатление, что к иллокутивным актам неприменим критерий истины. Правильно считать, что локутивный акт означает измерение «соответствует»/«не соответствует». Вполне возможно применение критерия «истинности»/«ложности» как к локутивному, так и к иллокутивному акту.

Итак, на наш взгляд, концепция речевых актов актуальна для всех прагматических наук, в том числе и для экономики.

Неопозитивизм: эмотивизм. Неопозитивисты первой волны с редким единодушием восприняли теорию Витгенштейна по поводу этики; последняя, дескать, нефактуальна и ненаучна. Не лишенной изящества была признана этическая концепция видного английского неопозитивиста А. Айера. Он — изобретатель *эмотивизма* (от лат. *emoveo* — потрясаю, волну). Айер считал этические понятия псевдопонятиями. Этические утверждения являются *выражениями* чувств, т.е. эмоциями [6, с. 57]. Это следует понимать таким образом. Предположим, что обсуждается вопрос о допустимости брани в общественных местах. Некто говорит: «Допускать брань в общественных местах — это так отвратительно!» Он не доказал и не сможет доказать, что недопустима или, наоборот, допустима брань в общественных местах. Побуждение к тому или иному действию оказывается чисто эмоциональным.

Почему же ведущие неопозитивисты, в том числе Рассел, Карнап, Рейхенбах, приняли эмотивизм? Потому что они не допускали возможности перевода ценностных этических утверждений в высказывания об эмпирических фактах. Будучи по-своему последовательными, они вряд ли согласились бы признать научный статус за такими выводами, как «фирма должна максимизировать прибыль» или «в экономике уместна антимонополистическая политика».

Эмотивистам казалось, что они избежали натуралистической ошибки (эмоция — признак людей, а не природы). Неудовлетворительность их позиции состоит в том, что им не удалось выявить специфику метода гуманитарных наук.

Ричард Хэар: прескриптивизм. Решающий поворот в аналитическом понимании этики обеспечили труды Р. Хэара [204, 225–227], особенно две его книги — «Язык морали» и «Свобода и разум». В первой из них обосновывается сама возможность рационально, а не эмоционально оформленного языка морали. Во второй делается попытка объяснить, каким образом действует разум в условиях обязательной для него свободы.

Хэар — изобретатель так называемого универсального прескриптивизма. Прескрипция в переводе с латинского означает предписание. «Речевой акт тогда прескриптивен, когда соответствие ему означает решимость — в противном случае будешь обвинен в неискренности — выполнить названное в нем действие, или же, если это действие воспринимается от другого, хотеть его исполнения» [226, с. 14]. Предписания всегда универсальны, потребовать что-либо от другого можно лишь в том случае, если ты это требование считаешь обязательным для самого себя, равно как и для всякого человека. Если некто считает, что ему дозволено получать монопольную прибыль, а другим нет, то он выпадает из сферы морали. Предписания должны обосновываться рационально. Наш пример: «Тот, кто стремится к налаживанию эффективной рыночной системы, не станет настаивать на справедливости монопольной прибыли. Более того, он должен поддержать антимонопольное законодательство». В отличие от дескрипций (описаний) прескрипции всегда императивны, т.е. они выступают в форме «должен-предложений». Прескрипция ситуативна, она пригодна лишь для данной конкретной ситуации.

Хэар подвергает критике широкий спектр этических ошибок: натуралистическую, дескриптивную, интуитистскую, иррационалистическую, когнитивистскую. Во-первых, прескрипции несво-

димы к дескрипциям, к «*есть*-предложениям». Во-вторых, ошибаются натуралисты, которые желают свести этику к предложениям о природных явлениях. Они не учитывают свободу разума. В-третьих, иррационалисты, в том числе эмотивисты, не понимают, что моральные вопросы можно решать рационально. В-четвертых, интуитивисты исходят из интуиции там, где возможен тщательный анализ ситуации и, следовательно, решение принимается отнюдь не интуитивно. В-пятых, ошибаются и когнитивисты, которые приписывают этическим предложениям признаки «истинно»/«ложно». Они, считает Хэар, не учитывают свободу разума, которая никак не позволяет ввести четкие критерии типа «истинно» или «ложно». Там, где нет однозначности, нет и этих критериев.

Безупречна ли критика Хэара? В следующем подпараграфе мы покажем, что это далеко не так. Главный недостаток теории Хэара состоит в том, что он не придал этике отчетливо выраженного концептуального характера и отказался от критерия истинности.

Карл Поппер: дуализм фактов и норм. Основатель постпозитивизма, естественно, не мог пройти мимо своеобразия общественных наук, в том числе этики. Согласно Попперу, общественное знание обладает определенными критериями осмысленности, которые позволяют зачислить его в разряд науки. Общественные науки складываются не из предложений, констатирующих *факты*, а из предложений-проектов, описывающих *нормы*. Он пришел к выводу, что существует *полная аналогия* между предложениями о нормах и фактах [148, т. 2, с. 466]. И это несмотря на дуализм фактов и норм. Факты не создаются, а *нормы* появляются вместе с предложениями-проектами.

Аналогия между двумя типами научных предложений проявляется в следующем. Во-первых, по их поводу можно дискутировать. Во-вторых, к ним относятся регулятивные идеи (идея истины соотносится с предложениями о фактах, а идея справедливости или добра причастна к предложениям-проектам). В-третьих, нет абсолютных критериев истины фактуальных высказываний и правомерности (правильности) предложений-проектов. В-четвертых, в особых случаях люди учатся на ошибках. В-пятых, в области и предложений о фактах, и предложений-проектов идет рост знания. Итак, выражаясь в духе Поппера, можно резюмировать, что предложения-проекты, так же как и фактуальные предложения, подчинены критерию фальсификации. Раз так, то они относятся к области науки.

Критику концепции Поппера см. в следующем подпараграфе.

Аналитическая философия: прагматическая истина. В заключение рассмотрим новейшие идеи аналитических философов, способствующие развитию гуманитарных наук. Обращает на себя внимание та перемена в настроении философов-аналитиков, которая произошла в течение XX в. и которая представляется далеко не случайной. В начале века идеалами науки признавались логика и описательное знание с его опорой на экспериментальную проверку. Как только речь заходила о гуманитарных науках, замолкали адепты обоих идеалов. Им казалось, что фирменный рецепт аналитической философии — логический анализ языка — в области гуманитарных наук, по сути, невозможен. Неподвластное логике под юрисдикцию науки не подпадает. Постепенно, по мере роста содержательности научных анализов скептицизм по поводу гуманитарных наук стал рассеиваться. Несколько неожиданно решающие новации последовали со стороны не обществоведов, а логиков. Последние, вооруженные достижениями математической логики, приступили к анализу специфики гуманитарных наук, как говорится, без страха и упрека. Их усилиями была создана *логика оценок* как ветвь модальной логики. Но оценки — это как раз то, что характерно для всех гуманитарных наук. От логики оценок можно совершить переход к логике норм, которую часто называют деонтической (от греч. *deon* — долг) логикой. Выясняется, что все нормативные высказывания имеют соответствующую логическую структуру. К практическим действиям применим даже концепт необходимости. «Физически необходимо то, что следует из законов природы. Деонтически необходимо то, что вытекает из законов или норм, действующих в обществе, т.е. то, отрицание чего противоречит таким законам или нормам» [45, с. 41].

Просто удивительно, как быстро логикам удалось разрушить казавшиеся длительным временем непреступными бастионы, заграждавшие дорогу к пониманию статуса, в том числе своеобразия, гуманитарных наук. Отметим в этой связи три значимых достижения логиков. Во-первых, разработанная логиками концепция *возможных* миров позволяет рассмотреть все мыслимые положения дел, а затем высказать оценочные суждения по их поводу. Очевидно, что эта концепция открывает путь к пониманию логики всех тех проектов, которыми столь богаты общественные, в том числе и экономические, науки. Как было выяснено, концепт «истина» — тот самый, к которому столь трепетно относятся философы-аналитики, сохраняет для модальных языков центральное значение. Во-вторых, удалось освоить логически всю прагматику, в том чис-

ле и концепт прагматической истины [120]. В-третьих, логическим путем был изучен даже феномен языковых игр, опять же весьма характерный для гуманитарных наук [198]. Кажется, ничто больше не препятствует признанию научного статуса гуманитарных наук. Впрочем, это предположение насыщено многочисленными философскими тонкостями, часть из которых будет рассмотрена в следующем подпараграфе.

3.5.7. Каковы предложения экономических наук?

Нам предстоит, во-первых, обобщить материал предыдущего подпараграфа. Во-вторых, перевести стрелку анализа с этики непосредственно на экономическую теорию. В-третьих, дать как можно более полную характеристику предложений экономической науки. Ведь именно ради решения третьей задачи и был предпринят соответствующий анализ в подпараграфе 3.5.6. Таблица 3.2 показывает методологические приоритеты выдающихся философов-аналитиков, стремившихся определить специфику этики.

Таблица 3.2

Методологические предпочтения выдающихся философов-аналитиков

№ п/п	Методологические направления	Утилитаристы	Дж. Мур	Л.Витгенштейн	Эмотивисты (Айер и др.)	Р. Хэар	К. Поппер
1	Нигилизм	–	–	+	–	–	–
2	Интуитивизм	±	–	–	+	–	–
3	Интуиционизм	=	+	–	+	–	–
4	Натурализм	±	–	–	–	–	–
5	Дескриптивизм	±	–	–	–	–	–
6	Прескриптивизм	±	+	–	+	+	+
7	Сенсуализм	±	–	–	+	–	–
8	Рационализм	±	+	+	–	+	+
9	Иррационализм	=	–	–	+	–	–
10	Когнитивизм	+	+	–	–	–	–

Примечание 1. Используемые в табл. 3.2 знаки означают соответственно «принятие» (+), «непринятие» (–), «в равной степени

принятие» (=), «скорее принятие, чем непринятие» ($\pm$) того или иного методологического направления.

Примечание 2. В натурализм включен утилитаризм (Бентам, Милль и др.). Учтены его заслуги перед экономической теорией.

Ради придания последующему анализу экономического характера прием, что сказанное относительно этики относится и к экономической науке. Разумеется, речь идет о тех утверждениях, в которых не сказывается различие этики и экономической теории. Сделанное выше предположение вполне правомерно постольку, поскольку философы-аналитики, как правило, формулировали выводы, относящиеся не только к этике, но и ко всему корпусу гуманитарных наук.

Одно из несомненных упущений аналитиков состояло в том, что они прошли мимо огромнейшего потенциала экономической науки. Учет его позволил бы им избежать очень многих весьма спорных положений. Аналитики полагали, что этика автономна от других гуманитарных наук. В действительности же этика есть прежде всего метанаука по отношению к общественным дисциплинам. Она имеет дело с их трудностями, проблемами.

Не уловив действительной связи этики с общественными науками, аналитики допустили еще одну ошибку. Без опоры на актуальный научный материал им пришлось обращаться к так называемым примерам из жизни. В результате ушла концептуальность. На наш взгляд, именно поэтому они как-то нехотя, без энтузиазма рассуждали о ценностях, а если рассматривали их, то не в качестве разновидностей концептов. Бесспорно, что аналитики знали о сопряженности всех гуманитарных наук с ценностной проблематикой. Но, судя по их работам, они не считали этот аспект дела определяющим. Философы-аналитики рассуждали приблизительно так: «Сначала выясним статус предложений этики. А в результате выяснится, что представляют собой ценности». Но дело в том, что все предложения гуманитарных наук изначально имеют дело именно с ценностями.

Аналитики в своем неординарном поиске шли к неизвестному им ориентиру, который оказался не чем иным, как прагматическим методом. Ситуация любопытнейшая: весь XX в. философы осваивали прагматику. В ее разработке они встретились с существенными трудностями. Не приходится поэтому удивляться, что и по настоящий день состояние философии всех общественных наук, в том числе и философии экономической теории, оставляет желать

лучшего. Увы, науки не создаются в одночасье. Обратимся еще раз к табл. 3.2.

Рубрику «нигилизм» нам пришлось ввести специально для выражения сути позиции Витгенштейна. Против признания научного статуса этики он выступал решительнее всех, а в результате именно им намеченный прагматический поворот оказался нереализованным.

Лидером рубрики «интуитивизм» мы посчитали эмотивистов. Их «эмоциональный подход» невозможно обосновать, он интуитивен. И это притом, что философы-аналитики всегда недолюбливали интуитивистов (типа А. Бергсона) с их критикой науки как недостаточно творческой части культуры.

Лидером рубрики «интуиционизм» является, безусловно, Дж. Мур. В отличие от интуитивизма интуиционизм ничего не имеет против науки, он сродни априоризму: нечто берется как данное, как неопределяемое. Если бы Мур вник в существо экономической теории, то он бы без труда понял, что неопределяемыми являются лишь базовые ценности, например цена, но не производные ценности, например прибыль, процент, объем продаж.

Лидером рубрики «натурализм» является утилитаризм. Кто отрицает натурализм, а таких много, тот непременно критикует утилитаристов. Их натурализм видят в ориентации на такие естественные чувства, как удовольствие, отсутствие страданий, счастье. Утилитаристы возражали: мы, дескать, говорим о высоких, сократовских чувствах, но их продолжали обвинять в натурализме. Беда утилитаристов состояла в том, что они никак не могли возвыситься от чувств к ценностям. Обратите внимание, что в столбце «утилитаристы» много знаков $\pm$. Это свидетельствует о недостаточной проясненности философских оснований утилитаризма. Рассуждая по аналогии, можно сказать, что то же самое характерно и для экономической науки, сохраняющей с утилитаризмом теснейшую приемственность.

В строке «дескриптивизм» лидером опять же является утилитаризм. Хэар резче других критиковал дескриптивизм, противопоставляя ему прескриптивизм. При всей правомерности его позиции она должна быть уточнена. Правильно считать, что любая общественная наука не может обойтись одним дескриптивизмом. Но точка зрения, согласно которой гуманитарные науки обходятся полностью без дескриптивизма, также ошибочна. Суть дела состоит в том, что в гуманитарных науках прескрипции доминируют над дескрипциями и в этой доминации придают им их окончательный

смысл. Предложение «В России цены на продукты питания растут быстрее, чем размер средней заработной платы» является дескриптивным. Но рассматриваемое предложение было произнесено не случайно, а в связи с некоторым намерением. А это означает, что оно подпадает под действие связки ценность — цель, а цель предполагает прескрипцию. Прескрипция становится ключом для понимания дескрипции. В дескрипции ценностно-целевой аспект предложений экономической науки выражен в вырожденном, замороженном виде.

При оценке дескриптивизма надо иметь в виду по крайней мере следующие три обстоятельства. Во-первых, очень часто дескриптивизм объединяется с натурализмом, но, как было показано выше, их единение не является обязательным. Во-вторых, для всего естествознания характерен именно дескриптивизм. По этому основанию часто пропаганда дескриптивизма связана с некритическим переносом методов естествознания, особенно физики, в область экономической науки. В-третьих, нельзя ставить знак тождества между дескриптивизмом и требованием так называемого позитивного описания в экономической науке. Позитивная экономическая наука ненормативна, но она непременно фиксирует возможностный мир экономических целей. А мир возможного не есть описание действительного. В экономической литературе позитивное означает ненормативное. Такая терминология способна ввести в заблуждение. В неисковерканном языке позитивному противостоит не нормативное, а негативное. То, что называют позитивной экономической наукой, правильнее было бы именовать экономической теорией многозначных прескрипций. Нормативная же экономическая наука имеет дело, как правило, с однозначными прескрипциями. Нормативность согласуется с признанием лишь некоторых из дескрипций.

Поппер считал все общественные дисциплины науками о нормах. Этим он сильно сузил область действительности общественных наук, которые имеют дело не только с нормами, но и со всеми другими прескрипциями и предпочтениями. Отметим также, что разрежение поля возможных экономических ценностей и целей может происходить не только благодаря инициативе людей, но и в силу имманентных экономической системе законов. Равновесная цена — это не норма, установленная, например, государством, а аттрактор, притягивающий к себе все другие цены, это центр, характерный для эффективно функционирующего рыночного механизма.

Введение Поппером дуализма фактов и норм также неудовлетворительно. Во-первых, фактами оперирует любая наука, в том числе и экономическая. Следовательно, неверно считать экономическую теорию наукой не о фактах, а о чем-то другом, например о нормах. Факт — это истинностное значение переменной, входящей в некоторую функцию. Вспомните вывод Куайна: существовать — значит быть значением связанной переменной. Утверждение, что в магазине *A* цена буханки хлеба равна 20 руб., будет признано фактуальным только в том случае, если сказанное соответствует действительности. Предложение «Цена буханки хлеба в магазине *A* равна *x*» будет истинным лишь в случае, если $x = 20$ руб. Именно это значение *x* и признается фактом.

Поппер настаивал на дуализме фактов и норм. Но каков смысл использования термина «дуализм»? Латинское слово *dualis* означает двойственный. Дуализм — учение о двойственности чего-либо. Дуализм всегда предполагает некоторую связь, а не абсолютную разъединенность. Можно утверждать, что есть дуализм и различие между естествознанием и обществознанием, но необходимо показать, как реализуются их объединяющие междисциплинарные связи. В случае экономических реалий эта связь, видимо, состоит во вменении экономических ценностей природным вещам и процессам. Что же касается фактов и норм, то между ними, разумеется, нет какого-либо дуализма. Вновь возвращаемся к табл. 3.2.

В строке «прескриптивизм» лидером является, естественно, Р. Хэар. Попперовские предложения-проекты — это, по сути, также прескрипции. Прескрипции могут быть советами, рекомендациями, приказами, императивами.

В строке «сенсуализм» доминирует эмотивизм. Как и обычно, сенсуализму противостоит рационализм. К сожалению, ни в одном из рассматриваемых учений не сделана попытка преодолеть односторонность как сенсуализма, так и рационализма. Уже отмечалось, что эти учения являются крайностями.

В строке «иррационализм» также господствуют эмотивисты, в отличие от сенсуалистов более радикально отвергающие правомерность рациональных подходов в этике и общественных дисциплинах.

Очень важна в смысловом отношении строка «когнитивизм». В аналитической научной традиции *cognition* означает познавательную способность различения истинного и ложного. Ни Хэар, ни Поппер не являются когнитивистами, ибо они институт истины связывают исключительно с естествознанием, но не с общество-

знанием. Поппер, не допуская нигилистического отношения к общественным наукам, успокаивал свою научную совесть тем, что вместо истины приписал им рецепты справедливости и добра. Но по поводу любого предложения экономической науки мы вправе спросить, истинно ли оно или ложно. Предложение не бывает справедливым или добрым, оно является истинным или ложным. Поппер допустил грубую ошибку не случайно, а в силу своей изначальной неприязни к прагматике [147, с. 293]. Пожалуй, именно она не позволила ему детально проанализировать содержание прагматической истины.

Хэар не сумел согласовать концепцию истины со свободой разума человека. Для него прескрипции являются либо правильными, либо неправильными. В силу своей свободы каждый может принять или отвергнуть ту или иную рекомендацию. Если он ее не принимает, то она для него, даже в случае ее правильности, не истинна. На первый взгляд логика рассуждений Хэара кажется безупречной. Но в ней не учитывается должным образом статус научной теории. Вопрос не в том, принимается она или опровергается, а в том, есть ли путь определения истинности и ложности ее предложений. Если истинные предложения наиболее развитой экономической теории не принимаются субъектом, то это лишь свидетельствует о его заблуждениях. Истинность теории, следовательно, и каждого ее предложения не зависит от произвола отдельных людей. Она является результатом творчества научного сообщества. Есть по крайней мере два обстоятельства, которые имеют фундаментальное значение в обеспечении функционирования института истины. Во-первых, научное сообщество экономистов осуществляет рост научного знания ($T_1 \rightarrow T_2 \rightarrow T_3 \dots$), в этом не приходится сомневаться. Во-вторых, есть критерии проверки предложений экономической теории на их истинность: предложение считается истинным, если и только если осуществленные посредством него предсказания действительно имеют место, т.е. приобретают фактуальный характер. Экономическая теория позволяет осуществлять предсказание, выявлять спектр достижимых целей и давать им сравнительную оценку. Как тот или иной человек распорядится тем знанием, которое ему дает экономическая теория, зависит от него. Но, даже вооруженный гиперboloидом инженера Гарина, он не сможет отменить экономическую теорию и ей присущий регулятив прагматической истины.

На языковом уровне теория выступает как совокупность истинных предложений. После всего сказанного выше, разумеется, же-

лательно как можно более основательно определиться относительно статуса предложений экономической науки. Попытаемся сделать это, руководствуясь прежде всего методологическими направлениями, включенными в табл. 3.2. Из десяти этих направлений по крайней мере четыре не выдержали научной критики. Это нигилизм, интуитивизм, натурализм и иррационализм. Некоторые из оставшихся шести направлений целесообразно объединить. Сенсуализм и рационализм в их положительной значимости являются аспектами концептуализма. Дескриптивизм выступает вырожденным случаем прескриптивизма. Требования интуиционизма актуальны не для всех экономических предложений, а лишь для тех, в которых интерпретируется содержание базовых, производных экономических ценностей. Требования когнитивизма актуальны: трудно представить себе экономическую теорию без регулятива истины. Итак, все готово к тому, чтобы охарактеризовать статус наиболее смысловых предложений экономической науки. Разумеется, экономическая теория содержит в себе целый набор предложений. Но здесь не место вникать в тонкости их классификаций. Достаточно определиться относительно их природы.

Экономическое предложение является прескрипцией по достижению целей, выработанных на основе экономических ценностей.

3.5.8. Феноменологическая философия науки

А. Основные положения феноменологии

Феноменология — ровесница XX в. Свою первую и непревзойденную до сих пор разработку она нашла в трудах Эдмунда Гуссерля (1859—1938). Безусловно, не по всем, но по крайней мере по некоторым своим достоинствам феноменология превосходит всех своих современных оппонентов из лагеря философии. В кратчайшем изложении суть феноменологического метода состоит в следующем [48].

- *Мы должны спрашивать у самих вещей исходя из того, как они нам даны в созерцании.* Любое философствование должно иметь соответствующее основание, причем не выдуманное, а очевидное и доступное каждому человеку. С чего начинать философствование? С тех исходных впечатлений, которые человек получает от вещей. Других действительных претендентов на запуск не мифологического, а реального философствования не видно.
- *Естественные установки, не являющиеся результатом тщательного философствования, должны быть «заключены в скоб-*

ки», это требование приема эпохе. Эпохе (от греч. *epoché*) — это воздержание от необоснованных суждений, по большей части либо наивных, либо не прошедших горнило философской критики.

- *Любое психическое, в том числе получаемые человеком от предметов впечатления, феноменально.* Феноменальное (от греч. *phainomenon* — являющееся) — это явившееся в сознание. Исходные для философского опыта впечатления человек получает от вещей, все остальное психическое он способен вообразить или даже нафантазировать. Однако произвольное, случайное воображение в том случае, когда оно не согласуется с исходными впечатлениями, отсекается в результате полноценного философствования.
- *Феноменальность в субъективной чистоте выступает как интенция, как «сознание о чем-либо».* Интенциональность (от лат. *intendere* — быть на что-либо направленным) выражает связь субъекта с объектом. Недопустимо игнорировать эту связь. В каких бы формах ни осуществлялось познание, оно всегда осуществляется в границах связи субъекта с объектом.
- *Сознание есть поток переживаний, инициированный исходными впечатлениями от вещей.* Специфика человека состоит в том, что он переживает все с ним случающееся. Он не может стать другим, а потому сознание имеет характер потока переживаний.
- *Работа сознания с феноменами называется феноменологической редукцией.* Редукция (от лат. *reductio* — возвращение) имеет в данном случае два смысла. Во-первых, она указывает на предмет познания, в силу интенциональности сознания оно не «забывает» его. Во-вторых, поток сознания намного богаче исходных впечатлений; это означает, что их смысл сводится к смыслу всего множества переживаний.
- *Поток сознания представляет собой конструирование синтетического многообразия переживаний благодаря воображению и фантазии человека.* Сознание — это поток вариаций в определенных горизонтах. Размышляя, рефлексирюя, человек воспроизводит свои впечатления об увиденном, услышанном, прочитанном. Так, увидев яблоню и начав размышлять о ней, он, быть может, вообразит ее себе цветущей весной, плодоносящей осенью, без листьев зимой, пышной и зеленой летом.
- *Сознание есть идентифицирование.* Какими бы ни были переживания относительно познаваемой вещи, именно она в качестве

единичного экземпляра в некотором роде представлена во всем множестве переживаний. Иначе говоря, в них имеет место нечто инвариантное (неизменное), да к тому же еще тождественное (идентичное), одно и то же.

- *Идентичное в переживаниях усматривается человеком, причем интуитивным образом.* Имеется в виду, что работа сознания приводит к постижению сущности, эйдоса (идеи). Ведь человек действительно каким-то образом приходит к идеям (эйдос и идея — это одно и то же; термин «эйдос» используется тогда, когда хотят подчеркнуть жизненное содержание идеи). Как постигаются идеи? Они усматриваются. Человек обладает такой способностью, ее нельзя разложить на составляющие. Это означает, что постижение идей является интуитивным (от лат. *intueri* — пристально, внимательно смотреть). Вы не знаете, как постичь идею (эйдос, сущность)? Смотрите внимательно на поток переживаний — и увидите. Не мудрствуй лукаво по поводу того, как приобретаются идеи.
- *Размышление есть эйдетирование.*
- *В эйдетической интуиции выделяются идеальные предметности.* Имеется в виду, что идеи (эйдосы) нельзя увидеть, услышать или потрогать. Они есть и доступны сознанию. Так, у всех яблонь одна и та же сущность. Так как идеи, рассматриваемые как универсалии, принадлежат всему, в том числе и предметам, то приходится признать реальность идеальных предметностей.
- *Идеальные предметности присущи вещам, а не сознанию человека. Идеи имеют смысл и в отсутствие людей, они объективны (познание же субъективно).* Если бы даже не было людей, равенство $2 \times 2 = 4$ оставалось бы истинным. Все законы науки обладают смыслом независимо от сознания людей.
- *Постигновение эйдосов возвращает субъект к познаваемым вещам.* Началом познания является исходное впечатление от вещи. Затем происходит конструирование потока переживаний. На первый взгляд кажется, что каждое последующее переживание все дальше и безвозвратно уводит от исходных созерцаний, которые являются непосредственным выражением отношений субъекта к объекту. Но выделенная сущность является одной и той же для всех переживаний, в том числе и для исходного созерцания. Это и означает, что поток переживаний приближал к сущности объекта познания.

- *Постижение эйдосов обеспечивает согласованность человеческого опыта, в этом смысле оно истинно.* В качестве некоего существа человек вынужден находиться в координации с окружающим его миром вещей. Вне этой координации человек ставит под угрозу само свое существование. Но каким образом осуществима упомянутая координация? Благодаря двум решающим обстоятельствам. Во-первых, мир вещей дан человеку в ощущениях (впечатлениях, созерцаниях). Если бы этого не было, то человек уподоблялся бы вещам. Но человек связан с вещами весьма специфическими отношениями. Кажется, что переживания человека удаляют его от вещей: переживание цвета вещи и собственно цвет — это разные сущие. Но, во-вторых, как выясняется, переживание вещи и сама вещь имеют одну и ту же сущность. Благодаря этому как раз и возможно познание, а вместе с ним и координация мира человека с миром вещей. Мир вещей и мир переживаний имеют нечто общее, этим общим является сущность. В отсутствие общей сущности невозможно разрешить так называемый парадокс познания: мир сознания отличается от мира вещей, но тем не менее познание возможно, что объясняется в границах феноменологии — учения о феноменах сознания.

Б. Достижения феноменологической философии науки

Во-первых, феноменологи дали развернутую характеристику деятельности сознания. Ни в одном из философских направлений XX в. деятельность сознания не охарактеризована столь детально, как у феноменологов.

Во-вторых, феноменологи буквально опрокинули теорию абстракций. На место бедных содержанием абстракций они поставили наполненные жизненной силой эйдосы, объединяющие в себе чувства и мысли.

В-третьих, феноменология позволила преодолеть широко распространенное представление о науке как сером, сухом и безжизненном занятии. Гуссерль считал, что искажение науки, придание ей абстрактного характера привели к ее кризису [47]. Его аргументация нам не представляется устаревшей. К сожалению, современные ученые, столкнувшись с критикой в адрес науки, а этим по преимуществу занимаются священники, писатели, деятели искусства и культуры, реагируют на нее довольно беспомощно. Незнание феноменологического метода затрудняет понимание учеными жизненной, экзистенциальной силы науки.

В-четвертых, феноменологи выявили богатство понятий, правомерность выведения их за пределы чувств (переживаний). Для них понятия являются эйдосами.

В-пятых, феноменологи в полном соответствии с их методом реализовали применительно к гуманитарным наукам ценностный подход. Эта заслуга принадлежит М. Шелеру, который уже в 1910-х гг. понял, что в гуманитарной области понятия являются ценностями [206, с. 313–321].

В. Критика изъянов феноменологической концепции науки

Во-первых, феноменологи абсолютизировали ментальный аспект науки. Феноменолог, требуя при каждом новом шаге ученого справки от него из ведомства сознания, чрезмерно ортодоксален. В мире науки нет той прозрачности, которая нужна феноменологу; далеко не все новое рождается в сознании. Простой пример: экономист перебирает математические уравнения, ищет среди них подходящее, делает удачный выбор, может быть, по совету со стороны. Он действует во многих направлениях, в частности использует потенциал диалога, осуществляемого в языковой форме. Не все в науке начинается с сознания.

Во-вторых, нуждается в уточнении центральное звено рассуждений Гуссерля: феноменологическая индукция, восхождение по ступеням переживаний вплоть до постижения эйдосов благодаря интуиции. Последняя выступает как не лишенный таинственности прыжок от переживаний к понятиям. Допустим, вы имеете дело с вещью (процессом, явлением, действием), которая дана вам в фактах K, L, M, N . Убедившись в качественной тождественности этих фактов, вы обозначаете их переменной x_i , где $x_1 \equiv K, x_2 \equiv L, x_3 \equiv M, x_4 \equiv N$. По Гуссерлю, K, L, M, N объединяются в один эйдетический комплекс постольку, поскольку они принадлежат *одной и той же вещи*. Иначе говоря, идентация имеет объективные основания. Загадочная, на первый взгляд, интуиция есть не что иное, как цепь идентаций. Без всякого ущерба для дела науки можно вообще отказаться от представления об интуиции, поставив на ее место идентифицирование. Еще одно важное обстоятельство: идентация имеет место в каждом переживании, т.е. нет как такового перехода от переживаний к эйдосам. Каждое идентифицирование изначально эйдетично. Строго говоря, речь должна идти не об индукции, понимаемой как восхождение от переживаний к эйдосам, а о многоэтапном продвижении к постижению *полноты* эйдосов. На наш взгляд, феноменологическое идентифицирование — ключ к преодолению

нию многовековой коллизии между сенсуалистами и рационалистами.

Ортодоксальный философ-аналитик не признает внутреннюю жизнь человека, ибо полагает, что к ней нет доступа — по крайней мере такого, который мог бы быть подвержен процедуре проверки. Значения слов — проверяемы, переживаний — нет. На это утверждение аналитика у феноменолога есть убедительный ответ: вы, аналитики, настаиваете на возможности сопоставления слов, а мы, феноменологи, на сопоставлении переживаний. Люди подобны друг другу не только как языковые, но и как ментальные существа. Переживания человека доступны науке в не меньшей степени, чем ядерные реакции, происходящие внутри звезд.

Что касается экономического сообщества, то в нем в отличие, например, от коллектива социологов феноменологический метод малопопулярен, с ним, как правило, вообще незнакомы. В результате познавательный потенциал экономической науки не достигает желаемого уровня.

В-третьих, феноменологам не удастся ассимилировать достижения исторической школы в философии науки. Поступь теорий показывает, что люди не столько создают науку, сколько совершенствуют ее. В постижении нуждается не просто мир переживаний, а его способная на дальнейшее развитие научная рафинированность.

Окончательный наш вывод таков: там, где речь заходит о теории познания, а без этого экономическая наука не может обойтись, феноменологический метод должен быть востребованным.

3.5.9. Герменевтическая концепция науки

А. Основные положения герменевтического метода

Герменевтами считаются те философы, которые придают пониманию значение основополагающего принципа философии. В герменевтике отчетливо выделяются две главные школы: герменевтика сознания (Ф. Шлейермахер и В. Дильтей) и герменевтика бытия (Х. Гадамер и др.). Герменевтика сознания была популярной в основном в XIX в., после смерти Дильтея (1911) она растеряла свой авторитет. Герменевты сознания видят ключ к взаимопониманию людей в их конгениальности: чтобы понять другого, необходимо переместиться в его сознание, вчувствоваться в последнее. Понимание обеспечивается сопереживанием [55, с. 130]. В начале XX в. проблематика герменевтики сознания была эффективно пе-

реосмыслена феноменологами. Дильтеевцам пришлось уступить дорогу гуссерлианцам.

Интенсификация в XX в. герменевтических штудий во многом была связана с именем М. Хайдеггера. На место герменевтики сознания он поставил герменевтику бытия [190, с. 37]. Но свою задачу он видел не столько в развитии герменевтики, сколько в разработке философии бытия, так называемой фундаментальной онтологии. Честь развития герменевтики бытия выпала на долю ученика Хайдеггера Х. Гадамера, опубликовавшего в 1960 г. свой знаменитый труд «Истина и метод» [40]. Со страниц этой книги герменевтический метод предстает в следующем виде.

- *Человек — существо понимающее.* Имеется в виду, что человек оперирует не чувствами, а смыслами.
- *Процесс понимания осуществляется в герменевтическом круге в форме перехода от целого к части и от части к целому.* В герменевтическом круге нет начала.
- *Задача герменевтики состоит в том, чтобы концентрическими кругами расширять единство усвоенного смысла.*
- *Пределы понимания образуют его горизонт, который может расширяться или сужаться.*
- *Исходное звено процесса понимания образуют предпонимание, предвосхищение совершенства смысла, предание и традиция.* Понимание никогда не начинается с нуля, оно всегда есть. Неуместны как критика традиции, так и ее романтическое восхваление.
- *Понять — означает прежде всего понять само дело.* Герменевтик стремится к налаживанию деяния, дела. Вслед за пониманием дела приходит и понимание чужого мнения.
- *Герменевтик проясняет ту ситуацию, в которой он находится, за счет расширения своих горизонтов.* Горизонт — это поле зрения, охватывающее все то, что можно понять. Человек понимает то, что попадает внутрь его горизонта.
- *Понимание есть действие.* Находясь в герменевтической ситуации, человек использует каждую порцию добытого им смысла, так наращивается герменевтический опыт. Неправоммерно сводить понимание к рефлексии и мышлению. Понимание приходит в действии и есть род действия.
- *В герменевтическом опыте человек осознает свою историчность, временность и конечность.*
- *Понимание есть интерпретация, диалектика вопросов и ответов.* Имеется в виду, что человек не описывает, а спрашивает пред-

мет его интереса. Иначе говоря, понимание имеет вопросно-ответную структуру. В действии выясняется, что в предвосхищении смысла приходится прислушиваться к опрашиваемому, отвергающему наши предмнения. Вопросно-ответной структурой обладает не только диалог, но и всякое действие.

- *Понимание вербально.* Окончательной инстанцией понимания оказывается язык. В языке выражаются дела и обстоятельства. У Гадамера вещи не заговаривают лишь потому, что они не обладают умением произносить слова. В своем молчании вещи, однако, определяют строй языка, среды понимания.
- *Подлинные человеческие отношения складываются там, где герменевтический опыт как диалог с другим достигает зрелости.* Диалог достигает успеха лишь тогда, когда собеседники открыты навстречу друг другу и стремятся к согласию.
- *Венец понимания — прекрасное как праздник, игра.* Для Гадамера прекрасное — это полнота понимания, достигнутая в герменевтическом опыте. Прекрасное — это способ явления благого. Искусство выше морали. Прекрасное — это в первую очередь не радость чувства, а дело, т.е. праздник, игра.

Б. Основные достижения герменевтики

Первоначально герменевтический проект Гадамера никак не был связан с наукой, в адрес которой он не скупился на критические замечания. Но впоследствии, реагируя на критику в его адрес, Гадамер отмечал, что он «пытался примирить философию с наукой» [40, с. 616], ибо «вся наука включает в себя герменевтический компонент» [Там же, с. 624]. Но что именно в науке является герменевтическим? В поиске ответа на этот вопрос рассмотрим самые поучительные с точки зрения науки положения герменевтического метода.

С герменевтических позиций философствование есть вопрошание и реконструирование сути дела в языке. Но что такое *суть дела*? Что такое *язык*? У герменевтов не найти четкого ответа на эти вопросы. Попытаемся тем не менее выработать эти ответы. «Герменевтика, — заявлял Гадамер, — это практика» [39, с. 8]. Речь идет о том, что каждая порция добытого знания должна быть тотчас же применена. Нет понимания без применения знания [40, с. 382]. Как нам представляется, сказанное вполне актуально для экономистов. Экономическая наука не может состояться без того, чтобы знание постоянно испытывалось. Применение (аппликация) знания необходимо еще и потому, что «всякий опыт, достойный это-

го имени, идет вразрез с нашими ожиданиями» [40, с. 419]. Чтобы обеспечить гармонию нашего жизненного опыта, приходится постоянно прибегать к процедуре аппликации знания.

Но как добывается знание? «Мы стремимся реконструировать вопрос, на который данное содержание предания (рассказа, теории о чем-либо. — В.К.) было бы ответом» [Там же, с. 439]. Почему появляются вопросы? Потому что люди затронуты той ситуацией, в которой они находятся. Главная же идея герменевтов состоит в том, что вопрос не может быть любым. Он не должен *разрушать* до него устоявшуюся гармонию человека с его окружением. Ортодоксальный герменевт полагает, что наука разрушает, разъединяет, иссекает там, где требуется сверхбдительность и сверхосторожность. Герменевтов интересует в первую очередь *полная гармония* (лат. *concensus*). Для именования их теории, на наш взгляд, очень подходит термин «концентиализм»: гармония превыше всего.

Концентиализм герменевтов должен был их привести к теории обеспечения гармонии между людьми, консенсуса: «Фундаментальная истина герменевтики такова: истину не может познавать и сообщать кто-то один. Всемерно поддерживать диалог, давать сказать свое слово и инакомыслящему, уметь усваивать произносимое им — вот в чем душа герменевтики» [39, с. 91]. Герменевт недолюбливает феномен критики, особенно такой, которая не приближает к согласию, к консенсусу.

На наш взгляд, концентиализм, а он включает в себя и консенсуализм, весьма актуален для экономистов уже постольку, поскольку он стоит на пути разрушительных тенденций, часто являющихся результатом непродуманных реформ. Концентиализм противостоит критицизму. В философии науки критицизму посвящены миллионы страниц, а концентиализм, по сути, неизвестен. Сами герменевты не сумели донести до научной общественности суть их концентиальных идей. Разумеется, концентиализм актуален лишь до тех пор, пока он не смыкается с апологетикой устаревшего, нуждающегося в обновлении.

В самом начале раздела ставился вопрос о содержании герменевтических понятий сути дела и языка. Суть дела — это сохранение и обеспечение гармонии бытия, его целостности. Применительно к экономике она означает согласие всех ее субъектов. Суть дела не расположена ни на стороне предпринимателей, ни на стороне наемных рабочих, она их объединяет.

Что касается языка, то он обеспечивает понимание сути дела. Язык не первичен, а вторичен. Естественно, возникает вопрос: ка-

ким должен быть язык? Ответ на этот вопрос можно почерпнуть не столько из работ Гадамера, сколько из трудов Хайдеггера. Он полагал, что обыкновенные слова для нужд философии малопригодны. Надо найти те слова, которые не навязываются ситуации, а прямо следуют из открывшейся человеку потаенности вещей. Хайдеггер считал, что в указанном отношении язык древних греков имеет явное преимущество перед современными языками. Для него этимология слов важнее их концептуального содержания. Его проект перестройки языка так и остался нереализованным. На наш взгляд, потому, что лишение языка концептуальности снижает его потенциал. Требование же языковой точности, разумеется, актуально.

Итак, к достижениям герменевтической концепции науки следует отнести:

- требование применения знания;
- вопрошание как способ наращивания знания;
- концептуальность;
- подчеркивание необходимости диалога между людьми, в том числе между учеными;
- требование выработки точных языковых форм.

В. Критика изъятий герменевтической философии науки

Во-первых, как уже отмечалось, герменевты решили обойтись без концептуальности науки и тем самым закрыли себе путь к постижению ее многих сущностных черт. Во-вторых, они поспешно отказались от института ценностей. Им показалось, что он несовместим с принципом концептуальности, ибо субъективен. В результате их рассуждение о бытии отмечено печатью натурализма. В-третьих, герменевты отказались от тщательного анализа содержания наук. В отсутствие такого анализа многие их выводы несогласуемы с наукой (мы их даже не стали анализировать). В-четвертых, герменевты без достаточных на то оснований очень подозрительно относятся к концепту «теория». В-пятых, они неумело проводят разграничительную линию между наукой и ненаукой.

3.5.10. Поиск критической теории

Вопрос о статусе теории — один из центральных в философии науки. В любой науке не обходится без утверждений типа: «В нашем распоряжении есть теория *такая-то*, а нужна, дескать, совсем другая». Но какая именно? В связи с рассматриваемой концепцией значительный интерес для дела философии науки представляет

поиск так называемой критической теории представителями Франкфуртской школы, среди которых выделялись своим талантом вначале М. Хоркхаймер и Т. Адорно, а позднее, уже в последние десятилетия, Ю. Хабермас и К.-О. Апель. Все четверо — профессиональные философы.

В 1923 г. благодаря фонду Ф. Вайля во Франкфурте-на-Майне был организован Институт социальных исследований, в котором намечалось дальнейшее развитие теории Маркса, золушки университетских штудий. Исходная идея была такой: как показал Маркс, статус теории обусловлен существующими общественными отношениями, во многих смыслах ущербными. Как же избавиться от деформирующего влияния на теорию посторонних для нее сил? Как превратить *традиционную* теорию в *критическую*? Необходимость критики традиционной теории считалась очевидной. Но никто не знал, какой именно должна быть критика.

Хоркхаймер и Адорно обратили свой критический пыл против подчинения теории инструментальному разуму. Как они доказывали, именно этот разум повинен в неудаче проекта Просвещения. Инструментальный разум и даже вся наука лишь на первый взгляд жизненны, а в действительности же они несут с собой новую форму мифического ослепления, регрессии масс [202, с. 10–11].

Франкфуртцам первого поколения никак не удавалось определить параметры критической теории. В конечном итоге Хоркхаймер увидел избавление человека от всех зол в религии. Намного более разработанными были устремления Адорно, который написал две монографии — «Негативная диалектика» (1966) и «Эстетическая теория» (опубликована посмертно в 1970 г.). Центральная идея обеих книг одна и та же: традиционные диалектика и теории имеют дело с тождественным и идентичным. Негативная диалектика и критическая теория есть опыт постижения индивидуального, не-тождественного, неидентичного. В этом отношении предельно показательно произведение искусства. «Истина произведений искусства измеряется тем, удастся ли им усвоить не идентичное понятию, с его позиций случайное, в их имманентной необходимости. Их целесообразность нуждается в нецелесообразном» [5, с. 150].

Отметим сразу, не вникая в тонкости «Эстетической теории», что проект Адорно закончился, по сути, провалом. Поход против понятий (в эстетической теории против эстетических концептов-ценностей) оказался неудачным. Именно по этой причине франкфуртцами были предприняты другие попытки найти адекватный подход к формированию критической теории.

Э. Блох пытался заменить теорию утопиями, полагая, что иначе будет господствовать «полный практицизм» [27, с. 130]. Г. Маркузе стремился соединить гегелевскую и марксистскую диалектику с фрейдизмом. Критика репрессивной цивилизации ему отчасти удалась [111], но до выработки параметров критической теории дело так и не дошло. У Э. Фромма критическая теория выступает в форме психогуманистической этики [183]. И вновь параметры критической теории характеризуются скупо и невыразительно.

Перевести проблематику критической теории в русло продуктивных научно-философских исследований в наибольшей степени удалось Хабермасу и Апелю. Их идеи, рассматриваемые ниже, несомненно, заслуживают внимания.

Новая рациональность — это коммуникативный дискурс [187, с. 110]. Инструментальный разум должен быть преодолен в дискурсе, т.е. в диалоге, ведущемся посредством аргументов. Дискурс — высшая форма дискуссии.

Дискурс становится полновесным лишь в том случае, если он достигает стадии мюнданности (от нем. *Muendigkeit* — совершеннолетие), *зрелости*. Любое неразвитое знание оказывается некритическим и в итоге инструментальным.

Успех развития общества обеспечивает коммуникативная общественность (нем. *Oeffentlichkeit*), которая возможна лишь в условиях широкой гласности. Речь идет также о приобщении к развитой теории широких народных масс. Идея коммуникативности общественности развита Хабермасом.

Условием возможности философии является языковая игра идеального коммуникативного сообщества [14, с. 87]. С чего начинается философия? Вместе с Кантом Апель готов стартовать с трансцендентального, но он дает ему новую интерпретацию. Философия начинается с языковой игры. Ее нет без коммуникации людей. А чтобы обеспечить успех философии, необходимо *идеальное* сообщество. Любое реальное сообщество должно стремиться стать идеальным.

Прагматика господствует над синтактикой и семантикой [14, с. 92]. Это положение, очевидно, справедливо лишь для гуманитарных наук, которые как раз и составляют предмет интереса франкфуртцев. Следует отметить, что именно Апель стал тем человеком, который сумел перенести в немецкую философию потенциал американского прагматизма.

Зрелый диалог ведет к консенсусу [14, с. 90]. Консенсус не приостанавливает языковую игру, а лишь фиксирует ее достижения,

без которых невозможно контролировать и направлять общественное развитие. Компетентное согласие на основе коммуникативного дискурса — основной принцип коммуникативной этики, которую Хабермас и Апель часто характеризуют в качестве этики ответственности.

Итак, искомые ими идеалы критической теории франкфуртцы нашли в концепции intersубъективной зрелой языковой игры. Модерн с его содержательным центром, социумом философии и науки остается, по Хабермасу, действенной программой, далекой от завершения [188]. А вот проект постмодерна отвергается как недостаточно продуманный.

Выводы представителей Франкфуртской школы, ныне уже не являющейся единым целым, нам представляются актуальными, особенно в плане их возвращения в лоно философии и науки. От критицизма в отношении науки после полувекового эстетствующего поиска пришлось отказаться. Что же касается требования дискурсивной критики, то оно, на наш взгляд, является вполне актуальным, а по значимости не только не уступает попперовскому критическому рационализму, но даже в ряде аспектов превосходит его. Основной недостаток воззрений Хабермаса и Апеля, по нашему мнению, состоит в их недостаточной погруженности в материал конкретных наук. По этой причине выводы франкфуртцев не лишены налета декларативности, известной поверхностности. К счастью, это обстоятельство не отменяет их актуальности для экономической науки. Здесь, равно как и в других науках, идет сложный процесс налаживания коммуникаций между представителями различных направлений. Если кто-то из читателей возьмет на себя труд провести объемное исследование диалога (взаимной критики, распри, называйте как хотите), например, между неоклассиками и кейнсианцами, то он обнаружит много такого, что философам неизвестно.

3.5.11. Структурализм — постструктурализм — постмодернизм

В этом подпараграфе будет рассмотрена по преимуществу французская философия от середины до конца XX в. В указанном периоде философы прославились как изобретатели структурализма, постструктурализма и постмодернизма. Латинское слово *структура* обычно понимается как строение, способ организации элементов или отношений системы. Русский фонолог Н.С. Трубецкой ввел в науку термин «структурализм», который он противопоставлял атомизму (имея в виду, что значения фонем определяются их

функциями в ряду звуков). Структурализм имеет место там, где единичное не считается самостоятельным, а воспроизводится не иначе как встроенным в некоторую организацию.

Первым структуралистом часто называют Маркса, согласно которому человек есть ансамбль всех тех общественных отношений, которые он олицетворяет. По Марксу, совокупность общественных отношений и есть структура общественно-экономической формации. Безусловно, структуралистские идеи Маркса существенно повлияли на многих выдающихся французских философов. Тем не менее не им суждено было сыграть решающую роль в развитии структурализма. Весь философский XX в. был отмечен непреходящим интересом к феномену языка, особенно в контексте работ Витгенштейна, Хайдеггера, Фрейда, Остина, а также швейцарского лингвиста Ф. де Соссюра.

Труды последнего были хорошо известны во франкоязычном мире. Их потенциал, что не ускользнуло от внимания французских исследователей, прекрасно гармонировал с происходившим в философии лингвистическим поворотом. Соссюр рассматривал язык в качестве знаковой, или семиологической (от греч. *sema* — знак), системы [168, с. 165]. Язык — социальное явление. Он не основан на естественном положении вещей. Языковые знаки имеют смысл лишь во взаимоотношении друг с другом и, следовательно, в силу своих отличий. Соссюр не отрицал, что слова предназначены для обозначения предметов. Но «если бы язык использовался только для наименования предметов, различные его члены не были бы связаны между собой, они существовали бы по отдельности, как и сами предметы» [Там же, с. 186]. Вырисовывается довольно необычное, далекое от банальности обстоятельство. Оказывается, именно язык позволяет человеку освоиться в мире, благодаря ему смысл вносится туда, где он изначально отсутствует. В связи с этим французские философы обратили особое внимание на фрейдизм. Согласно З. Фрейду, психотерапевт получает доступ к бессознательному пациента исключительно благодаря языку. Язык — ключ к психическому, равно как и ко всему предметному. А сам он выступает как совокупность предложений, связи которых и являются его структурой. Итак, что может познать человек? Структуры языка. Философия должна иметь дело не с вещами и идеями, а со структурами языка. В реализации этой программы достаточно отчетливо выделяются три вехи.

В *структурализме* ведут поиск устойчивых отношений, проговариваемых в речи или прописываемых в письме. Такие структуры

обнаружили: К. Леви-Стросс — в системах первобытного родства, Р. Барт — в литературе, Ж. Лакан — в бессознательном.

В *постструктурализме* в центр исследований ставят динамику языка, его изменчивость. Структуралистская статика в силу ее безразличия к истории языка отвергается. М. Фуко обратился к многообразию дискурсивных формаций. Ж. Деррида настаивал на деконструкции всех устоявшихся языковых структур, ибо именно они закабаляют человека. Деконструкция реализуется путем замены одних слов другими, от них остаются нескончаемые тропы следов [49, с. 57]. Смысл деконструкции состоит в том, чтобы получить шанс поэмы (говорите, например, о рынке долго и по-разному, но так, чтобы получилось новое привлекательное повествование).

В *постмодернизме* стремятся покончить с последним признанием в языке каких-либо устойчивостей. Язык теперь характеризуется не иначе как *агонистика* языковых игр, которая, как недвусмысленно заявлял Ж.-Ф. Лиотар, лежит «в основе всего нашего метода» [98, с. 33].

Для цепочки структурализм → постструктурализм → постмодернизм характерна также существенная трансформация актуального для языка семантического отношения, согласно которому обозначающее представляет обозначаемое. В *структурализме* семантическое отношение принималось как нечто самоочевидное. В *постструктурализме* его уже не одобряют. Деррида прямо заявлял, что удар деконструкции им обрушивается «в первую очередь» на предложения типа «*S* есть *P*» [49, с. 56]. Идея такая: у слов нет строгого референта. Постструктурализм отказывается от референции. В *постмодернизме* наличие реальности отвергается. В языковых играх происходит сотворение непредставимого, но оно не дает «сделать себя присутствующим» [97, с. 112]. Лиотар считал, что принцип реализма был решающим образом дестабилизирован капитализмом, его денежным механизмом [Там же, с. 109]. Что стоит за деньгами? То же самое, что за квадратом Малевича, — непредставимое. Забавная ситуация: по Лиотару, именно экономисты стали первыми постмодернистами.

На наш взгляд, рассмотренная выше программа, назовем ее для краткости по имени господствующего направления постмодернистской, небезупречна, но и не бессмысленна. Отметим несколько идей, которые, по нашему мнению, представляют для философии науки определенный интерес.

1. *Знание наращивается по дискурсивным порогам* [184, с. 185–186]:

- позитивности: дискурсивная формация образовалась и начала трансформироваться;
- эпистемологизации: появились модели знания, которые подвергаются критике и проверке;
- научности: выработаны критерии аргументации;
- формализации: определены аксиомы и формальные правила построения дискурсов.

Благотворная идея состоит в том, что дискурсы действительно бывают самыми разными. В философии науки это далеко не всегда учитывается. Идея Фуко позволяет охарактеризовать с новой точки зрения то существенное различие, которое отличает научно-теоретический *ряд* от его *строя*. Указанный *ряд* представляет собой восхождение по порогам научности. Научно-теоретический строй переводит их все в разряд самого рафинированного знания.

2. *Философствование реализует триаду: генеалогия — критика — археология* [185, с. 87, 281–282]. Генеалогия изучает образование дискурсов. Критика прореживает и унифицирует их. А археология занята проблематизацией в *историческом* (отсюда слово «археология») поле дискурсов.

3. *В научном исследовании необходимо реализовывать полноту текста*. Этот вывод навеян работами Ж. Дерриды. Вопреки абсолютному большинству философов-аналитиков, мы полагаем, что его идея деконструкции текста содержит рациональное зерно. Довольно часто исследователи стремятся к лаконичным определениям типа *S* есть *P* (вспомните различные определения товара). Создается впечатление, что суть дела исчерпывается всего лишь одним или же, в сложном случае, несколькими предложениями. Но при тщательном анализе выясняется, что исчерпывающая характеристика любого элемента теоретической системы возможна лишь при ее полном обходе. Краткость научного суждения никогда не является самодостаточной.

4. *Плюрализм языковых игр*. Этот тезис лежит в основе постмодернизма. Неприятие его не согласуется с тем обилием гипотез и теорий, которое характерно для современной науки. Плюрализм стал ее визитной карточкой. Как совладать с ним, вот в чем вопрос.

Переходим к критике постструктурализма и постмодернизма (достоинства структурализма в значительной степени учтены в так называемом системном анализе). Представители этих двух направ-

лений допустили весьма характерную для определенной части философов ошибку. Они отставили науку в сторону, надеясь обойтись без ее потенциала. Такое решение никогда не проходит для философии бесследно. Дело в том, что наука и философия науки усиливают друг друга. Глядя в зеркало друг друга, они способны корректировать свои ошибки.

Постструктуралисты и постмодернисты сначала отказались от семантического отношения, согласно которому знаки соотносятся с их референтами. Затем они дружно устремились в страну прагматики, полагая, что здесь науке вообще нет места. Делегитимация науки, как выражался Лиотар, «открывает дорогу набирающему силу течению постмодернизма: наука играет собственную игру, она не может легитимировать другие языковые игры. Например, прескриптивная игра ускользает от нее. Но, прежде всего, она не может больше сама себя легитимировать, как то предполагает спекуляция» [98, с. 97–98]. Сказанное Лиотаром в адрес науки звучит устрашающе, но, по сути, оно не опрокидывает законность (легитимность) науки, а просто-напросто проскакивает мимо нее. Если бы постмодернисты обратились к арсеналу современных наук, то они убедились бы, что она не отказывается ни от семантического, ни от прагматического отношения. Наука становится другой, более утонченной. Да, у нее есть проблемы, но это проблемы роста, а не увядания. Прескриптивная игра ускользает от естествознания, но не от обществознания. Не ускользает от науки и многообразие дискурсов. Она не сводит их соотношение к агонистике, к абсолютной несоизмеримости. Дискурсы соизмеримы друг с другом. Доказывается это не голословными утверждениями, а тщательным научным анализом. Постмодернисты явно преувеличивают произвольный характер языковых игр, стараясь придать ему какую-то таинственную, непостижимую природу. В действительности же любая языковая форма поддается научному осмыслению, причем даже в том случае, если ее субъекты делают неожиданные ходы. Языковая игра — это не что иное, как наиболее сложная форма межличностной коммуникации с неординарной концептуальностью. Пока еще никому: ни шахматисту, ни футболисту, ни поэту, ни экономисту, ни философу — не удалось придумать такую речевую или текстовую коммуникацию, которая была бы неподвластна научному анализу.

Итак, в триаде *структурализм — постструктурализм — постмодернизм* рождены идеи, которые актуальны для философии науки. Это:

- выделение дискурсивных порогов знания;
- сочетание генеалогии и критики с археологией, т.е. с проблемно-историческим методом;
- вывод о необходимости реализации полноты текста;
- акцент на многообразии языковых игр.

3.6. КРЕДО СОВРЕМЕННОЙ ФИЛОСОФИИ НАУКИ

Наш очерк, посвященный философии науки, подошел к концу. Осталось самое, пожалуй, трудное — синтезировать достижения различных школ и направлений. Как это сделать? Возможен ли упомянутый синтез в принципе? Читатель, знакомый с представлением о научно-теоретическом строе, будет вполне прав, если предложит выразить его в явном виде, — разумеется, на основе проведенного в данной главе анализа научно-теоретического ряда теорий философии науки. Но определение научно-теоретического строя современной философии науки представляет собой сложнейшую задачу.

Дело обстоит бы относительно просто, в случае если бы можно было научно-теоретический строй философии науки (ФН) начать с одного из хорошо известных направлений. В таком случае можно было бы остановиться на следующем варианте:

$$\text{ФН}_{\text{аналит}} \rightarrow \text{ФН}_{\text{постпозит}} \rightarrow \text{ФН}_{\text{неопозит}} \quad (3.3)$$

Пожалуй, неоспоримо, что (3.3) представляет собой *мэйнстрим* современной философии науки. Крайне важно понимать, что достижения феноменологической, герменевтической, франкфуртской, постмодернистской философии науки можно учесть в рамках научно-теоретического строя. Возможно обогащение аналитической философии науки феноменологическими, герменевтическими, постструктуралистскими идеями, но такое обогащение следует проводить очень осторожно, шаг за шагом, преодолевая скептицизм ортодоксов из различных философских лагерей. Несговорчивость ортодоксов определяется их неприятием плюрализма методологических принципов, приравниванием его к эклектике. Но плюрализм в отличие от эклектики может быть вполне последовательным с научной точки зрения. Приведем показательный пример. Аналитик начинает исследование с языка, а феноменолог — с ментальности. Ортодоксальный аналитик либо считает ментальность проявлением языка, либо вообще ее отвергает. Ортодоксальный феноменолог не согласится изменить свою точку зрения,

а именно что язык есть выражение сознания и, следовательно, является, вопреки мнению аналитика, вторичной реальностью. Но дело в том, что субординационные связи между языком и ментальностью не имеют однозначного характера, что не учитывается ортодоксами.

Истиной в высшей инстанции не владеет ни одно из направлений философии науки. Как раз по этой причине приходится обращаться к научно-теоретическому строю философии науки, развертывая его таким образом, чтобы учесть все достижения разнообразных теорий. В свете сказанного научно-теоретический строй философии науки начинается не с аналитической философии науки, а с некоторого синтетического целого, полученного в результате критики и проблематизации наиболее презентабельных теорий. Строй (3.3) предваряется концепцией $\Phi\text{Н}_{\text{синтетическая}}$, т.е. синтетической топ-теорией философии науки:

$$\Phi\text{Н}_{\text{синтет}} \rightarrow \Phi\text{Н}_{\text{аналит}} \rightarrow \Phi\text{Н}_{\text{постпозит}} \rightarrow \Phi\text{Н}_{\text{неопозит}}. \quad (3.4)$$

Кто поставляет $\Phi\text{Н}_{\text{синтет}}$? Автор соответствующей книги, больше некому. Наука всегда имеет авторский характер, даже при желании от этого не уйти. Автор может быть всего лишь комментатором, эпигоном выдающихся исследователей или же, наоборот, новатором. В любом случае, взявшись за перо, он возложил на себя ответственность за новую концепцию. Что касается нас, то с главы 1 книги мы сознательно руководствовались представлением о научно-теоретическом строе философии науки. Поэтому уже в этой главе были сформулированы основополагающие принципы синтетической теории философии науки. Разумеется, там это было сделано в предварительном плане, без явного обращения к многообразию тех теорий, которые стали предметом анализа в данной главе. Теперь появилась возможность представить современную философию науки, ее научно-теоретический строй в более целостном виде, проблемном и критическом одновременно. Здесь вряд ли целесообразно излагать философию науки во всех подробностях, это потребовало бы еще сотню страниц. Исходя из этого, мы решили сформулировать нечто вроде кредо современной философии науки, усвоение которого позволило бы читателю достаточно уверенно ориентироваться в ней, избегая ловушек наивной методологии.

1. Принцип единства науки и философии науки. Отход от этого принципа обычно реализуется двумя путями: либо отрицается философия науки, либо на ее место ставят метафизику, рассуждения,

не сопоставленные с данными науки. Первая точка зрения характерна для неопозитивистов, вторая — для феноменологов, герменевтов, постструктуралистов, постмодернистов. Следует отметить, что отрицание философии со стороны неопозитивистов (Л. Витгенштейна, Р. Карнапа) было мнимым, ненастоящим. А вот у многих экономистов отрицание философии науки приобретает острую форму. Дело заканчивается тем, что они руководствуются давно устаревшими методологическими принципами, например времен Локка.

2. Принцип теоретической относительности знания. Любое знание является концептуальным. И потенциал этого принципа часто грубо недооценивается, особенно тогда, когда считают, что у человека есть доступ к интересующим его явлениям, минуя стадию теории. Отказ от теории, превращение терминов «теория» и «наука» в концептуальные пустышки приводят к различным формам дескриптивизма и материализма. Герменевты, постмодернисты имеют о научной теории довольно смутное представление. Среди ученых, в том числе экономистов и философов, широко распространено несостоятельное мнение, согласно которому принцип теоретической относительности сродни субъективизму с его произволом. Что касается самой теории, то она, естественно, должна ставиться под огонь критики. Варианты этой критики предложены, в частности, К. Поппером (критический рационализм), Ю. Хабермасом и К.-О. Апелем (коммуникативный дискурс), М. Фуко (философия дискурсивных формаций).

3. Принцип необходимости оценки знания в контексте научно-теоретического строя. Элементарной интерсубъективной формой знания является предложение. Первоначально считалось, что научная легитимность любого предложения может быть оценена без обращения к теории. Эта ошибка была исправлена уже в неопозитивизме (Р. Карнап, Х. Рейхенбах, К. Гемпель). Но неопозитивисты хотели обойтись одной теорией там, где следует учитывать несколько теорий, обеспечивающих, как показал Поппер, рост научного знания. От Поппера можно было ожидать, что он укажет на необходимость оценки знания в контексте по крайней мере двух теорий — старой и новой. Но он не сделал этого. Тем не менее повышение внимания к историчности научного знания расширяет его ареал. Применительно ко всем наукам, в том числе экономической, пишут обширные курсы истории их учений. Идея о том, что знание должно оцениваться в максимально широком научном контексте, стала «витать в воздухе». Но придать ей строгую форму

никак не удавалось отчасти из-за широкого распространения догмы об автономности теорий и их несоизмеримости. Даже в наши дни концепции научно-теоретического исторического ряда и строя теорий остаются плохо известными представителями различных, в том числе экономических и философских, наук.

4. Принцип актуальности наиболее развитого научного знания.

Всегда и везде необходимо руководствоваться самой развитой теорией. Этот принцип по сути своей является парафразой принципа научно-теоретического строя. Если бы последний был достаточно известен научной общественности, то, наверно, можно было бы обойтись без упоминания принципа актуальности наиболее развитого научного знания. Оба принципа часто не соблюдаются, причем и в науке, и в образовании. Образование, не соблюдающее принципы философии науки, естественно, неполноценно.

5. Принцип концептуальности. Согласно этому принципу любая теория имеет дело с концептами, т.е. с различного рода понятиями, которые варьируются от одной теории к другой. Не существует более элементарной теоретической формы, чем понятие. Все, что есть в теории, «соткано» из понятий. На первый взгляд, этот вывод не кажется особенно сложным, но чрезвычайно широко распространенная практика его искажений показывает, что он усваивается не без труда. Что только не предпосылается понятиям: и чувства, и мысли, и слова как метки предметов, и интуиция. Широко распространено мнение, что понятие нужно каким-то образом «вывести», получить из исходного научного материала. Но это воззрение противоречит статусу понятий как элементарных форм теории, науки.

Статус понятий как органического единства общего и единичного часто недопонимается. То и дело рассматривают единичное как таковое, внепонятийное. Философы (герменевты, экзистенциалисты, постмодернисты), опасаясь диктата общего, тождественного, стремятся остаться в кругу единичного. Результат этих усилий всегда один и тот же, а именно забвение тех достижений, которые были добыты в результате многовековых усилий выдающихся философов и ученых.

Как правило, недопонимается, что обновление понятийного арсенала науки достигается прежде всего при переходе к новой теории ($T_1 \rightarrow T_2 \dots$). Что касается теории абстракций, то она сыграла в истории науки исключительно негативную роль. От ее имени понятия были интерпретированы как бескровные реалии, ничего общего не имеющие с полнотой жизни. Многочисленные

критики науки (М. Хайдеггер, Т. Адорно и др.) направляют свою иронию против абстракций, наивно полагая, что именно они олицетворяют науку.

6. Принцип плюрализма наук. Многообразны не только теории в составе той или другой науки, но и сами науки. Вроде бы каждый знает, что гуманитарные науки отличаются от наук о природе. Но почему тогда методологическим принципам наук о природе, особенно физики, придают общенаучную значимость? Видимо, потому, что концептуальное различие двух типов наук оставляет желать лучшего.

Не осознается в должной степени, что первый водораздел между науками проходит по области семиотики — науки о знаках. Семиотика позволяет различать синтаксические, семантические и прагматические науки (именно в разряд последних попадает экономическая теория). Альтернативы семиотическому пониманию плюрализма наук не видно.

7. Принцип своеобразия прагматических наук. Непризнание этого принципа приводит к засилью натурализма, физикализма и семантизма в науке. Указанный принцип нацеливает на всемерное выявление особенностей прагматических наук. Но чаще наблюдается другая картина, когда, руководствуясь методологическими стандартами физики, именно под них подстраивают прагматическую науку. Забавно, что поскольку прагматические науки не вменяются в методологическое ложе физики, постольку их то и дело считают даже... ненауками. Следует отметить, что в экономическом сообществе вопросу доказательства подлинности научного статуса экономической теории не уделяется должного внимания.

8. Принцип истинности. Согласно этому принципу регулятив истины является одним из центральных в организации любой науки. Было бы удивительным, если бы принцип истинности не гармонировал с принципом плюрализма наук, а противоречил ему. Но, как ни странно, в современной науке принцип истинности представлен в основном его семантическим вариантом. Многие ученые убеждены, что регулятив истинности характерен исключительно для наук о природе. Много путаницы принесла с собой знаменитая работа А. Тарского [174], в которой, как утверждал он, а за ним его многочисленные последователи, речь шла именно о семантической истине, и никакой другой. Тарский утверждал, что истинные предложения соответствуют тому, *что есть*. С этого *что есть* и началась большая путаница. Оно было истолковано натуралистически: существуют, дескать, только природные явления, но

не социальные. Налицо натуралистическая ошибка, сопровождавшаяся выталкиванием гуманитарных дисциплин за пределы науки. Указанная ошибка явилась следствием известной слабости философии науки. Вместо тщательного анализа смысла выражения «*что есть*» (его посчитали интуитивно ясным) признали реальными только природные явления. Между тем в концепции истины Тарского речь идет о той реальности, о которой *свидетельствует теория*. Существуют не только природные явления, но и, например, числа и экономические ценности. Строго говоря, как уже отмечалось ранее, Тарский дал определение *логической* истины, которая конкретизируется применительно к любой теории.

Итак, перечисленные выше восемь принципов как раз и выступают основаниями, своеобразным кредо современной философии науки. Каждый из этих принципов является итогом длительного развития философии науки. Он не предпосылается науке от имени метафизики, якобы способной вырабатывать научно-философские принципы на пустом месте. Понимание каждого из восьми методологических принципов предполагает основательную осведомленность относительно тех многочисленных подходов, которые были реализованы в рамках различных философских направлений, — от платонизма и аристотелизма до аналитической философии и постмодернизма. Вне этих направлений философия науки не существует. Часто предпринимаемые попытки сформулировать философию науки в обобщенном виде, безотносительно к специфике философских направлений превращают методологические принципы в пустые декларации, не способные стать руководством к действию в научных исследованиях. Ученый должен быть детально ознакомлен относительно того, как теория проверяется, подтверждается, подкрепляется, фальсифицируется, трансформируется, включается в научно-теоретический ряд и строй, как совершенствуются понятия, как используются различные методы. Соответствующие знания поставляются исследованиями, которые всегда совершаются в рамках вполне определенных философских направлений.

Для философии экономической теории крайне важно, что актуальный для нее прагматический поворот случился в философии относительно недавно. Лишь после 1950 г. он наконец-то занял, прежде всего благодаря работам Р. Хэара, важное место в мейнстриме современной философии науки: неопозитивизм → постпозитивизм → современная аналитическая философия. В философской прагматике присутствует еще очень много неустоявшегося,

пребывающего в стадии становления. Особенно это касается учения о ценностях как концептах. Недопонимается, что именно концепты-ценности являются элементарной формой любой прагматической, в том числе экономической, теории. Игнорирование института концептов как ценностей приобрело и в науке, и в философии науки характер подлинного бедствия, закрывающего путь к пониманию статуса прагматической теории. Отсутствует необходимая строгость в использовании термина «ценность». К ценностям относят, например, принципы философии науки. Но эти принципы не являются ценностями-концептами. Разумеется, можно при желании определить ценности как любые высказывания о предпочтениях людей. Но в таком случае остается в тени вопрос о концептуальном содержании ценностей, т.е. нарушается принцип концептуальности, а это означает, что смысл прагматической теории оказывается безвозвратно утерянным.

Кредо современной философии науки призвано выразить в научной и учебной деятельности кого бы то ни было — студента, аспиранта или ученого — регулятивную функцию, заключающуюся в задании наиболее важных методологических принципов. Разумеется, как и все в науке, они должны подвергаться закалке под огнем жесточайшей научной критики. Уже в следующей главе философское кредо будет использовано для характеристики методологических воззрений ряда выдающихся экономистов. Философия экономической науки в силу ее пограничного положения между философией и экономической теорией обогащается знанием с двух сторон — как философами, так и экономистами. Философы заслушивались в этой главе, пора дать слово экономистам — разумеется, тем из них, которые проявили к философии своей науки незаурядный интерес и получили актуальные результаты.

ГЛАВА 4

ВЕХИ МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

4.1. ДЖОН СТЮАРТ МИЛЛЬ: РАННИЙ ПОЗИТИВИЗМ

Методологическая позиция Дж.С. Милля представляет значительный интерес уже постольку, поскольку его труды знаменуют собой вершину классической политической экономии, у истоков которой стояли А. Смит и Д. Рикардо. В философском отношении оба сильно уступали Миллю, который сознательно стремился продолжить философскую линию Конт — Локк — Беркли — Бентам. О. Конта, с которым он состоял в переписке, Милль высоко ценил за его позитивизм: ученый обязан руководствоваться чувственными впечатлениями, их соотносительностью и более ничем. Расхождения с Контом у Милля начинались там, где речь заходила о социальных явлениях. У него были все основания считать, что Конту не удалось выработать философские принципы социальных наук. В качестве философов Локк и Беркли значимы для Милля, но и они не выработали указанных принципов. Отчасти это удалось Бентаму в его утилитаризме, но он прославился не столько своими философскими идеями, сколько реформаторской деятельностью. Таким образом, Милль сознавал, что ему предстоит выработать свою собственную точку зрения, отличную от позиций его предшественников.

В качестве сторонника эмпирицистского позитивизма Милль полагал, что принципы и теоретические методы нельзя строить *a priori*, они должны извлекаться из наблюдений. «Научное объяснение состоит из объяснений следствий из их причин» [116, с. 733]. Применительно к гуманитарным наукам это означает, что необходимо объяснить хотения мотивами, а мотивы — желательными для нас предметами [Там же, с. 683]. Следует отметить, что решимость, с которой Милль ставил в центр социальных наук причинно-следственные связи, вызывает изрядную дозу удивления, и вот почему. Он наверняка был знаком с анализом Д. Юма, согласно которому фиксируется последовательность явлений, а не их причинно-следственные связи. Но на этот анализ Милль не обратил должного внимания, возможно потому, что в противном случае ему пришлось бы вступить в конфликт с экономистами, широко использовавшими представление о причинной детерминации.

Милль различал четыре метода: экспериментальный, при котором лишь фиксируются факты; отвлеченный, когда все хотят объяснить одной причиной; прямой дедуктивный (учитываются многие причины); обратно-дедуктивный (эмпирически выявленные исторические законы объясняются способностями людей). Идеал гуманитарного научного знания, по Миллю, определяется методом обратной дедукции [116, с. 750]. В своих «Основах политической экономии» [115] он в основном руководствовался методом обратной дедукции, а не дедукции, как часто утверждается.

Милль, следуя Ф. Бэкону, разрабатывал методику исследования причинно-следственных связей. Он считал, что если тщательно провести наблюдение, а затем сопоставить взаимозависимости явлений, то всегда можно выявить причинно-следственную связь. Именно так устанавливаются научные законы. Общие понятия получают благодаря абстракциям, они нужны в качестве памятных записей, в реальности им не соответствуют какие-либо сущности. Все научные предложения получают благодаря индукции. Подлинный смысл дедукции как якобы совершающегося доказательства от общего к частному на самом деле сводится к индукции, к движению от частного к частному. Допустим, проведено наблюдение двух явлений x_1 и x_2 и установлено их сходство F , т.е. найден закон $F(x_1, x_2)$. Если теперь в поле зрения исследования попадает явление x_3 , схожее с x_1 и x_2 , то на него распространяется закон $F(x_1, x_2)$, т.е. получается закон $F(x_1, x_2, x_3)$. Кажется, что x_3 выведено из закона F , но в действительности никакого вывода не было, просто в одну группу были объединены схожие явления. То есть имела место расширяющая индукция. Логические дедукции есть частные случаи индукции.

Вроде бы со сведением дедукции к индукции все обстоит вполне благополучно, но в моральных науках (так выражался Милль) есть одна сложность: речь идет не о том, что *есть* и *будет*, а о том, что *должно быть* [116, с. 763]. Перед «гильотиной Юма» приходится признать бессилие науки: что *должно быть*, невозможно установить научно. Поэтому все моральные науки, в том числе и политическая экономия, являются в определенном роде не только науками, но и... искусствами.

«Искусство ставит цель, которую нужно достичь, определяет эту цель и передает науке. Наука принимает ее, рассматривает как явление или факт, подлежащий изучению, а затем, разобрав причины и условия этого явления, отсылает его обратно искусству, с теоремой относительно того стечения обстоятельств, которым

оно причинно обусловлено» [116, с. 764]. Что касается целей, то они устанавливаются не произвольно, а в соответствии с определенным принципом, который получают опять же из опыта. Главный принцип методологии есть «содействие счастью человечества или, скорее, всех чувствующих существ» [Там же, с. 769]. Таково требование утилитаризма [117].

Почему в рассуждениях Милля довольно неожиданно появилась ссылка на искусство? Это признак хорошего научно-философского тона? Безусловно, нет. В последовательной философии науки обязательно должен использоваться принцип теоретической относительности, а это означает, что принимаются ссылки исключительно на теории. Ссылка на искусство не принимается, она должна быть заменена ссылкой на искусствоведение, например на теорию театра или литературоведение. Теперь уже ясно, что ссылка Милля на искусство камуфлирует какую-то фундаментальную для него трудность. Нам она видится в том, что, отнеся причинно-следственные связи к области науки, он растерялся перед лицом ценностно-целевых соотношений. Имея о ценностях смутное представление, не зная, как поступить с ценностно-целевыми соотношениями, Милль отдал их на откуп искусству. В результате он оказался перед непреодолимыми для себя трудностями. Видимо, их характер не был им понят в должной степени. К тому же надо учесть, что с читателями своих экономических произведений Милль, как правило, избегал сколько-нибудь детального обсуждения своих философских выводов.

Для философии экономической науки Милля весьма характерны натурализм, дескриптивизм, психологизм. Но даже под деформирующим влиянием этих псевдопринципов философии науки упомянутая теория достаточно весома, ведь не случайно Миллю удалось развить передовую для его времени либерально-реформаторскую идеологию. Философия Милля в сравнении с философией его экономического кумира Д. Рикардо явно выигрывает, в ней меньше натурализма (не случайно Милль отходил от трудовой теории стоимости), больше экзистенциальной определенности, он лучше учитывал влияние на экономику пограничных с ней наук — политологии и социологии, дополнял ее этическими положениями. Для своего времени, т.е. для середины XIX в., теория Милля — образец философского исследования. Но с позиции сегодняшнего дня она, разумеется, уже не является образцовой. Все используемые Миллем понятия являются не более чем эрзац-ценностями. Концептом «ценность» он не владел. В обращении с по-

нениями Милль был еще и довольно неуклюж постольку, поскольку он не владел математическим анализом, а его логика, разработке которой он посвятил значительную часть своей жизни, не отличаясь, по сути, от теории познания, была перенасыщена психологизмами. В неопозитивистской логике (Г. Фреге, Б. Рассел, Р. Карнап) психологизмы считаются абсолютно неприемлемыми. Итак, философия экономической науки Милля имеет эмпирико-позитивистский характер. Этим обстоятельством определяются как ее достоинства, так и недостатки.

Весьма странную оценку методологии Милля дает такой крупный в методологии экономики авторитет, как Д. Хаусман. «Если осовременить язык, которым он пользовался, и саму его экономическую теорию, то, как мне кажется, мы получим позицию, которой и сегодня придерживается большинство ортодоксальных экономистов, что бы они ни заявляли в методологических дискуссиях» [193, № 2, с. 107]. На наш взгляд, как бы ни интерпретировалось содержание концепции Милля, она навсегда останется теорией середины XIX в. и не покинет того места, которое обеспечил ей в научно-теоретическом ряду теорий ее создатель. Лишь в одном отношении вывод Хаусмана представляется нам актуальным. Многие экономисты, избегая рефлексий над философскими основаниями своих исследований, высказывают суждения проблемного толка. Деграция тех или иных исследователей в сторону нижних ступеней соответствующего исторического научно-теоретического ряда наблюдается достаточно часто, но полностью переместиться в методологическое прошлое им все-таки не дано. Любой современный экономист уже только за счет использования предельных величин и связанного с ними математического аппарата далеко уходит вперед от миллевских конструкций.

4.2. КАРЛ МАРКС: МЕТОД ДИАЛЕКТИЧЕСКОГО ВОСХОЖДЕНИЯ ОТ АБСТРАКТНОГО К КОНКРЕТНОМУ

В «Экономических рукописях 1857–1861 годов» К. Маркса содержится методологически актуальное эссе «Метод политической экономии». Оно написано в 1857 г. К этому времени К. Маркс был зрелым философом и придерживался весьма устоявшихся философских воззрений. Кто детально знаком с творческой лабораторией Маркса, тот знает, что подчас идеи Маркса формулировались им в «Экономических рукописях 1857–1861 годов» точнее и

в более яркой форме, чем в его более поздних произведениях, в частности в «Капитале».

Маркс называет «правильным в научном отношении» метод восхождения от абстрактного к конкретному [110, с. 38]. Он имел в виду, что представление о целом является хаотическим, т.е. концептуально не выверенным до тех пор, пока не выделены его элементы. Только после этого создаются условия для перехода «к некоторой богатой совокупности многочисленных определений и отношений» [Там же]. Итак, зрелой форме научного исследования, восхождению от абстрактного к конкретному ($a \rightarrow k$), предшествует подготовительная работа, анализ конкретного ($k \rightarrow a$). Маркс отлично сознавал, что ему надлежит объяснить, каким образом происходит «переработка содержания и представления в понятия» [Там же, с. 39]. В связи с этим он возлагал основные надежды на абстрагирование. «При анализе экономических форм нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами. То и другое должна заменить сила абстракции» [108, с. 6]. Приведенные рассуждения Маркса ничего не доказывают: и в физике и в химии дело обстоит далеко не так просто, как ему казалось. Человеку, который не знает теории, микроскоп не поможет даже в физике. В распоряжении экономиста также кое-что имеется: результаты наблюдений, статистические данные, реакции людей на те или иные экономические акции. Впрочем, все это нуждается в осмыслении, а сделать это можно, считал Маркс, не иначе как благодаря силе абстракции.

Может быть, но тогда возникает один из ключевых вопросов: что именно представляет собой абстрагирование? Во-первых, мысленное расчленение целого на его части, сопровождающееся известным обособлением каждой из них. Во-вторых, вычленение среди фрагментов системы самой элементарной ее части, причем такой, которая сохраняет в себе своеобразие системы. У Маркса это означает, что абстрагирование заканчивается на стоимости товаров. Еще один шаг абстракции приводит к материальным вещам, и это уже предметы не экономической теории, а естествознания. Но у абстракции есть еще одна граница. «Клеточка» системы должна позволять воспроизводить все ее богатство. Допустим, вы настолько увлеклись абстракцией, что дошли до менового отношения товаров в том его виде, в котором оно существовало на заре писаной истории человечества, например во времена царя Хаммурапи. Начиная с этого менового отношения, невозможно воспроизвести капиталистические отношения в их развитом виде. Следовательно,

абстрагирование проведено неправильно. В-третьих, абстрагирование должно обеспечить подлинную, а не мнимую предпосылку успешного восхождения от абстрактного к богатству конкретного.

По Марксу, абстрактное не автономно, оно является элементом восхождения $a \rightarrow k$. В методологическом отношении этот момент решающий. Имея это в виду, можно с энтузиазмом отнестись к «силе абстракции». Впрочем, она оказывается не только «силой абстракции», но и, выразимся так, силой конкретизации. Строго говоря, речь идет о силе диалектического разума. «Вещи в своем проявлении, — отмечал Маркс, — часто представляются в извращенном виде» [108, с. 547]. Научное исследование должно пробиться от обманчивой видимости вещей к их подлинной сущности. И именно она как раз и является последней инстанцией диалектической абстрагирующей силы разума.

Исторический характер абстрактного вынудил Маркса определить относительно его различных последовательных ступеней. В связи с этим появился его знаменитый афоризм: «Анатомия человека — ключ к анатомии обезьяны». Он имел в виду, что «буржуазная экономика дает нам, таким образом, ключ к античной и т.д.» [110, с. 43]. «Так называемое историческое развитие покоится на том, что последняя по времени форма рассматривает предыдущие формы как ступени к самой себе и всегда понимает их односторонне, ибо лишь весьма редко и только при совершенно определенных условиях она бывает способна к самокритике» [Там же]. Самокритика открывает путь к пониманию менее развитого на базе более развитого. Но следует учитывать, что Маркс рассматривал соотношение не теорий, а лишь соответствующих им форм наличного бытия [Там же, с. 44]. Какой бы своеобразной ни была теория, считал он, она всего лишь копирует действительность; утонченность теории повторяет изощренность общественного бытия. Копирование представляет собой сложнейший диалектический процесс, но тем не менее оно остается копированием.

Владел ли Маркс концепцией научно-теоретического строя? Отчасти владел, о чем свидетельствуют его обширные «Теории прибавочной стоимости», которые по замыслу Маркса должны были составить четвертый том «Капитала». В соответствии с планом своих исследований он проводил тщательную ревизию известных ему политико-экономических теорий. Добытые знания Маркс включил в основной текст «Капитала» в форме комментариев. Ф. Энгельс справедливо отмечал, что приводимые его другом «ци-

таты образуют лишь непрерывный, заимствованный из истории экономической науки *комментарий* (курсив наш. — В.К.) к тексту и устанавливают даты и авторов отдельных наиболее важных достижений в области экономических теорий» [108, с. 29]. Но всего лишь *комментарии* и *научно-теоретический ряд* теорий — это разные вещи. Маркс слишком поспешно «убегает» от теории к предметам, поэтому ее относительная самостоятельность подчеркивается им крайне редко, а принцип теоретической относительности вообще не получает у него сколько-нибудь отчетливого выражения.

До сих пор давалась общая характеристика метода Маркса. Теперь же рассмотрим самый важный случай использования Марксом метода абстракций при анализе фундаментальных основ экономической теории — субстанции стоимости. Сам Маркс отмечал, что «за исключением раздела о форме стоимости, эта книга («Капитал». — В.К.) не представляет трудностей для понимания» [108, с. 6]. Итак, удался ли Марксу анализ элементарной формы экономической системы?

Исходный пункт анализа Маркса — меновые отношения товаров. Обмен товаров свидетельствует об их качественной тождественности друг другу. Количественные различия имеют место лишь как сторона этой однокачественности. Но как понять тождественность товаров? Все они — результаты одного и того же общественного, точнее сказать *абстрактного*, труда. «Тот труд, который образует субстанцию стоимости, есть одинаковый человеческий труд, затрата одной и той же человеческой рабочей силы» [Там же, с. 47]. Далее утверждается, что абстрактный труд есть *простой средний труд*, измеряемый общественно необходимым на производство данного товара временем [Там же, с. 47–53], т.е. является не природным, а социальным феноменом. Абстрактный труд — субстанция всех экономических общественных отношений. Он их опосредует. Но не ошибался ли Маркс в своем многоступенчатом анализе: меновое отношение → тождественность товаров → абстрактный труд как субстанция этой тождественности → приравнивание абстрактного труда к простому среднему труду → переход к общественно необходимому рабочему времени как к количественной мере общественного труда? Может быть, само предположение о субстанции экономических отношений неправомерно?

Резкая критика Марксом воззрений противника рикардianцев С. Бейли показывает, что уже сам такой вопрос отвергался им. Бейли отказывался видеть за меновым отношением какую-либо суб-

станцию: «стоимость не есть внутреннее и абстрактное» [Цит. по: 110, с. 148]. Маркс гневно реагировал на это утверждение: количественные соотношения без качества — нонсенс [Там же, с. 148—149]. Маркс прав, но отсюда не следует, что именно абстрактный труд является субстанцией стоимости. И Бейли отчасти прав: цены действительно соотносительны друг с другом в большей степени, чем это признавал Маркс, сводя их к абстрактному труду, который для данного исторического периода времени считался им постоянным.

На наш взгляд, ошибка Маркса состояла в том, что он в своем анализе зашел за ту границу, которая отделяет экономические явления от природных. Меновые отношения товаров — это граница, за которой расположена природа. Маркс, увлеченный поиском субстанции экономических явлений, именно эту границу преодолел и в результате, совершая *натуралистическую ошибку*, оказался в среде *природных предпосылок* экономических отношений, которые по своему статусу признавались им социальными характеристиками. Маркс вводит представление об абстрактном труде, утверждает, что его количественной мерой является общественно необходимое рабочее время, но ни ему самому, ни его многочисленным последователям не удалось обосновать этот вывод. Рассуждения Маркса о среднем простом труде, о рабочем времени, необходимом для производства товаров в среднем, оказываются крайне неубедительными. Приведем поясняющий пример.

Допустим, некто сообщает, что прошел расстояние S за t часов со средней скоростью $V_{\text{ср}} = S/t$. Его утверждения проверяемы, они удовлетворяют критерию истинности. Перейдем к экономической теории. Некто утверждает, что стоимость товара определяется тем рабочим временем, которое необходимо было затратить в среднем на его производство. Поддается ли это утверждение проверке? Нет, не поддается. И дело тут не только в том, что невозможен исчерпывающий хронометраж отдельных работ. Социальное в принципе не сводимо к его природным предпосылкам, в частности к календарному времени.

Как же можно исправить натуралистическую ошибку Маркса? Только одним способом: приняв, что меновое отношение товаров в рамках теории марксизма должно быть взято как исходное, далее неразлагаемое отношение. Элемент системы не может быть определен вне ее. Желая обнаружить глубинные пласты экономического, Маркс вышел за его пределы. Почему так случилось? Он не владел концептом «экономическая ценность», не имел представ-

ления о том, как ценности вменяются вещам и процессам, в том числе процессу труда. Натурализм и материализм Маркса явились следствием его неверного истолкования природы экономических понятий, которые он интерпретировал исключительно как дескрипции. На всем творчестве Маркса лежит печать арифметики и гегелевской диалектической логики. Ему многое известно о математическом анализе, но применить его в экономической теории Маркс не был в состоянии. Экономические параметры как предельные величины были ему неведомы. Гегелевская диалектика раскрашивала его экономические работы в риторические цвета, которые вызывали восторг чаще у философов, чем у экономистов. Интересно заметить, что Маркс, утверждавший уже в свои молодые годы, что «в практике должен доказать человек истинность, т.е. действительность и мощь, посюсторонность своего мышления» [109, с.1–2], в «Капитале» вообще не обсуждал практику как критерий истинности научной теории.

Маркс определял свой метод как диалектический и материалистический [108, с. 21]. Строго говоря, метод является диалектическим только тогда, когда исследователь руководствуется диалектической *логикой*, в рамках которой противоречивость суждений не только не критикуется, а даже приветствуется. Во времена Гегеля, изобретателя диалектики, логика была еще слабо развитой дисциплиной, весь ее арсенал был представлен формальной логикой Аристотеля. И тогда, в начале XIX в., и спустя два века, т.е. в наши дни, диалектическая логика считается довольно экстравагантной попыткой объединить несоединимое, правильность логических рассуждений с допустимостью их противоречий. В так называемых паранепротиворечивых логиках допускаются некоторые разновидности противоречий, но их характер оговаривается очень четко, с использованием соответствующего формального аппарата. Будущее диалектической логики остается неясным (на наш взгляд, она является довольно простым вариантом паранепротиворечивой логики). Но вполне определенно, применительно к нашему предмету исследования, можно сделать два вывода. Во-первых, Маркс не придавал диалектической логике того самодовлеющего значения, которым она отмечена у Гегеля. Во-вторых, бурное развитие экономической теории в XX в. было обеспечено отнюдь не диалектической логикой, а логикой предикатов первого порядка. По сути, именно эта логика содержится в той математике, которая столь эффективно используется в экономических исследованиях.

Заслуживает комментария и вопрос о так называемом материалистическом методе. Материалистическим является то, что принадлежит к царству материи. Но метод — это прерогатива людей, а не материи. Строго говоря, метод никогда не может быть материалистическим. Относя себя к материалистам, Маркс имел в виду, что есть огромная сила, которая доминирует над обществом. Этой силой является абстрактный труд; будучи представленным в денежной форме, он выступает как капитал. У людей, будь они даже семи пядей во лбу, нет возможности уклониться от абстрактного труда, общество вынуждено холить и лелеять его. Руководствуясь феноменом абстрактного труда, сторонники материалистического метода выстраивают линию однозначной детерминированности экономической истории монстром абстрактного труда, который не терпит господства над собой никаких других сил. Что касается экономических теорий, то они должны приспосабливаться к нему. Как видим, приверженность к материалистическому методу сопровождается отказом от принципа теоретической относительности, ибо самостоятельность теорий игнорируется.

Если же перейти на язык экономических ценностей и теорий, то интерпретация хода экономической истории оказывается существенно другой, чем у материалистов. Экономическая жизнь постоянно перестраивается. Активной силой в этом процессе оказываются теории, определяющие мотивы деятельности людей. Крайне важно понимать, что этой активной силой являются именно люди с их теориями, а не какая-то обезличенная сила, абстрактный труд как субстанция капитала. «Я смотрю на развитие общественно-экономической формации, — отмечал Маркс, — как на естественноисторический процесс; поэтому с моей точки зрения, меньше чем с какой бы то ни было другой, отдельное лицо можно считать ответственным за те условия, продуктом которых в социальном смысле оно остается, как бы ни возвышалось оно над ними субъективно» [108, с. 10]. Если бы Маркс вместо отдельного субъекта рассматривал человечество в целом, то его вывод, надо полагать, был бы далеко не столь категоричным. История общественно-экономической формации складывается не автономно от людей, а благодаря эстафете социальных поступков и ответственностей. Социально-исторический ход событий непозволительно считать естественно-историческим процессом. Вопрос о роли личности в истории — это особый вопрос. От его решения никак не зависит социальный статус экономической реальности, который никем и ничем не может быть отменен.

Заслуживает также быть отмеченным исключительный интерес Маркса к проблеме экономической эксплуатации одними людьми других. Фактически речь должна была идти о широком круге вопросов, относящихся к экономической этике. К сожалению, этот аспект экономического анализа был Марксом, как нам представляется, явно недооценен. Для него этика была не более чем эпифеноменом производственных отношений, а между тем она, точнее экономическая этика, составляет их главный экзистенциальный смысл. Теория социалистической революции — это марксистская попытка понять этическую суть экономических отношений развитого рыночного хозяйства. Учение об абстрактном труде, о прибавочной стоимости и ее присвоении собственниками капитала, о социалистической революции — все это звенья одной цепи, теории Маркса. Ее содержание свидетельствует о взаимосвязи экономических и философских вопросов. Бесспорно, что теория Маркса представляет собой образец творческого поиска, уроки которого для дела философии экономической науки исключительно важны. Для того, кто занят не поиском окончательных истин, а стремится проникнуть в творческую лабораторию выдающихся экономистов, теория Маркса со всеми ее удачами и неудачами представляет значительный интерес. Особенно это относится к методу восхождения от абстрактного к конкретному, который в исполнении Маркса насыщен актуальными проблематизациями. Во многом благодаря именно ему общественные науки были переведены на рельсы идеи глобального эволюционизма.

4.3. АЛЬФРЕД МАРШАЛЛ: ПОЗДНИЙ ПОЗИТИВИЗМ

Мало кто сомневается, что пиковым достижением экономической науки XIX в. являлись знаменитые «Принципы экономикс» А. Маршалла, первое издание которых датируется 1890 г. Менее известно, что и в области философии экономической теории Маршалл также не знал себе равных. Опубликованная впервые в 1891 г. работа Д.Н. Кейнса (отца Д.М. Кейнса) «Предмет и метод политической экономии» [72] была посвящена методологическим вопросам экономической науки. Но в философском отношении она отнюдь не сильнее «Принципов экономикс» Маршалла. В отличие от Д.Н. Кейнса Маршалл сумел добиться гармонии экономической теории и философии. Его основное преимущество перед Д.Н. Кейнсом состоит в том, что он глубже последнего понимает суть экономической теории. С учетом сказанного мы решили представить

состояние философии экономической теории конца XIX — начала XX в. воззрениями Маршалла. О теории Д.Н. Кейнса см. [24, с. 136–141]).

При философской характеристике воззрений того или иного экономиста прежде всего необходимо обращать внимание на понимание им статуса экономических понятий. По Маршаллу, экономические законы относятся «к тем областям поведения человека, в котором силу действующих в них побудительных мотивов можно измерить денежной ценой» [113, т. 1, с. 89]. Сказано просто, но исключительно сильно. Маршалл всегда подчеркивал, что в экономической теории речь идет не о любых побудительных мотивах, а лишь о тех, которые измеряются в денежных единицах. По сути, маршаллианские «побудительные мотивы, измеряющиеся в деньгах», — это не что иное, как экономические *ценности* в их ментальной форме. Теорией ценностей как понятий Маршалл не владел, но суть их он излагал правильно. Очень важно, что Маршалл интерпретировал экономические ценности как *побудительные мотивы*. Это означает, что именно они придают жизненность всей системе экономических отношений.

Объясняя свою позицию, Маршалл вполне справедливо дистанцировался от гедонизма и утилитаризма с их акцентом на чувстве удовольствия [113, т. 1, с. 72]. Он мучительно искал терминологию, которая позволила бы ему выразить специфику экономических ценностей в ментальной области. Экономист, полагал Маршалл, стремится выполнить свой долг, добивается удовлетворенности своей деятельностью [Там же, с. 72–73]. Маршалл постоянно начеку, он никогда не забывал о денежном выражении ментальных форм, что позволяло ему не покидать сферу экономического.

Начав с ментальных ценностей, Маршалл, поскольку наука не заканчивается сферой сознания, естественно, должен был перевести их каким-то образом в языковую и предметную области. Он описывал сложный процесс поиска адекватных экономической сути терминов, сила которых проявляется в их употреблении [113, т. 1, с. 111]. Понятия необходимо формулировать четко, но их употребление не должно быть излишне жестким; в частности, оно должно допускать переход от научного языка к повседневному. Маршалл придерживался градуалистической позиции: уточнение фактов и точек зрения всегда позволяет перейти от повседневного языка к научному, а от него, при необходимости, вновь к первому из них. Он обращал внимание на нетривиальный характер эконо-

мических споров [113, т. 3, с. 214], но не извлекал из этого наблюдения каких-либо важных методологических выводов.

Предметный уровень науки Маршалл обсуждал посредством понятия «издержки производства», которые измеряются в их «денежном выражении» [113, т. 2, с. 33]. Стоимость товаров регулируется как спросом, так и издержками производства. Незыблемое правило Маршалла состоит в том, что на какой бы стороне, то ли спроса, то ли предложения, ни выступал бы экономический субъект, он руководствуется как раз теми мотивами, которые измеряются в деньгах. Деньги — это тот предел, за который Маршалл не заходит ни на миллиметр, что свидетельствует о его экономической избирательности. У него нет ни полезности, ни труда, которые имели бы экономический смысл без их денежного выражения, до института денег. Именно это отличает Маршалла как от сторонников трудовой теории стоимости, так и от их решительных оппонентов из числа тех, кто видит в полезности не сугубо экономический, а какой-то универсальный психический феномен.

Позиция Маршалла была плохо понята. Его многократно обвиняли в компромиссности и эклектике, в желании синтеза несоединимого. Эти упреки были бы правомерными в случае, если Маршалл объявил бы себя сторонником понимания полезности и труда как неэкономического фундамента экономического. Но именно этого Маршалл никогда не делал. Он не сводил деньги ни к труду, ни к полезности. Маршалл рассматривал их как изначальный экономический феномен, не нуждающийся в объяснении. Такое решение оставляет без многих желательных разъяснений вопрос о природе денег, но зато избегает ловушек психологизма и натурализма, столь характерных для сторонников соответственно теории субъективной полезности и теории трудовой стоимости. На наш взгляд, Маршалл не раскрыл механизм вменения ценностей продуктам труда. С феноменом вменения ценностей он не был знаком.

Но каким образом вырабатываются экономические понятия? За счет группировки «материала», в которой собраны *сходные* (курсив наш. — В.К.) по своей природе факты и суждения, в результате чего исследование одного может пролить свет на другой» [113, т. 1, с. 96—97]. Именно таким образом, в процессе развития принципов анализа и доказательства «находят многообразие в единстве и единство в многообразии» [113, т. 3, с. 219]. Мыслитель масштаба Маршалла занят поиском не единства и многообразия как таковых, а их органической сопряженности, взаимопроникновения. Но это и

есть путь к любым понятиям, ибо именно они, и только они, заключают в себе разное и единое, и многообразное.

«Индукция, дополненная анализом и дедукцией, соединяет вместе соответствующие классы фактов, упорядочивает их, анализирует и выводит из них общие формулировки, или законы. Затем на некоторое время главную роль приобретает дедукция: она ассоциирует некоторые из этих обобщений друг с другом, выводит из них гипотетически новые и более широкие обобщения или законы и затем вновь прибегает к индукции, чтобы выполнить основную долю работы по сбору, отсеиванию и упорядочению этих фактов таким образом, чтобы проверить и «верифицировать» новый закон» [113, т. 3, с. 225].

Интересная с точки зрения интеллектуала европейско-континентальной закалки особенность теории познания Маршалла состоит в его неизменном рассмотрении в качестве предпосылки научного разума здравого смысла. «Здравый смысл и природный ум могут много дать для анализа, но не будучи достаточными для всех целей» [Там же, с. 220]. Они не позволяют проникнуть на большую глубину от поверхности явлений либо за пределы опыта человека. Маршаллу важно показать, что между научным и ненаучным разумом нет пропасти. Всегда возможен переход от здравого смысла и природного ума, погруженных в опыт жизни, к экономической теории. Она — удел не только избранных, но и всех нормальных людей.

Маршалл всегда и во всем градуалист, он стремился к непрерывности эпистемологических переходов. Поэтому Маршалл не задерживался надолго в одной из областей познания, ибо в результате из поля зрения могла выпасть другая. Он не терпит длинных как индуктивных, так и дедуктивных цепей рассуждений. Находясь в индуктивном поле, Маршалл спешит к дедукции, а от нее вновь к индукции. Под ногами исследователя всегда должна быть какая-то твердая эпистемологическая почва, индуктивно-фактуальная или дедуктивно-понятийная.

Самое главное не только для экономиста, но и для человечества в целом — это *идеи*, а не материальное богатство [Там же, с. 222]. Вооруженный идеями, человек достаточно быстро восстановит уничтоженное богатство. А вот потеря идей повергнет человечество в нищету. Эти и многие другие суждения свидетельствуют о том, что Маршалл явно учитывал принцип теоретической соотносительности. Без развитой экономической теории человек слеп — по крайней мере, на один глаз.

По Маршаллу, сотканная из индуктивно-дедуктивных понятий теория разом осуществляет как объяснение прошлого, так и предсказание будущего. «Это не различные операции, а одна и та же деятельность, осуществляемая в противоположных направлениях; в одном случае — от результата к причине, в другом — от причины к результату» [113, т. 3, с. 213]. Теория имеет дело с рядом фактов, простирающимся от прошлого через настоящее (уже начавшиеся, но не законченные деяния) к будущему. Она не замыкается в узком горизонте уже случившихся фактов, а столь же оперативно имеет дело и с гипотетическими фактами. Впрочем, предсказания должны осуществляться крайне осторожно, так, чтобы они не приводили к иллюзиям.

Маршалл — большой мастер преодоления философских парадоксов, в основаниях которых, как правило, лежат резкие противопоставления. У него анализ и синтез, индукция и дедукция не противостоят друг другу, а бок о бок способствуют росту научного знания. Затруднение Юма — невозможно перейти от причин к следствиям — для Маршалла не существует: такой переход обеспечивает рациональное осмысление фактов [Там же, с. 214]. Миллевское привлечение в науку искусства, якобы обеспечивающего выработку общих идей, Маршалл опровергает. Он допускает деление экономической науки на чистую и прикладную, но категорически отказывается считать ее «одновременно и наукой, и искусством» [113, т. 1, с. 100]. Обобщенные идеи вырабатываются благодаря теории познания, искусство здесь ни при чем.

Не видит Маршалл и существенных трудностей в использовании в экономической науке критерия истинности. Она обретает надежную базу для исследований постольку, поскольку, во-первых, наблюдаются определенные факты, во-вторых, измеряются и фиксируются некоторые величины, в-третьих, существует общепризнанная и общедоступная статистика [113, т. 1, с. 83]. В XX в. при обсуждении философских оснований экономической науки скандальную известность приобрело утверждение (условие) *ceteris paribus* (при прочих равных условиях). Суть часто приводимой аргументации такова. Из-за наличия условия *ceteris paribus* невозможно установить взаимовлияние именно данных факторов: вполне возможно, что подлинные импульсы исходят от тех агентов, которые упрятаны в условие «при прочих равных условиях». На эту аргументацию Маршалл ответил бы, надо полагать, следующим образом [113, т. 1, с. 94]: *ceteris paribus* — это не отказ от скрупулезного анализа сопутствующих изучаемому явлению факторов, а как

раз наоборот, всесторонний учет их особенностей. Короче говоря, *ceteris paribus* в конечном счете всегда должно быть доведено до четко очерченных условий анализа. И тогда всегда можно определить, как выражался Маршалл, «истинные причины».

От себя отметим, что условие *ceteris paribus* очень напоминает парадокс Юма: причинение непознаваемо. Развитая теория, а не что иное опровергает все парадоксы. *Ceteris paribus* было бы непреодолимым парадоксом в том случае, если бы обилие экономических причин в принципе не поддавалось аналитическому расчленению и последующему учету значимости, а она весьма вариабельна, каждого причинного, точнее ценностного, фактора. Но этого в экономической теории как раз и нет. Парадокс *ceteris paribus* возникает лишь там, где за условием «при прочих равных условиях» скрывается недостаточность исследования, не достигающего должной концептуальной основательности и глубины.

В заключение данного параграфа обратимся к еще одному странному сюжету философии экономической науки А. Маршалла — к вопросу о взаимосвязи экономики с другими науками: математикой, физикой, химией, биологией, политологией и, наконец, этикой. Какую широту мировоззрения демонстрирует мыслитель-экономист!

Применение математики, как отмечал Маршалл, позволяет исследователю «быстро, кратко и точно записывать некоторые свои мысли для самого себя и удостовериться в наличии у него достаточных, и только достаточных оснований» [113, т. 1, с. 49]. Он отмечал два крайне важных для оценки значимости математики обстоятельства. Во-первых, наши представления о мире «относятся не столько к совокупности количеств, сколько к приросту количеств» [Там же]. Именно поэтому приходится обращаться к математике предельных величин, к ее символьному и графическому аппарату. Мысль о том, что экономическая наука имеет дело со становящимися величинами, на наш взгляд, является исключительно глубокой. Проиллюстрируем ее следующим, как нам представляется важным, утверждением. Тот, кто интересуется природой цены, должен рассматривать процесс ее установления. Любой экономический факт есть результат процесса. Во-вторых, Маршалл со ссылкой на гений Курно отмечал, что математика позволяет пробить «дорогу к самой сути тех труднейших проблем экономической теории, которые до сих пор затрагивались весьма поверхностно» [113, т. 1, с. 50]. При всем своем уважении к математике Маршалл помещает ее в сноски и специальные приложения. За этой акцией

скрывается, с одной стороны, похвальное желание понять специфику экономических явлений без каких-либо затемняющих ее природу средств, но и, с другой стороны, известная недооценка математики. Если она столь важна, то почему же она не допускается в основной текст?!

Маршалл полагал, что экономическая наука по своему подходу к изучению явлений намного ближе к биологии, чем к физике, в том числе к механике, и химии. Предмет изучения физики и химии неизменен на вечные времена. Биология и экономическая наука продемонстрировали, что «законы науки должны развиваться соответственно различию тех вещей, которые рассматривает эта наука» [113, т. 3, с. 200]. Маршалл не анализировал междисциплинарные связи экономики с физикой, химией и биологией, он всего лишь сравнивал науки, руководствуясь категорией изменчивости. Маршалл полагал, что все науки, от физики и биологии до экономики, изучают причинно-следственные связи. Ему явно не удавалось выявить специфику метода экономической науки в отчетливом виде. Если бы экономическая наука изучала всего лишь причинно-следственные связи, то она не отличалась бы в принципиальном отношении, например, от физики. Все дело в том, что экономическая наука в отличие от физики изучает *ценностно-целевые* обусловленности. Их мотивации имеют *ценностный* характер. С ценностной проблематикой Маршалл обращался часто крайне неумело. Он тем не менее демонстрировал отнюдь не рядовую осведомленность относительно вопросов этики применительно к экономической жизни.

«В задачи экономической науки входит получение знания для самой себя и выработка руководства к поведению в практической жизни, прежде всего в общественной» [113, т. 1, с. 100]. Речь идет о содействии решению социальных проблем. Экономическая наука, как отмечал Маршалл, должна вырабатывать цели и рекомендовать наилучшие методы для их осуществления [Там же]. Он признавал различие чистой и прикладной науки, но не щели, а тем более пропасти между ними.

Что касается политических моментов, то Маршалл стремился от них дистанцироваться. Делал он это скорее интуитивно, чем доказательно. Тем не менее интуиция его не подводила. Политика — предмет изучения не экономической науки, а политологии. Ввиду этого проведенная им замена термина «политическая экономия» (*publical economy*)» на термин «экономическая наука», или экономикс (*economics*), представляется не только правомерной, но

и необходимой. Впрочем, с нормами русского языка слово «экономикс» гармонирует далеко не наилучшим образом. Именно поэтому мы предпочитаем слову «экономикс» выражение «экономика».

Философия экономики Маршалла трудна для ее однозначной классификации. От позитивизма Милля он ушел дальше, чем принято считать. В отличие от своего крайне влиятельного в философском отношении предшественника Маршалл сумел осуществить синтез британского эмпиризма с континентальным рационализмом. В западной экономической литературе принято считать, что Маршалл превосходил Милля в экономическом, но уступал ему в философском отношении. Нам это мнение представляется ошибочным, навеянным в основном тем, что Милль в отличие от Маршалла прославился своими философскими работами, прежде всего «Логикой». В качестве профессионального философа Милль был широко известен не только в Англии, но и в Европе. На этом фоне Маршалл выглядел чуть ли не новичком в области философии. Но необходимо учитывать, что, во-первых, его активной исследовательской деятельности в области экономической теории предшествовали годы преподавательской работы, причем именно в качестве философа. Он преподавал логику и этику. Внимательный читатель обнаруживает отпечаток философско-преподавательской деятельности Маршалла на протяжении всех страниц «Принципов экономики». Во-вторых, в указанной работе в виде книги I, состоящей из пяти глав, и Приложений *B*, *C* и *D* изложено, причем в систематическом виде, то, что вполне заслуживает титула «Философия экономической теории». Ничего подобного не сделали ни Милль, ни Маркс. Два последних — прекрасные философы, но убеждение, что в их экономических работах содержится как раз та методология, которая изложена в их философских трудах, основывается скорее на вере, чем на доказательстве. Милль и Маркс довольно часто предпосылают философию экономической теории, уверенные в том, что им в этом деле не нужен специфический опыт экономиста. Маршалл же, как правило, исходит именно из этого опыта, проверяя каждый свой философский вывод экономическим материалом.

Мы считаем возможным охарактеризовать философско-экономические представления Маршалла как поздний или градуалистический позитивизм. Наш выбор во многом объясняется тем, что существует параллель между экономическим мейнстримом и позитивистской философией от ее ранних форм вплоть до постпози-

тивизма и современной американской аналитической философии. Маршалл находится внутри этих двух направлений. Он ушел далеко вперед от так называемого раннего позитивизма О. Конта и Д.С. Милля, но не достиг неопозитивизма.

К несомненным достижениям Маршалла как философа экономической теории следует, на наш взгляд, отнести:

- синтез эмпиризма с рационализмом;
- градуалистический метод, согласно которому на первый взгляд представляющиеся противоположными стороны можно объединить посредством постепенного пошагового процесса;
- четкое выделение специфики экономических явлений как обладающих денежным измерением.

Главный изъян философской теории Маршалла состоит в том, что она явно недостаточно аргументирована. В ней все есть — и ценности в форме мотивов, и прагматический метод как определение целей поведения, и достижение их кратчайшими путями, и даже принцип теоретической относительности. Но все эти положения выражены недостаточно четко. Обвинения Маршалла в эклектизме нам представляются весьма поверхностными. Теории Маршалла просто-напросто недостает рафинированности, той самой, к которой будут пробиваться в течение всего XX в.

На наш взгляд, философия экономической теории А. Маршалла занимает в поступи экономической науки отнюдь не менее почетное место, чем его «Принципы экономикс». Несколько поколений западных экономистов вместе с экономическими воззрениями Маршалла усваивали и его философию.

4.4. НЕУДАЧА НЕОПОЗИТИВИСТСКОГО ПРОЕКТА

Вместе с Маршаллом и триумфом его «Принципов экономикс» мы попадаем в XX в. с его развитой философией наукой, представленной в основном ее двумя ветвями — неопозитивистской и постпозитивистской. В их стезю одна за другой попадали все науки. Разумеется, этой участи не суждено было избежать и экономической теории. Впрочем, альянс философии экономической теории с постпозитивизмом оказался намного более устойчивым и успешным, чем с неопозитивизмом. Проект перестройки философии экономической теории на базе неопозитивизма, по сути, не удался.

Триумфальное шествие неопозитивизма относится к 1900—1930 гг. Но оно охватывает собой, по преимуществу, логику, мате-

матику и физику, а не общественные науки. С феноменом ценностей, столь обязательным для обществознания, неопозитивисты не справлялись. Чему в указанные выше годы могли научиться методологи от экономики у выдающихся неопозитивистов, например Л. Виттенштейна, Р. Карнапа, М. Шлика? Весьма немногому. Слова обозначают факты, истины логики и математики аналитичны, они сродни тавтологиям, положения физики подтверждаются экспериментально. Не очень-то понятно, каким образом за неимением лучшего можно «пристроить» неопозитивизм к экономической науке. Может быть, так, как это сделал в 1938 г. Т. Хатчисон в книге «Значение и основные постулаты экономической теории» [233]. Он разделил все экономические утверждения на тавтологические (аналитические) и эмпирические, причем акцент сделал на первых, весьма скептически относясь к возможности установить истину экономических суждений эмпирически. Все основные постулаты (принципы) экономической теории были признаны тавтологиями. Благие намерения Хатчисона, заключавшиеся в том, чтобы показать отличие экономической науки от естествознания и выявить в полной мере значимость для нее эмпирического метода, так и остались нереализованными.

Определенных неопозитивистских прозрений можно было ожидать от Д.М. Кейнса, автора вероятностной логики, взятой на вооружение выдающимися неопозитивистами, в частности Р. Карнапом. Но он явно не был склонен к изложению неопозитивистской интерпретации философии экономической теории в последовательной и систематической форме. Как это часто бывает с выдающимися учеными, Кейнс ограничивался немногими, впрочем весьма существенными, методологическими обобщениями. В наиболее отчетливом виде они были изложены в письме к Р. Харроду в 1938 г. [234, с. 296–267; см. также: 24, с. 146–147]. Эти обобщения, безусловно, заслуживают хотя бы краткого комментария. Для удобства читателей представим их в виде пронумерованного списка.

(1) Экономическая теория — это «ветвь логики, образ мышления».

(2) Прогресс экономической теории состоит в улучшении «выбора моделей».

(3) Статистические данные необходимы для проверки релевантности и обоснованности моделей.

(4) Модель отделяет относительно неизменные факторы от проходящих.

(5) Модель позволяет анализировать конкретные экономические ситуации.

(6) Поскольку экономическая теория руководствуется интроспекцией и ценностными суждениями, то она является моральной наукой.

Прокомментируем каждое из этих положений.

(1) Характеризуя экономическую теорию в качестве ветви логики, Кейнс желал подчеркнуть ее стройность как формы мышления, руководствующейся аксиомами и максимами. Самое существенное в экономической теории — это, дескать, именно ее основополагающие принципы и, разумеется, те выводы, которые делаются на их основе.

(2) Кейнс обращает внимание на прогресс экономической теории. Такой ход мысли ближе к постпозитивизму, чем к неопозитивизму. Его пристрастие к термину «модель» вряд ли заслуживает одобрения. Ученые весьма часто неправильно отождествляют концепты «теория» и «модель». Важно, однако, понимать, что модель соотносится с теорией, а последняя — с самой действительностью. Если в распоряжении ученого имеется экономическая *теория*, то нет никакого смысла в построении экономической же *модели* этой теории. Экономическая наука прогрессирует от одной теории к другой. Потребность в концепте «модель» возникает тогда, когда приходится учитывать междисциплинарные связи экономической науки. Так, вполне правомерно строить *математическую модель экономической теории*. За счет специальной операции, а именно моделирования, реализуется междисциплинарная связь экономической теории с математикой. Иногда полагают, что модель может соотноситься непосредственно с реальностью, минуя ее теорию. При этом не учитывается, что доступ к реальности непременно опосредуется теорией. В следующих ниже комментариях учитывается различие, существующее между теорией и ее моделью.

(3) Статистические данные, считал Кейнс, позволяют проверить теорию. Мысль эта довольно тривиальна. Нетривиально его суждение о том, что экономический прогноз позволяют осуществить не зафиксированные в статистике факты, а их теория.

(4) Кейнс полагал, что модель позволяет отделить одни факторы от других и, следовательно, выяснить их значимость. Это суждение представляется весьма интересным. Если в распоряжении экономиста имеются математические уравнения, то, разумеется, их переменные знаменуют собой относительно самостоятельность экономических факторов.

(5) Действительно, именно теория открывает доступ к прогнозам и ко всему тому, что принято называть конкретным экономическим анализом.

(6) Кейнс весьма решительно подчеркивал своеобразие экономической теории, определяя ее статус как моральный. Он прав: экономическая теория действительно имеет дело, как он выражался, с ценностными суждениями. Следовательно, ее правомерно отнести к классу аксиологических теорий. При этом, однако, следует иметь в виду, что моральные вопросы обсуждаются в философских проблематизациях. Философия экономической теории и сама теория — это все-таки разные вещи. Экономика является прагматической, или аксиологической дисциплиной. Моральной же наукой является философия экономики, но только в том случае, если она доводится до этических положений. Идея Кейнса о том, что концептуальный строй экономической теории другой, чем у теорий о природе, безусловно, актуальна. Но эта идея должна обосновываться всесторонне. В противном случае она не воспринимается достаточно серьезно.

Тезис об интроспекции как феномене, обеспечивающем человека знанием изнутри его сознания и психики, также заслуживает внимания. Он многократно обсуждался представителями буквально всех гуманитарных наук. Смысл этого тезиса состоит в том, что в отличие от положения дел в естествознании в гуманитарных науках, в частности в экономической теории, решающее значение в выработке новых концепций имеет самонаблюдение. На первый взгляд, тезис об интроспекции представляется чуть ли не самоочевидным. Но это впечатление обманчивое. Многочисленные попытки представить некую *теорию* интроспекции всегда приводили к незначительным успехам: дело, как правило, заканчивалось либо невнятными отсылками в глубь психологии, либо достаточно скромными философскими прозрениями. Среди последних на первых ролях числятся уже известные читателю герменевтика сознания (В. Дильтей и др.) и феноменология (Э. Гуссерль и др.). В наши просвещенные дни ученые либо полностью отказались от герменевтики сознания, либо перешли на позиции герменевтики бытия (Х. Гадамер и др.), но в последней нет даже малейшего намека на интроспекцию. В сложившейся ситуации тому, кто не готов отказаться от тезиса об интроспекции, остается порекомендовать феноменологию. Но и этот совет вряд ли сулит большие успехи уже постольку, поскольку феноменология не справляется с принципом роста научного знания. Что же касается желания рас-

суждать об интроспекции без какой-либо теории, то его несостоятельность в свете принципа теоретической относительности любого знания вполне очевидна.

Итак, заканчивая анализ воззрений Д.М. Кейнса, приходится отметить, что он был весьма далек от неопозитивистского идеала философии экономической теории. Для всякого более или менее ортодоксального неопозитивиста на первом месте стоит вопрос об истине предложений соответствующей теории. Но Кейнс коснулся вопроса об экономической истине лишь вскользь, отметив особую значимость в нем статистических данных.

Таким образом, мы не видим возможности избежать довольно резкого вывода, что в области философии экономической теории никому так и не удалось сколько-нибудь успешно интерпретировать ее содержание в неопозитивистском ключе. Означает ли это, что упомянутая интерпретация в принципе невозможна? Думается, что не означает. На наш взгляд, неопозитивистская концепция философии экономической теории может быть реализована, например, следующим образом.

Во-первых, исходя из фактических (статистических) данных, следует, руководствуясь индуктивным методом и вероятностной логикой, выдвинуть ряд гипотез. В конечном счете наиболее релевантными признаются те из них, которые подтверждаются большим числом фактов. Во-вторых, необходимо провести основательную ревизию используемых в экономической теории терминов. Те из них, которые невозможно свести к определенности фактов, должны быть исключены из теории. В-третьих, неопозитивистская установка требует отказа от тезиса интроспекции. Само его наличие может быть охарактеризовано как дань отжившему свой век психологизму. В-четвертых, необходимо признать институт экономических ценностей, избегая тем самым натуралистической ошибки. В-пятых, надо попытаться тщательно обосновать вопрос об экономической истине. Пожалуй, наиболее адекватный неопозитивистской парадигме путь рассуждений об экономической истине мог бы быть следующим.

А. Необходима тщательная обработка имеющихся данных посредством обработки временных рядов и использования так называемого регрессионного анализа. Сочетание этих двух типов анализа, как известно, позволяет выделить две совокупности — независимых и зависимых друг от друга переменных и осуществить тем или иным способом экстраполяцию тенденций, имевших место в прошлом, на будущее. Для экономиста-неопозитивиста экономет-

рика имеет фундаментальное значение постольку, поскольку она вооружает его желанным инструментарием, фактами, описываемыми переменными величинами.

Б. Далее экономисту-неопозитивисту пришлось бы разъяснить вопрос об экономической истине, например, таким образом. Экономические прогнозы учитывают ценности людей. О них судят по достигнутым экономическим результатам, которые в очередной раз изучаются статистикой. В отличие от неосуществленных реализованные ценности непременно проецируются на области фактов. Иначе говоря, факты и ценности не противостоят друг другу, а являются формами одного и того же. Факты — это ценности, перешедшие из потенции в действительность. Разумеется, таким образом неопозитивист избегает обвинений в натурализме, в признании статуса ценностей.

В. Неопозитивист спокойно встретит возражения его оппонентов, указывающих на вероятностный характер прогнозов и неточность, известную «расплывчатость» регистрируемых фактов. В том и другом случаях он имеет возможность аргументировать от имени теории вероятности: наш мир вероятностен и с этим, ничего не поделаешь, следует считаться.

Описанный выше сценарий неопозитивистской интерпретации философии экономической теории, разумеется, не во всем безукоризнен. Вряд ли он устоит под критическими стрелами постпозитивиста, который, скорее всего, обратит внимание на невозможность вывода из статистических данных целого ряда основополагающих принципов, например принципа максимизации полезности. Он также может указать, что статистические факты изначально теоретически нагружены, и т.д. и т.п. Мы рассмотрели неопозитивистский проект в виду следующих двух обстоятельств.

Во-первых, приходится учитывать, что среди выдающихся экономистов вряд ли возможно обнаружить такого исследователя, который, в частности, в связи с широко распространенными попытками интерпретировать факты как автономные от теории атомы мог бы рассматриваться как образец экономиста-неопозитивиста. Но это обстоятельство не отменяет другого отнюдь не мало-значимого обстоятельства: не в концентрированном, а в «размытом» виде неопозитивистские представления встречаются на страницах экономических, особенно эконометрических, трудов едва ли не повсеместно. Коллективных философских портретов экономистов не так уж много, и один из них неизбежно должен быть неопозитивистским.

Во-вторых, следует иметь в виду, что сколько-нибудь успешная ориентация в философии экономической теории невозможна без знания соответствующих образцов, одним из которых является неопозитивизм. Без этих образцов не удастся придать ей определенность и упорядоченность, в отсутствие которых она производит впечатление хаоса мнений, плохо обоснованных утверждений.

На наш взгляд, в философии экономической теории ее неопозитивистская страница отнюдь не перевернута. Экономистам придется возвращаться к ней неоднократно, особенно в связи с успехами эконометрики и экономической статистики.

4.5. ПОСТПОЗИТИВИЗМ МИЛТОНА ФРИДМЕНА

Знаменитое эссе Фридмена «Методология позитивной экономической науки» (1953) знаменовало собой, пожалуй, самую значительную веху в развитии философии экономической теории XX в. Она была им решительно переведена на рельсы постпозитивизма К. Поппера. В упомянутом эссе отсутствуют ссылки на работы К. Поппера и не упоминается даже его имя, но это обстоятельство не могло помешать исследователям установить подлинные истоки философствования Фридмена. К началу второй половины XX в. Поппер уже был настолько крупной фигурой в области философии науки, что его воззрения узнавались в любом исполнении достаточно легко. Бесспорная заслуга Фридмена состояла в том, что он предложил вариант экономической интерпретации попперовской философии фальсификации. Сделать это было очень непросто. Разумеется, Фридмену пришлось столкнуться с трудностями принципиального характера. О них речь пойдет ниже.

Будучи прекрасно осведомленным относительно проблем философии экономической теории, Фридмен внес свой вклад в их разрешение. Попперовская философия науки должна была помочь ему в этом нелегком деле. При этом он сделал акцент на статусе *позитивной* экономической науки, которой противопоставляется *нормативная* теория и даже *искусство* достижения поставленных целей [182, с. 20]. Указанного различия нельзя было почерпнуть у Поппера; Фридмен сослался на авторитет Кейнса-старшего, а мог бы вспомнить более раннего автора, в частности Н. Сениора.

Исходная установка Фридмена привела его к апологетике позитивной экономической теории. Но почему он пришел к такому весьма обязывающему решению? Исходя из благих побуждений. Фридмен стремился «сделать науку настолько “объективной”, на-

сколько это возможно» [182, с. 20]. По Фридмену, позитивная наука имеет дело не с нормативными суждениями, а с фактами. В силу этого основания он относил научный анализ исключительно к сфере позитивной экономической теории [Там же, с. 49]. Фридмен не испытывал особого интереса к анализу нормативных суждений, старался остаться, как ему представлялось, на твердой почве науки.

Не сведущему в философии прагматических наук исследователю исходная установка Фридмена кажется вполне правомерной, призванной обезопасить экономическую науку от ее искажений. Впрочем, более утонченная позиция выявляет фундаментальное заблуждение Фридмена. Не показав, что ценности противостоят фактам, он решительно отделяет первые от вторых... и попадает в ловушку дуализма. Но, может быть, ценности действительно нефактуальны и представляют собой чисто эфемерные образования? Если бы дело обстояло именно так, то о ценностях вообще не следовало бы говорить. Их нет — и basta. Но все, что входит в мир человека, фактуально, иначе говоря — фиксируемо. Экономические ценности фиксируются и в результате выступают как эмпирические данные. Дескриптивист полагает, что экономика всего лишь описывает эти данные, он, дескать, не интерпретирует их на основе теории. Беда его состоит в игнорировании достоинств теории. А ведь именно теоретическая интерпретация эмпирических данных, т.е. фактов, как раз и выявляет их ценностное содержание, полностью ускользающее из поля внимания дескриптивиста. Фридмен, понимавший непреходящую значимость теории, относился к дескриптивизму весьма критически, но в силу своей исходной установки, принятой без должного обоснования, даже ему не удалось избежать дескриптивистской ошибки. Апологетика позитивной экономической науки — это самый настоящий дескриптивизм.

Но сказавший «а», часто говорит и «б». Если в научном отношении позитивная экономическая наука имеет большое преимущество над нормативной наукой, то вторая должна ориентироваться на первую [Там же, с. 22]. Фридмен даже полагает, что твердая опора на позитивную экономическую теорию позволяет устранить различия в экономической политике, которая относится к компетенции нормативной науки. Он использует термин «нормативная наука», но ничего научного в ней не обнаруживает. В конечном счете в сугубо научном плане содержательный аспект так называемой нормативной науки всецело сводится к позитивной эконо-

мической науке. Если добавить к этому, что принцип максимизации результатов экономической деятельности Фридмен всецело относит к позитивной экономической науке, а как раз этот принцип задает всей неоклассике прагматическую заостренность, то становится очевидным, что в его интерпретации от нормативной экономической науки, строго говоря, ничего не остается. Он приходит, по сути, к парадоксу, назовем его парадокс Фридмена 1: все достоинства нормативной науки содержатся в позитивной, но она отличается от последней. Отказаться от своей дуалистической позиции Фридмен не в силах. «Разумеется, — отмечает он, — между политическими (нормативными. — *В.К.*) выводами и выводами позитивной экономической науки нет однозначного соответствия; если бы соответствие было, то не существовало бы нужды в отдельной нормативной науке» [182, с. 22].

Но в том-то и дело, что упомянутой нужды действительно нет, она мучает лишь того, кто, изначально постулировав дуалистичность экономической теории, затем оказывается неспособным ее преодолеть. Экономическая наука не дуалистична, она имеет прагматический, аксиологический характер. Этим сказано все решающее относительно ее статуса. Теория позволяет осуществить экономические предсказания и дает им всестороннюю характеристику. Нет абсолютно никакой необходимости сначала весьма искусственно разделять ее на две или даже три части (в последнем случае добавляется тезис об экономическом искусстве), а затем изолировать их друг от друга. Экономические ценности — это понятия (концепты) экономической науки, они не являются ни дескрипциями, как считают сторонники так называемой позитивной науки, ни нормами.

По мнению Фридмена, «позитивная экономическая наука принципиально независима от *какой-либо этической позиции* (курсив наш. — *В.К.*) или нормативных суждений. Как говорит Д.Н. Кейнс, она занимается тем, «что есть», а не тем, «что должно быть» [167, с. 21]. Видимо, Фридмен понимает под этикой нечто ненаучное. При таком ее понимании она действительно чужда экономической теории. Но если иметь в виду научную этику, то придется установить характер связи экономической теории и этики. В таком случае этика обнаруживается в философских проблематизациях экономической науки, в придании им значимости в русле принципа ответственности. Выступая против этого, ученый-экономист принижает значимость своей избранницы, т.е. экономической науки. Статус последней никак не совместим с позицией

экономического индифферентизма, согласно которой экономист якобы не заинтересован во всесторонней реализации потенциала экономической теории. Суть дела состоит в том, что экономическая теория изначально содержит в себе этическую составляющую в потенциальном виде, в частности, благодаря принципам оптимальности. Одна из задач философии экономической теории состоит в выявлении и изучении этой составляющей. Фридмен явно не учел, что отстраненное отношение экономистов к этике принижает значимость экономической науки. Либо наука признается рафинированным знанием, и тогда ученым нет смысла отделять ее от самого сокровенно человеческого, т.е. этики, либо она заносится в разряд знания второго сорта, и тогда им в их стремлении к совершенствованию остается посоветовать переквалифицироваться. На наш взгляд, лишь первая перспектива — синтез конкретных наук и этики как философской теории — действительно актуальна. Итак, фридменовская апологетика позитивной экономической науки несостоятельна, причем по очень простой причине: она не сопровождается должной философско-научной аргументацией. Конечно, анализируемое эссе не исчерпывается этой апологетикой.

Фридмен полагает, что позитивной является лишь та наука, которая предсказывает еще не наблюдавшиеся явления [182, с. 23]. Позитивная наука должна поставлять предсказания, предикции (*prediction*). Разделив экономическую науку на две части — язык (сюда входят языки лингвистики, логики и математики) и содержательные гипотезы, Фридмен считает первую из них совокупностью тавтологий, а вторую — собранием содержательных суждений. Язык не поддается проверке, следовательно, эта операция применима лишь к содержательным гипотезам. Именно последние непременно следует проверять, ибо иначе вообще не удастся установить контакт экономической науки с реальностью. Итак, смысл аргументации Фридмена состоит в том, что при научном подходе к определению статуса экономической теории нет абсолютно никакой альтернативы проверке содержательных гипотез, т.е. их сопоставлению с экономическими фактами.

На наш взгляд, аргументация Фридмена в основных ее чертах правильна, но известная ее корректировка вполне уместна. Лингвистика, логика и математика действительно не нуждаются в эмпирической проверке, но не потому, что являются собранием тавтологий, а исключительно постольку, поскольку изначально выступают в качестве воображаемых структур, не интерпретированных

на область экономических фактов. Простой пример: математик оперирует числами, например числом 2, но не двумя товарами или рублями. Сложный мир, например, логики и математики, насыщенный отнюдь не тривиальными путями выработки актуального знания, не сводится к тавтологиям.

В контексте аргументации Фридмена довольно неудачным термином является не только слово «тавтология», но и выражение «предсказание» (*prediction*). Сам Фридмен разъяснял, что предсказания необязательно должны быть «прогнозами будущих событий; они могут относиться к уже произошедшим событиям, которые еще не стали предметом изучения или неизвестны лицу, которое делает предсказание» [182, с. 25]. Принято считать, что антонимом термина «предсказание» является слово «ретросказание». У Фридмена же получается, что предсказание при случае может быть и ретросказанием. Согласно его аргументации он должен был говорить о выводах (*deductions*) или заключениях (*conclusions*) теории, которые соотносятся со всеми теми экономическими наблюдениями, которые получают истинное отношение. Эти явления могут относиться и к прошлому, и к будущему, они совсем не обязательно должны были быть известными исследователю. Вполне возможно, что рассматриваемые явления были известны, но лишь в контексте неадекватной им теории. Если же события получают новое, более адекватное объяснение, то они вполне обоснованно начинают расцениваться как подтверждающие теорию. Старую теорию они фальсифицируют, а новую подтверждают. Причем и в том и в другом случае факты в содержательном отношении отнюдь не независимы от статистики, т.е. определенной теории.

Чрезмерное пристрастие Фридмена к термину «предсказание» привело многочисленных читателей его эссе к убеждению, что судьба экономической теории связана исключительно с прогнозами. В действительности он толкует о выводах теории, которые далеко не всегда являются прогнозами. Что же касается предсказаний как таковых, то их Фридмен считал дескрипциями, описаниями не того, что *должно быть*, а того, что *будет*. Вслед за Д. Юмом и его многочисленными последователями, в частности Д.Н. Кейнсом, Фридмен утверждал, что научная теория описывает то, что *есть*, а не то, что *должно быть*. Создается впечатление, что сущностное различие позитивной и нормативной науки производится в первую очередь по модусам времени; позитивная наука имеет дело с настоящим, с тем, что *есть*, а нормативная — с будущим, с тем, что *должно быть*. Но подлинный нерв аргументации позитивистов состоит в другом:

позитивная экономическая наука изучает то, что было, есть и будет, а нормативная — то, что *должно* было быть в прошлом, *должно* быть в настоящем и будущем. Предложенное уточнение позиции тех, кто утверждает дуалистическое строение экономической теории, разумеется, не означает оправдания противопоставления нормативной и позитивной экономических теорий.

Обсудив принципиальную возможность оправдания теории посредством сравнения ее выводов с наблюдениями (фактами), Фридмен рассматривает вопрос о выборе между «альтернативными гипотезами» [182, с. 25]. Он приходит к заключению, что, строго говоря, они часто совместимы друг с другом. Аргументация Фридмена состоит в том, что, во-первых, «может существовать более одного набора утверждений, из которых следуют остальные утверждения» [Там же]; во-вторых, что модели, считающиеся аксиомами и постулатами с одной точки зрения, могут быть теоремами с другой, и наоборот [Там же]; в-третьих, не следует отождествлять критерии проверки экономической теории как совокупности приемлемых гипотез с проблемой выбора из последних одной единственно правильной, где на первый план выходят аспекты удобства, простоты и экономии усилий [Там же, с. 27–28]. Все три аргумента справедливы лишь отчасти и, строго говоря, не подтверждают тезис об одинаковой теоретической силе нескольких гипотез.

Наборы утверждений действительно могут быть самыми разными, но тогда не тождественна их содержательная сила. Это выясняется при сопоставлении их с фактами. Фридмен приводит пример с объяснением роста цен на некоторый товар вследствие введения на него специального акцизного налога. Этот рост цен можно объяснить в условиях как совершенной, так и монопольной конкуренции [Там же, с. 25]. Но дело в том, что дополнительные данные позволяют различать два типа конкуренции. Следовательно, две гипотезы объяснения неэквивалентны друг другу.

Ссылка Фридмена на известную соотносительность аксиом и теорем — «поскольку теоремы и аксиомы в абстрактной модели могут поменяться местами, то же самое может произойти со «следствиями» и «предпосылками» в соответствующей абстрактной модели содержательной гипотезы» [Там же, с. 38] — также не доказывает его тезис о равнозначимости гипотез. Вопрос о выборе аксиом, например, в математике решается на основании весьма разветвленной системы аргументации. При этом выясняется, что даже изоморфные друг другу системы тождественны не полностью, а лишь в пределах избранного интервала абстракции от тех или иных критериев.

В содержательных с эмпирической точки зрения теориях, например в физике и экономической науке, неравнозначность фактов и теории не позволяет поменять их местами. Так, следствие вызывается причиной, а не наоборот. Вопрос о конвенциях, о выборе среди гипотез первоначально решался достаточно скоропалительно: выбирается та гипотеза, которая проще, удобнее и красивее. Впоследствии от такой практики пришлось отказаться. А. Пуанкаре полагал, что в теории относительности можно использовать как евклидову, так и неевклидову геометрию. Первая проще, значит, следует отдать предпочтение именно ей. Но, как показал Х. Рейхенбах, такой выбор противоречив, ибо при нем приходится постулировать наличие физических сил, которые не поддаются измерению (а это уже несовместимо с основаниями физических теорий, согласно которым силы подвластны процессу измерений). Фридмен начал свое эссе с утверждения, что содержательные аспекты экономической теории непременно должны удостоверяться фактами. Но в его рассматриваемой аргументации он ослабляет этот правильный принцип до утверждения, что экономические факты не позволяют различать неодинаковые в содержательном отношении гипотезы.

Что касается требований простоты, удобства, плодотворности, то Фридмен понимает, что они не поддаются необходимой в научном исследовании экспликации [182, с. 25]. Но, вопреки этой позиции, он пытается определить сущность вышеперечисленных критериев. Так, Фридмен заявляет, что «теория является тем “проще”, чем меньше требуется исходной информации для предсказания в данной области явлений» [Там же]. Но что такое *проще*, да еще в кавычках? Ответ: минимум исходной информации. Но чтобы истолковать смысл выражений «информация», «исходная информация», «минимум исходной информации», придется обратиться к основам теории, прежде всего к критерию истинности. А это означает, что при выборе теорий критерии простоты не имеют самостоятельного значения. Теории отбраковываются на основании критерия истинности. Этим все сказано. Обращение к критериям простоты, удобства, красоты не проясняет суть дела, а лишь затеняет ее.

Таким образом, Фридмену не удалось доказать правомерность тезисов философии конвенционализма в экономической теории. Суть дела состоит не просто в декларации этих тезисов, а в определении действительно произвольных тезисов в составе экономических теорий, совместимых с фактами. На наш взгляд, заключе-

ние Фридмена, согласно которому фактами проверяются (фальсифицируются) только предсказания позитивной экономической теории, причем они совместимы с определенным, сколько угодно обширным числом гипотез, должно быть существенно скорректировано, а именно следующим образом. *Все содержательные выводы экономической теории должны подтверждаться (фальсифицироваться) фактами.* Нет таких содержательных выводов, в частности входящих в состав различных теорий, которые бы не подтверждались фактами. В сделанном выше заключении речь идет не о предсказаниях, а о выводах, не о позитивной экономической теории, а об экономической теории как таковой.

На первый взгляд, заключение, что выводы экономической теории проверяются фактами, представляется чуть ли не банальным. Но это впечатление рассеивается, как только ставится вопрос о соотношении принципов и понятий теории с реальностью. Многие считают, что теория начинается с упрощений, абстракций — одним словом, с идеализаций. Идеализации вроде бы искажают реальность, но благодаря именно им достигается успех теории. Налицо парадокс: огрубление реальности обеспечивает не провал теории, а ее триумф. Указанный парадокс рассматривается в составе философии любой эмпирической науки. Разумеется, он не мог не привлечь внимания Фридмена, особенно в связи с дискуссиями по поводу соотношения принципа максимизации результата и мотивов поведения руководителей фирм. Теоретики-неоклассики не могли обойтись в своих рассуждениях без упомянутого принципа, но анкетирование руководителей фирм показало, что они, как правило, не руководствуются им сколько-нибудь сознательным образом. Налицо явная несогласованность. Фридмен пожелал внести ясность в обсуждаемые теоретические коллизии.

Согласно аргументации Фридмена экономическая теория создается ради предсказаний. Именно это является ее главной миссией. Поэтому теория проверяется исключительно на стадии осуществления предсказаний и их сопоставления с фактами. Но многие экономисты полагают, что теория проверяется уже на стадии ее создания. В связи с этим ставится вопрос: «Можно ли проверить гипотезу с помощью проверки реалистичности ее предпосылок?» [182, с. 30]. Под предпосылками (*assumptions*) понимаются те факты, которые используются при создании теории. По мнению Фридмена, любая научная теория имеет дело с идеализациями, или с упрощениями и абстракциями. На стадии предсказаний теория должна быть реалистичной, но не на уровне предпосылок. В по-

следнем случае «полный» реализм (зачем тут кавычки? — В.К.), «очевидно, недостижим» [182, с. 49], да он и не нужен. Процесс познания, наращивания реалистичности теории достигается не за счет установления строгого соответствия между идеализациями и реальностью, а посредством создания все более эффективных абстрактных моделей, позволяющих осуществить предсказания. С различного рода оговорками Фридмен признает дуализм предпосылок и объяснимых посредством предсказаний явлений, но не видит в этом дуализме какой-либо беды. Если бы он утверждал, что новая теория создается ради объяснения фактов, которые лишь на начальной, но не конечной стадии исследования противоречат друг другу, то его логика была бы безупречной. Однако Фридмен рассуждает в парадоксальной манере (парадокс 2): предпосылки противоречивы, а теория и объяснения непротиворечивы, идеализации нереалистичны, а осуществляемые на их основе предсказания реалистичны. Остается невыясненным, каким образом нереалистичные идеализации обеспечивают реалистичность предсказаний.

Полагая, что предпосылки выполняют исключительно вспомогательную роль по отношению к теории, Фридмен характеризует их посредством высказываний, не лишенных налета скандальности. Особенно это относится к следующим двум его утверждениям. (1) «Для того чтобы быть значимой, гипотеза *должна исходить из дескриптивно ложных предпосылок*» (курсив наш. — В.К.); она не принимает в расчет и не объясняет многих сопутствующих обстоятельств, поскольку самый ее успех уже показывает, что эти обстоятельства не имеют отношения к объясняемому явлением» [Там же, с. 23]. (2) «Факты могут быть внутренне противоречивы, так что с ними не согласуется никакая гипотеза» [Там же, с. 25]. Выражение, выделенное выше курсивом, П. Самуэльсон назвал «чудовищным извращением науки» [24, с. 169]. Он был излишне резок. Высказывание (1) не лишено логики. Фридмен имел в виду, что в теории абстрагируются от некоторых обстоятельств. Если это так, то они не объясняются ею и, следовательно, по отношению к ней являются ни ложными, ни истинными. Таким образом, выражение «дескриптивно ложные предпосылки» неудачно, но «чудовищным извращением науки» оно не является.

В отличие от утверждения (1) высказывание (2) не только неудачно, но и основательным образом не согласуется с наукой. Согласно последней любые факты должны описываться теоретически, т.е. посредством гипотез. Утверждая, что существуют «внутрен-

не противоречивые» факты, неподвластные теории, Фридмен, во-первых, выходит за пределы науки, во-вторых, резко отклоняется в сторону от попперианства.

Вполне в духе Поппера Фридмен заявляет, что «мы не можем воспринять «факты» без теории» [182, с. 44]. Но в отличие от него он рассуждает о предпосылках, рассматривая факты безотносительно к теории. Слово «факты» Фридмен берет в кавычки. «Факты» — это, судя по его логике, явления, ущербные в теоретическом отношении. Странная, весьма путаная логика! Фридмену она понадобилась для освобождения экономистов от бремени, как ему казалось, несостоятельной концепции, согласно которой теория должна соответствовать предпосылкам, или, иначе говоря, идеализации должны быть реалистичными. В связи с этим он приводит ряд примеров, главные из которых заслуживают упоминания.

Пример из физики. Согласно формуле свободного падения тела $S = gt^2/2$. Но эта формула справедлива лишь в условиях вакуума, а он недостижим. Следовательно, она нереалистична. Если физика — признанный в мире науки авторитет — довольствуется нереалистичностью соответствия теории предпосылкам, то почему от экономических гипотез ожидать чего-то другого? Вопрос конечно же риторический. Правильна ли логика Фридмена? Увы, неправильна. Согласно механике Ньютона на свободно падающее, например в воздушной среде, тело действуют две силы: сила притяжения к земле $F = mg$ и сила сопротивления воздуха $F_c = f(v)$. За член $gt^2/2$ ответственна сила F . Что касается ускорения тела, вызываемого силой сопротивления воздуха, то оно формулой $S = gt^2/2$ не учитывается. Но при желании оно легко может быть учтено. В плане анализа последствий, вызываемых силой притяжения, формула $S = gt^2/2$ реалистична, в ней нет следов украшений, идеализаций, абстракций, вакуума.

Пример из математики и физики. Геометрия оперирует точками и прямыми, но в физической реальности им ничего не соответствует. Вновь приходится отметить, что тезис о нереалистичности теории не доказан. Согласно физике макротела трехмерны, как таковые они не могут быть точечными образованиями. Но центр масс системы тел — это точечное образование. Расстояние от одной точки до другой, как правило, измеряется вдоль прямой линии. При желании физик имеет возможность описать геометрическую форму тела сколько угодно точно. И он обходится без нереалистичных идеализаций.

Пример из теории бильярда. Опытный игрок загоняет шары в лузы, не обращаясь к детальным расчетам, в которых бы использовались сложные формулы. Но теоретически осмыслить траектории движения без этих формул невозможно. Игрок действует так, как будто он знает формулы механики, но они ему неизвестны. Теория бильярда, выразимся так, умнее игрока, т.е. она по отношению к нему нереалистична. И вновь аргументация Фридмена бьет мимо цели. Теория бильярда позволяет объяснить всякий удар любого игрока. При этом она обходится без идеализаций. Согласно Фридмену, нереалистичность теории бильярда проявляется в том, что игрок добивается успеха, не будучи осведомленным относительно ее тонкостей. Суть дела нам видится следующей. Знаток теории бильярда владеет теорией $T_{\text{зн}}$, игрок — теорией $T_{\text{и}}$. Между теориями существует определенное соотношение. В содержательном отношении $T_{\text{зн}} > T_{\text{и}}$. Наука бильярда признает любую теорию, а не только $T_{\text{зн}}$. Опытный игрок добивается успеха постольку, поскольку в содержательном отношении его теория улавливает многие достоинства теории знатока. Пример с бильярдом актуален в плане анализа соотносительности зрелого и незрелого знания, только и всего. Он никак не доказывает нереалистичность теории бильярда.

Пример из экономической науки. Теоретик-неоклассик вынужден опираться на принцип максимизации результата (выражение Фридмена), а руководители фирм, судя по их опросам, руководствуются другими теориями. Опять получается известная несостыковка, свидетельствующая якобы в пользу нереалистичности теории. По Фридмену, бизнесмен, не ориентирующийся в своей деятельности на принцип максимизации результата, не сможет вести успешную деятельность. Возглавляемая им фирма не выживет в условиях «естественного отбора» [182, с. 35]. Пример с бизнесменом опять же допускает нереалистичность теории. Существует известное соотношение между академической теорией (T_a) и теми теориями, которыми владеют бизнесмены (T_i). Между этими теориями существует содержательное соотношение $T_a > T_1 > T_2 > T_3 > \dots > T_n$, где T_i — теории, которыми руководствуются соответственно первый, второй и т.д. бизнесмен. Реалистичность достигается за счет того, что устанавливается степень отклонения T_i от T_a . Экономическая теория не утверждает, что бизнесмен непременно максимизирует прибыль. Это имеет место в случае, если он устанавливает цену на уровне предельных издержек. Если же он устанавливает цену на уровне средних издержек, то он не добьется

максимальной прибыли. Но не следует упускать из виду, что он добьется другого максимума, того, который обеспечивает ему его образ действий. Бильярдный шар движется по траекториям, задаваемым законами физики, независимо от того, попадает ли он в лузу или нет. Бизнесмен не в состоянии отказаться от ценностей, как бы он их ни понимал. Экономическая теория реалистична постольку, поскольку она в состоянии учесть весь спектр максимизаций, реализуемый экономическими агентами.

Итак, Фридмену не удалось доказать нереалистичность теории. Любая экспериментальная наука реалистична. Впрочем, лучше говорить, что она истинна в том смысле, что ее выводы соответствуют фактам. Указанное соответствие полагает совпадение высказываний, фиксирующих выводы, и высказываний, описывающих факты (наблюдения). Правильно указав на необходимость фальсификации выводов фактами, Фридмен напрасно вслед за другими экономистами признал тезис об особом типе соотносительности теории и фактов-предпосылок. Судя по аргументации Фридмена, ему хотелось внести ясность в вопрос о статусе экономических понятий. Посчитав их идеализациями, он пришел к выводу о нереалистичности экономических понятий. И вновь Фридмен попал впросак. Экономические понятия не являются идеализациями. Они представляют собой особые понятия-ценности. Сочтя последние, во-первых, за дескрипции и, во-вторых, за абстракции, он совершил двойную ошибку. Сказалась пагубная приверженность Фридмена к двум догмам. Согласно первой из них статус всех общественных наук является семантическим, описательным. Согласно второй догме только теория абстракций позволяет установить статус научных понятий.

Переходим к подведению итогов. Удалось ли Фридмену поднять философию экономической науки на тот методологический уровень, который характерен для работ Поппера? В весьма значительной степени. По крайней мере четыре принципа философии Поппера включены Фридменом в его эссе. Это, во-первых, принцип теоретической относительности: факты не воспринимаются без теории [182, с. 44]; во-вторых, принцип фальсификационизма: выводы теории должны проверяться фактами, при этом «факты никогда не могут “доказать теорию”, они могут лишь выявить ее ошибочность» [Там же, с. 25]; в-третьих, принцип роста научного знания: «любая теория с необходимостью имеет преходящий характер и подвержена изменению с прогрессом знания» [Там же, с. 50]; в-четвертых, принцип определения соотносительной силы теории:

более эффективна та теория, выводы которой наиболее точны, область ее действия максимально широка, к тому же ей не удастся найти альтернативу [182, с. 25, 35].

К сожалению, в отличие от Поппера Фридмен берет свой постпозитивизм как нечто данное. Он не чувствует потребности в критике неопозитивистских воззрений. Поппер рассуждает, как правило, по схеме «я говорю это, а не то». В результате он приходит к противопоставлениям, которые придают его суждениям высокую степень определенности. Поппер, по сути, никогда не воспроизводит неопозитивистские воззрения, а у Фридмена это случается нередко, в частности при определении статуса фактов. Вопреки постпозитивистскому тезису о теоретической нагруженности фактов, Фридмен рассматривает факты-предпосылки как автономные относительно теории. Присутствующие в эссе Фридмена неопозитивистские положения «работают» не в полную силу. Ему не удастся нагрузить их должным образом актуальным в проблемном отношении экономическим материалом.

Что касается центральных тезисов эссе Фридмена, а именно о противоречивости позитивной и нормативной экономической науки и нереалистичности экономических понятий, то эти положения не имеют прямого отношения к определенности как неопозитивизма, так и постпозитивизма. Оба эти направления совместимы как с признанием, так и с отрицанием дуального, позитивного и нормативного устройства науки. Исторически же ситуация сложилась таким образом, что в рамках обоих упомянутых выше философских направлений позитивная наука противопоставлялась ценностным суждениям. Рассматриваемый дуализм в наши дни постепенно рассеивается. Но туман от него стоит все еще весьма плотный, в том числе и в экономической теории.

В кратчайшем изложении философская суть статьи Фридмена сводится к принципам теоретической относительности, фальсификационизма и роста научного знания.

В заключение параграфа выделим два высказывания Фридмена об актуальности философии экономической науки. «Всеобщее поверхностное знакомство с предметом экономической теории порождает презрение к специальному знанию о нем» [Там же, с. 48]. «Обществоведы больше других ученых нуждаются в том, чтобы понимать используемую ими методологию» [Там же, с. 49]. Трудно не согласиться с приведенными выводами Фридмена. Как часто даже выдающимся экономистам не удается подняться над горизонтом методологической сумятицы. В отличие от многих своих

знаменитых коллег Фридмен смело представил свои философские воззрения на суд научной критики. Этим поступком он, как нам представляется, проявил не только мужество, но и изрядную долю благородства.

Пожалуй, в данном месте уместно одно замечание. Правомерно ли называть тех или иных исследователей, например Милля, Маршалла, Маркса, Фридмена, выдающимися методологами, а затем подвергать их теории суровой критике? На этот вопрос следует положительный ответ. Всегда надо иметь в виду, что выдающиеся ученые являются интеллектуальными лидерами, но не более того. Абсолютная истина неподвластна даже им. Важно другое: в теориях выдающихся методологов значительно меньше несутуриц, чем в концепциях их исторических оппонентов, особенно тех из них, кто вообще не в состоянии представить свои методологические воззрения в сколько-нибудь связном виде. Лишь на первый взгляд кажется, что экономист, не высказывающийся по поводу философских вопросов, тем самым избегает методологических ошибок. Тщательный анализ обнаруживает их у любого автора. Молчание, которое сродни отсутствию приобретения философского опыта, отнюдь не является методологическим золотом.

4.6. МАРК БЛАУГ: ЖЕСТКИЙ ФАЛЬСИФИКАЦИОНИЗМ И УМЕРЕННЫЙ ДУАЛИЗМ ФАКТОВ И ЦЕННОСТЕЙ

Фридмену удалось приобщить экономическую науку к постпозитивистским философским стандартам. После него различные авторы пытались уточнить и развить их должным образом. В связи с этим наиболее видным постпозитивистом стал, бесспорно, англичанин Марк Блауг. В отличие от Фридмена Блауг — профессиональный методолог и историк экономической науки. Методологией он занимается профессионально, лишь изредка отвлекаясь на разработку проблем базовой экономической науки (он — глубокий специалист в области экономики образования).

В области методологии экономической теории Блауг следует за Фридменом, а в области философии — за К. Поппером и отчасти за И. Лакатосом. Как и Фридмен, он уделяет основное внимание двум проблемам: а) различию между позитивной и нормативной экономической наукой и б) возможностям фальсификации, опровержения экономических концепций. Обратимся для начала к первой проблеме.

Блауг принимает различие между позитивной и нормативной наукой за *методологическое* требование. Признавая дуализм фактов и ценностей, Блауг в отличие от Фридмена стремится придать ему насколько возможно мягкую форму. Во-первых, он заявляет, что «границы позитивной экономической теории уже, а нормативной — шире, чем часто заявляют экономисты» [24, с. 218]. Во-вторых, Блауг считает, что «взаимодействие фактов и ценностей как раз и является тем “топливом”, которое питает научную работу в общественных науках ничуть не меньше, чем в естественных. Научный прогресс происходит только тогда, когда мы стремимся *максимизировать роль фактов и минимизировать роль ценностей* (курсив наш. — В.К.)» [Там же, с. 222]. Итак, взаимодействие между фактами и ценностями признается актуальным и необходимым. Не следует доводить *дуализм* фактов и ценностей до их *противопоставления*. Впрочем, факты, с одной стороны, и ценности, с другой, Блауг оценивает по-разному. Роль ценностей следует минимизировать; иначе говоря, в отличие от фактов они чужды существу науки и представляют собой неизбежное зло. Взаимодействие между фактами и ценностями должно ослаблять последние в пользу первых.

Для Блауга ценности — это непроверяемые фактами утверждения. В конечном счете принцип фальсификации должен позволить выделить ценности как нежелательный для науки элемент. Блауг не замечает противоречивости своих суждений: то, что именно является ценностью, определяется исходя из... ценности, ибо согласно его аргументации принцип фальсификации (проверка теории фактами) является ценностью.

Мыслитель масштаба М. Блауга, естественно, ни одно сколько-нибудь обязательное утверждение не принимает без соответствующей аргументации. Ему надо убедиться, что проводимое им различие между позитивной и нормативной экономической теорией состоятельно. С этой целью он проводит соответствующие исторические исследования, рассматривая идеи Сениора, Милля-младшего, Кейнса, Кейнса-старшего. Не обнаружив в их воззрениях по поводу дуализма экономической теории каких-либо решающих противоречий [24, с. 203–205], он сосредоточивает свое внимание, как ему представляется, на трех самых главных, причем неудачных, атаках на вышеупомянутый дуализм.

У Р. Хейлбронера Блауг обнаруживает противоречие: с одной стороны, он утверждает, что методы естественных и общественных наук различны, но, с другой стороны, приходит к выводу, что эконо-

номистам надо брать пример с представителей естественных наук и стремиться к объективности проводимых ими анализов [24, с. 198–201].

Г. Мюрдаля, не признающего саму возможность позитивной экономической науки, Блауг обвиняет в двойной непоследовательности. Во-первых, он утверждает, что в экономической теории отсутствуют этически нейтральные фактологические утверждения. В действительности же они есть (например, утверждение, что коэффициент эластичности спроса на импортируемые в Великобританию автомобили равнялся в 1979 г. 1,3, не зависит от желаний кого-либо). Во-вторых, Мюрдаль не показывает, каким образом ценностные суждения вторгаются в экономические рассуждения [24, с. 203].

Хейлбронер и Мюрдаль отрицали позитивную экономическую теорию. В принципиально другой манере действуют авторы, которые вслед за Парето стремятся исключить нормативную экономическую науку. Согласно Парето, оптимум, достигаемый в условиях совершенной конкуренции, обеспечивает коллективное счастье. Все, что касается оптимума, формируется без всякого обращения к ценностям, к которым приходится обращаться лишь тогда, когда речь заходит о предписаниях и эффективности теории. Логiku приведенного рассуждения Блауг не принимает.

Во-первых, ему не нравится, что Парето-оптимальность интерпретируется двояко — и позитивно, и нормативно. Это «напоминает попытки “подковать блоху”» [Там же, с. 211]. Во-вторых, Блауг показывает, что в основе аргументации по поводу Парето-оптимальности лежит смысл теоремы о «невидимой руке». Но эта теорема, как отмечает Блауг, эмпирически неопровержима. В случае понижения цен на товар Гиффена, для которого характерна кривая спроса с положительным уклоном, его будут покупать меньше, а значит, расширится множество выборов, доступных другим потребителям нормальных благ. «Следовательно, существует реаллокация ресурсов, которая может улучшить положение по крайней мере одного человека, не ухудшив положение других, что противоречит теореме о “невидимой руке”» [Там же, с. 212]. Так как теорема о «невидимой руке» неопровержима, то она согласно логике Блауга относится к нормативной теории. Вопреки многим ее интерпретациям, она не относится к позитивной теории. Всякая попытка отказаться от услуг нормативной экономической теории приводит к противоречиям. В связи с этим он делает глубокое замечание: «невероятная путаница как раз и возникла в результате

претензии экономистов “научно” высказываться по вопросам “эффективности”, не связывая себя никакими ценностными суждениями» [24, с. 212]. В исполнении Блауг дилемма дуализма выглядит следующим образом: позитивная наука руководствуется критерием истинности [24, с. 192], нормативная — критерием эффективности. Лишь позитивная наука подвержена принципу фальсификации.

Допустим, но в таком случае непонятно, почему нормативная теория, каковой Блауг считает, например, теорию благосостояния, награждается пышным титулом «наука». Неопровержимую эмпирическими данными теорию философский кумир Блауга Поппер называл ненаукой. Строго говоря, экономистам от Фридмена до Блауга следовало бы считать, что экономическую науку образует союз позитивной *науки* и нормативной *ненауки*. Но в таком случае не избежать крайне неприятного вывода: поскольку экономическая наука содержит ненаучный компонент, постольку она в целом, по сути, также не является наукой.

Итак, убедившись в том, что не удастся преодолеть дуалистичность экономической теории, Блауг считает себя вынужденным признать ее в качестве методологического принципа. Нормативным оказывается признание и дуалистичности экономической теории, и наличия позитивной экономической теории. Последняя, надо полагать в качестве насмешки над блюстителями позитивного пуризма в экономической науке, изначально признается отмеченной печатью нормативности.

В отличие от Фридмена Блауг не избегает обсуждения статуса нормативной экономической теории. Смело идет он навстречу самым неожиданным выводам, порой весьма забавным. В стремлении не покидать почву подлинной, т.е. позитивной, науки Блауг одобряет «образ экономического советника правительств, *желательно прячущего от посторонних глаз свои суждения*» [24, с. 215] и сетует по поводу того, что, «*к сожалению* (курсив наш. — В.К.), политики обычно обращаются к экономистам не только для того, чтобы прояснить функцию возможностей, но и за советами в отношении функции предложения» [Там же]. Неясно, почему советнику надо прятать свои убеждения, неужели они столь пагубны? Неясно также, почему политики не должны обращаться за рекомендациями к экономистам там, где не они, а их советники являются признанными научным сообществом специалистами. Образ ученого-экономиста, знающего, *как* обстоят дела и что *можно* сделать, но отказывающегося дать соответствующую конкретную рекомендацию, поистине забавен. Если ученый возлагает бремя при-

нятия решения на неспециалиста, то он, уходя от ответственности, услужливо склоняет голову перед ненаукой. Признание дуалистичности экономической науки неизбежно приводит к признанию идеалов безответственности. Но действительно ли их, оставаясь в пределах науки, невозможно избежать?

Беда Блауга состоит в том, что он, подобно всем тем авторам, работы которых он анализирует, не владеет представлением о ценности как концепте (понятии). Без ценностных концептов (ц-концептов) любые рассуждения о ценностной проблематике не попадают в область науки. Отказ от понятий, от концептуальности равносителен отказу от науки. Вновь обратимся к постулируемой многими исследователями дуалистичности экономической науки. Вполне сознательно оперируя представлением о ц-концептах, поясняя их статус, отметим, что в составе уравнений экономической теории они представлены переменными, обладающими не физическими, а экономическими размерностями. Простейшие и вместе с тем базовые экономические ценности — это не что иное, как цены товаров.

В анализе Блауга под ценностями понимаются:

- субъективные притязания;
- неэкономические, прежде всего политические, предпочтения;
- идеологические убеждения;
- нормы, устанавливаемые государством или другими влиятельными властными институтами;
- методологические требования.

Напомним читателю, что экономическая теория оперирует ц-концептами, значит, и их взаимосвязью (законами). Руководствуясь этим соображением, рассмотрим перечисленных выше претендентов на статус ценностей.

Субъективные притязания недопустимо рассматривать неконцептуально. Они непременно имеют некий смысл, и выражается он не чем иным, как экономическими ценностями (э-ценностями). В научном анализе субъективные притязания должны быть сведены к э-ценностям. Уяснение статуса э-ценностей есть также уяснение статуса любых субъективных притязаний.

Неэкономические представления относятся к проблеме междисциплинарных связей. Их статус, по сути, ничего не разъясняет относительно природы экономической науки. Решающее же положение состоит в том, что любые типы ценностей связаны с отношениями вменения. Так, политические ценности могут вменяться экономическим ценностям. Итак, статус неэкономических цен-

ностей никак не разъясняет вопрос о специфике экономической теории.

Идеологические убеждения выступают, как правило, в форме квазипонятий. При их научном анализе исследование должно проходить две стадии: во-первых, определяется, по отношению к каким ц-концептам они выступают в качестве эрзац-понятий; во-вторых, устанавливается, насколько они искажают действительное положение дел. Вновь суть дела сводится к ц-концептам.

Нормы — это закрепленные тем или иным властным институтом э-ценности. И их смысл сводится в конечном счете к э-ценностям.

Этические предпочтения, подобно всему существующему в мире, имеют определенные истоки. Находясь вне экономического, они в контексте проводимого анализа не представляют какого-либо особого интереса, ибо относятся к междисциплинарным связям, никак не определяющим статус экономической теории. Если же этические предпочтения вырастают из недр самой экономической теории, то они опять же не определяют ее природу. Экономическая этика занимается вопросами эффективности и ответственности. Их смысл не только не автономен от э-ценностей, но именно от них и зависит.

Методологические требования применительно к экономической науке определяют способы действий с э-ценностями. Сами по себе, безотносительно к э-ценностям они лишены смысла. Поддаются ли методологические положения проверке? Поддаются, но не иначе как вместе с э-ценностями. Допустим, следование принципу фальсификации способствует развитию экономической теории. В таком случае он признается истинностным, а не ложным. Методология не нависает над экономической теорией как доминирующая над ней сила, а заключается в ней самой. Фальсификация э-ценностей определяется, строго говоря, не принципом фальсификации, а их собственным статусом.

Итак, смысл всех претендентов на статус ценностей сводится в конечном счете к определенности э-ценностей и их взаимосвязей. Другой наш вывод гласит, что в составе экономической теории нет других понятий, кроме э-ценностей. Сторонник дуалистичности экономической теории с этим выводом категорически не согласен. Но в таком случае он, избегая обвинений в научной некомпетентности, должен привести хотя бы один пример утверждения, в котором речь шла бы не о ценности, а об описательном, дескриптив-

ном понятии. Блауг это понимает, а потому он считает себя обязанным привести соответствующий пример.

Пример Блауга [24, с. 203]. Он утверждает, что коэффициент эластичности спроса на импортируемые автомобили в 1979 г. составил 1,3. Эта цифра либо верна, либо нет. Объективность утверждения не зависит от «мыслей или ваших желаний», равно как от «объявления ценностей». Итак, сделанное утверждение признается не ценностным, а объективным.

Запишем утверждение Блауга в виде формулы

Изменение объема спроса, % / Изменение цены, % = 1,3. (4.1)

Как известно, фирмы при установлении товарных цен и правительства при введении косвенных налогов учитывают эластичность спроса по цене. Если спрос эластичен по цене, то снижение цен приведет к увеличению общей выручки, а увеличение цен — к ее уменьшению. Напротив, при неэластичном спросе по цене даже большое снижение цены приведет к малому увеличению объема спроса и т.д. За коэффициентом эластичности спроса $\kappa = 1,3$ стоят самые различные э-ценности. Зададимся вопросом: «Почему в Великобритании в 1979 г. коэффициент эластичности спроса на импортируемые автомобили равнялся 1,3?» Не потому ли, что производители автомобилей и их покупатели преследовали вполне определенные цели, которые определялись на основе некоторых э-ценностей? Именно поэтому. Еще вопрос: «Как устанавливались цены и почему они изменялись?» И вновь нам придется обратиться к э-ценностям. «А почему изменился объем спроса на импортируемые автомобили?» Надо полагать, вследствие э-ценностей покупателей автомобилей. Выходит, что и в числителе и в знаменателе формулы (4.1) стоят ценностные выражения. Именно они определяют содержание коэффициента $\kappa = 1,3$. По своему смыслу он буквально нашпигован э-ценностями. Впрочем, при поверхностном анализе это обстоятельство не замечается. Ссылка Блауга на его личные желания и ценности ни в коей мере не умаляет э-ценности. Происходящее в экономической жизни Великобритании может и зависеть, и не зависеть от э-ценностей отдельного человека. Многое зависит от того, является ли человек миллиардером, миллионером или же, например, бомжем.

Блауг привел относительно сложный пример. Максимально простой пример состоит в указании на цену данного товара. Допустим, буханка хлеба продается за 20 руб. Утверждая, что ее цена равна 20 руб., я говорю истину. В противном случае я говорю ложь.

Создается впечатление, что мне удалось достичь чистой, ничем не замутненной дескрипции. Это впечатление обманчивое: мое описание «цена данной буханки хлеба равна 20 руб.» является описанием ценностного отношения. Его установил не я, а другие люди. Это обстоятельство не меняет сути дела. Цена — это оценка экономической ценности.

Итак, вопреки Блаугу мы утверждаем, что все утверждения экономической теории повествуют об экономических ценностях как концептах. Нет ни позитивной, ни нормативной экономической теории. Любая экономическая теория имеет в *концептуальном отношении* аксиологический характер. Почему последователям Парето не удалось превратить экономическую теорию в позитивную науку? Потому что это в принципе невозможно. Почему Хейлбронер и Мюрдаль не сумели обосновать аксиологический характер экономической теории? Потому что они не владели представлением об экономических ценностях как концептах. Почему Блаугу не по силам преодолеть дуализм позитивной и нормативной науки? Потому что у него отсутствует концептуальное понимание ценностей. Именно недостаточно глубокое концептуальное понимание института ценностей сохраняет уже полтора века в незыблемости догму о дуалистичном устройстве экономической науки. И дело тут не только в слабости именно экономической науки. В других науках, в том числе в философии, дела обстоят не лучше, чем в экономике [134].

Переходим к рассмотрению воззрений Блауга на проблему фальсифицируемости (опровержимости) теорий. В этом вопросе он намного последовательнее, чем в случае апологетики дуалистичного строения экономической теории. «Единственный способ узнать, что та или иная теория верна или, скорее, не ошибочна, — это проверить какой-либо следующий из нее прогноз о действиях, состояниях или событиях» [24, с. 19]. С этим трудно не согласиться. Экономическая теория предназначена для концептуального осмысления всех экономических явлений, как действительных, так и возможных, как прошлых, так и настоящих и будущих (а не только прогнозов!). Блауг справедливо отмечает, что эмпирическая проверка трудна и неоднозначна [Там же, с. 21].

Во-первых, проверка касается некоторых параметров, а другие считаются неизменными, к тому же часто вообще неизвестно, сколько их. Во-вторых, в экономической теории нет хорошо подтвержденных универсальных законов. Но, судя по опыту физики, именно такие данные поддаются проверке лучше всего. В-третьих,

экономические законы имеют статистический характер; в этой связи также возникает много трудностей. В-четвертых, в уравнениях экономической теории отсутствуют универсальные константы. В-пятых, данные, используемые в эмпирической проверке теории, соответствуют последней лишь приблизительно, а не с абсолютной точностью. В-шестых, одна и та же теория может быть представлена совокупностью ее интерпретаций, между которыми трудно сделать окончательный выбор. Блауг признает трудности процесса фальсификации экономических теорий, но не теряет оптимизма. Они все преодолимы, просто «надо приложить больше усилий!» [24, с. 23]. Необходима воля к истине — таков вывод, который составляет лейтмотив всех рассуждений Блауга.

Блауг много пишет о том, что у значительной части экономистов воля к истине представлена ее ослабленным вариантом. Так называемый *безопасный фальсификационизм* довольствуется малым. Рассуждают, например, о *наклоне* кривой спроса, но не проводят сопоставление всего спектра эмпирических и теоретических данных. Порой воля к истине ослаблена настолько, что происходит отказ от самой идеи опровержимости теории. Блауг критикует в этой связи конвенционалистов, которые, руководствуясь тезисом Дюгема — Куайна, доказывают, что после соответствующей модификации всякая теория устоит перед натиском любых фактов.

Добавим от себя, что конвенционалист не отрицает необходимости согласования выводов теории с фактами. Но он полагает, что знание наращивается постепенно, а не за счет революционных отказов от существующих теорий. И. Лакатос постарался найти середину между радикальным фальсификационизмом и либеральным конвенционализмом за счет постулирования наличия «жесткого ядра» теории и его «защитного пояса». Теория опровержима, однако лишь после разрушения не только ее «защитного пояса», который довольно устойчив, но и «ядра». В этом месте следует отметить, что позиция Лакатоса была воспринята экономистами, в том числе и Блаугом, с редким для них методологическим единодушием. Надо полагать, отчасти из-за ее действительных достоинств, но в том числе и благодаря присущим ей чертам компромиссности. Убеденный конвенционалист упрямо советует использовать возможности трансформации «защитного пояса» теории: отказываться от ее «жесткого ядра», дескать, рано. Радикальный фальсификационист склонен настаивать на отказе от «жесткого ядра» теории, полумеры его не устраивают. Две рассматриваемые методологические крайности объединяет отсутствие

тщательного анализа соотносительности ядра теории с ее периферией. Сам Лакатос также был не очень силен в анализе упомянутой соотносительности.

Будучи последовательным защитником принципа фальсифицируемости экономических теорий, Блауг вслед за Поппером выступает против конвенционалистских уловок. Он полагает, что требование опровержимости теории должно быть дополнено целым рядом попперовских методологических правил: добивайтесь intersubъективной проверки, увеличивайте степень проверяемости теории, придумывайте новые теории, которые были бы богаче старых, будьте предельно экономным во введении вспомогательных гипотез и т.д. [24, с. 65]. На наш взгляд, Блауг понял Поппера не совсем правильно. Все так называемые методологические правила Поппера не прибавляются к принципу фальсифицируемости, а лишь раскрывают его нетривиальное содержание в деталях. Перечислив ряд своих выводов, Поппер выразился однажды вполне однозначно: *«Все сказанное можно суммировать в следующем утверждении: критерием научного статуса теории является ее фальсифицируемость, опровержимость, или проверяемость»* [147, с. 245].

Но в чем же состоит органический недостаток конвенционалистских уловок? В том, что они призваны избавить ее от опровержения. «Такая процедура, — отмечал Поппер, — всегда возможна, но она спасает теорию от опровержения только ценой уничтожения или по крайней мере *уменьшения ее научного статуса* (курсив наш. — В.К.)» [Там же, с. 245]. Но что же это такое — «уменьшение научного статуса»? Поппер всегда отмечал, что сильнее та теория, которая объясняет максимально большое число фактов. Суть дела нам видится в том, что вспомогательные гипотезы всегда являются гипотезами *ad hoc* (для данного случая). Они не обладают универсальным значением и, следовательно, не укрепляют концептуальное содержание теории. Поясним обсуждаемую ситуацию конкретным примером.

«Жесткое ядро» ортодоксальной неоклассики включает: а) равновесие по Вальрасу—Эрроу—Дебре; б) тезис о рациональном поведении индивидуумов; в) постулат об эндогенном характере их предпочтений. «Защитный пояс» может содержать, например, такие гипотезы: условие частной собственности на все ресурсы; предположение о том, что издержки на получение информации отсутствуют; монетаристское предположение о прямой связи между предложением денег и уровнем совокупного спроса. Все поло-

жения, входящие в «жесткое ядро», признаются неизменными и сочетаемыми с непосредственно верифицируемыми гипотезами, входящими в «защитный пояс». Можно, например, пожертвовать ортодоксальным монетаристским положением о прямой связи между предложением денег и уровнем совокупного спроса и признать эту связь с учетом роли процентной ставки косвенной. Соперничество этих двух гипотез, а оно непременно включает сверку с наблюдаемыми данными, может привести к победе одной из них. Отвергнутая гипотеза будет признана в конечном счете гипотезой *ad hoc*. Если конвенционалист будет отказываться признать ее ошибочность, то ему укажут на следующее обстоятельство. Гипотезы из «защитного пояса» при всей их вариабельности должны обладать той же самой степенью универсальности, что и положения из «жесткого ядра». В противном случае теряется согласованность между структурными частями теории. Если же выясняется, что гипотеза из «защитного пояса» вообще не нуждается в признании за ней вариабельности, то она переводится в «жесткое ядро» теории.

Исследователь должен внимательно следить за тем, как соотносятся гипотезы *ad hoc* с положениями из «защитного пояса» и «жесткого ядра». Что касается положений «жесткого ядра», то за ними также не признается статус неприкосновенности. Вполне возможно, что выяснится необходимость их существенной трансформации. В таком случае они будут считаться положениями «защитного пояса». Разумеется, по крайней мере одно из положений «жесткого ядра» должно демонстрировать свою неизменность, что, впрочем, не исключает уточнения его содержания. Не случайно принятая в неоклассике концепция равновесия связывается не только с именем Вальраса, но и с именами Эрроу и Дебре. В новейших вариантах неоклассики требование условия общего равновесия заменяется требованием оптимизации, объясняемым различными нетривиальными способами. Отсутствие в «жестком ядре» теории инвариантных положений равносильно ее краху.

Итак, возвращаясь непосредственно к воззрениям Блауга, следует отметить, что демонстрируемая им бескомпромиссность в защите фундаментальной значимости принципа фальсификации не является излишней и заслуживает одобрения. Принципа фальсификации никогда не бывает слишком много. Но и ему не чужды требования известной умеренности. Речь идет о том, что надо адекватно оценивать значимость теории, с одной стороны, и фактов — с другой. Настаивая на очной ставке теории и фактов, Блауг дела-

ет упор на факты. О теориях и их содержательном устройстве он рассуждает как-то нехотя, вскользь. Блауг в значительно большей степени эмпирицист, чем Поппер. Выражаясь несколько прямолинейно, можно констатировать, что у Поппера теория более первична, чем у Блауга.

Блауг полагает, что Поппер «давно осознал парадокс, когда мы требуем тщательной проверки теорий в терминах наблюдаемых на их основе предсказаний, но в то же время признаем, что любые наблюдения на самом деле интерпретируются в свете теорий» [24, с. 91]. Он готов признать за экономическими фактами «теоретическую окраску», имея в виду, что, как отмечал Лакатос, любая проверка предполагает трехстороннюю «схватку» между фактами и по крайней мере двумя конкурентными теориями. Видимо, Блауг имеет в виду, что после окончания упомянутой «схватки» наедине с фактами остается теория-победительница и теперь они, факты, лишаются всякой теоретической окраски, ибо не зависят от теории. Вопрос о так называемой теоретической нагруженности фактов заслуживает специального обсуждения.

Представим себе, что Землю посетили странные существа, не владеющие экономической теорией. Они не сумеют распознать ни товары, ни их цены, ни какие-либо другие экономические реалии. Все экономические явления имеют ценностный характер и в этом смысле являются творениями человека, а не природы или чуждых нам пришельцев из иных миров. Проблема сопоставления теории и фактов возникает постольку, поскольку экономическая реальность трехуровневая. Ценностный характер имеют: 1) высказывания; 2) ментальные образования (эйдосы, мысли и чувства) и 3) услуги и товары. Истина предполагает согласованность всех трех уровней экономических явлений. Но ее может и не быть. Уже отдельный человек может говорить одно, переживать нечто другое, а делать третье. Но ведь следует учитывать также сложную мозаику ценностных взаимоотношений людей. Очевидно, что она от вышеупомянутых рассогласований никак не застрахована.

Экономическая истина выступает как соответствие, во-первых, высказываний и эйдосов (переживаний); во-вторых, высказываний и фактов (товаров и услуг, а значит, и их ценовых показателей); в-третьих, эйдосов и фактов. Итак, строго говоря, имеется целых три типа экономической истины. Под теорией обычно понимают высказывания, но порой она отождествляется с *высказываниями и эйдосами*. Но как в свете невозможности внедрения непосредственно в товарные тела и услуги наших высказываний и пережи-

ваний понимать теоретическую *нагруженность* фактов? Трудный вопрос, который, вполне возможно, вообще поставлен неправильно. На наш взгляд, тезис о теоретической нагруженности экономических фактов имеет лишь одно «оправдание»: в экономической жизнедеятельности людей не товары и услуги, а они сами являются субъектами поступков; следовательно, люди вменяют выработанные ими в ментальности и языке экономические ценности вещам и процессам, которые в итоге образуют поле фактов. Факты в качестве знакового бытия ценностей действительно «нагружаются» теорией. Но этим их бытие не ограничивается. Факты обладают относительной самостоятельностью, а это означает, что они, отделяясь в содержательном отношении от высказываний и переживаний, начинают противостоять им. В своей относительной самостоятельности их, надо полагать, можно считать образованиями, отделившимися от теории. Теперь факты уже не являются «теоретически нагруженными». И мы можем смело, не опасаясь упрека Блауга в противоречивости суждений, утверждать, что в сопоставлении теории и фактов нет ничего парадоксального постольку, поскольку факты перестали к моменту установления истины быть «теоретически нагруженными».

Крайне важно понимать, что вопрос об экономической истине относится к соотношению уровней экономической системы. Все три ее рассматриваемых уровня имеют одну и ту же природу, а именно ценностную. Лишь благодаря этому обстоятельству вообще оказывается возможным сопоставление трех уровней экономической действительности. Сопоставление всегда предполагает однокачественность сравниваемых реалий. В нашем случае эта однокачественность имеет ценностный характер.

Исследователи, подобные Блаугу, рассуждают об *экономических* теориях и *экономических* фактах. Но при ближайшем рассмотрении выясняется, что о собственно экономической составляющей говорится очень немногое. Создается впечатление, что теория, например, в качестве совокупности высказываний не обладает глубоким концептуальным содержанием, а всего лишь как бы скользит по поверхности фактов, фиксируя их численные значения. Рассмотрим в этой связи различия, существующие между эссенциализмом, концептуализмом и левитеризмом.

Концептуализм (от лат. *conceptus* — мысль, представление) — это адекватная интерпретация содержания науки как имеющей дело с понятиями. В истории науки еще не было теории, которая не оперировала бы понятиями, концептами.

Эссенциализм (от лат. *essentia* — сущность) — это искажение концептуализма, заключающееся в подмене совокупности понятий одной сущностью. Идеи Платона о «лошадности», «человечности», сущности Аристотеля — это не понятия, а как раз эссенциальные сущности. Когда Маркс в мире экономических явлений везде и во всем видит абстрактный труд, то он рассуждает как эссенциалист. Критика эссенциализма вполне правомерна, но, к сожалению, довольно часто она бездумно доводится до отрицания концептуализма. Тогда наступает черед левитеризма.

Левитеризм (от лат. *levis* — поверхностный, причем в переносном смысле) — это попытка обойтись без понятий. Часто такая акция предпринимается от имени номинализма, сторонники которого склонны обходиться одними именами единичных вещей и процессов, которые не признаются понятиями. Поппер рассуждал об универсальных и единичных понятиях [147, с. 88]. Вряд ли такое словоупотребление следует признать удачным. Цена — это понятие, а p_1, p_2, p_3 — это, как нам представляется, признаки понятия p_i . Понятие цены существует в единственном, а не во множественном числе.

Тексты Блауга свидетельствуют о том, что ему не удалось избежать недуга левитеризма. В предметном указателе его книги [24] термин «понятие» отсутствует. Это странно, ибо экономическая теория состоит из понятий. И если книга посвящена теории, то в ней проблеме понятий непременно должно быть уделено достаточно много места. Определение левитеризма позволяет ввести различие между концептуальным и левитеральным фальсификационизмом. На наш взгляд, в анализируемой книге Блауга присутствует по преимуществу левитеральный фальсификационизм. В обоснование этого вывода через абзац будут приведены новые аргументы.

В качестве фальсификациониста Блауг полагает, что ценности непроверяемы. Этот тезис присутствует на очень многих страницах его книги, хотя и никак не обосновывается. Вопреки мнению значительного числа экономистов, утверждения по поводу ценностей поддаются проверке не хуже, чем высказывания о природных реалиях. Экономические наблюдения всегда имеют дело с ценностями. На первый взгляд кажется, что проверка аксиологических высказываний расстраивается решающим образом из-за сопряженности ценностей с целями. Наблюдение осуществляется *сейчас*, т.е. в настоящем, а цели расположены в будущем. Временный модус проверок и целей, дескать, разный; следовательно, их совмес-

тить невозможно. Но такая аргументация весьма поверхностна. Дело в том, что будущее и настоящее не противостоят друг другу, а скреплены процессуальной связью. Не будучи в состоянии переместиться в будущее, мы можем его предсказать, а затем, дождавшись его актуализации в качестве настоящего, осуществить интересующие нас наблюдения и измерения. Если поставленная цель оказалась нереализованной, то ее постановка считается ошибочной. Разумеется, следует иметь в виду, что экономическое измерение всегда имеет дело не с *констативами* (как в естествознании), а с *оценками*. Даже там, где экономисту кажется, что он всего лишь нечто констатирует, он в действительности измеряет *оценки* экономических ценностей. *Оценки* измеримы. Вот почему принцип фальсификации не только уместен в экономической теории, но и предельно актуален для нее.

Выше мы обещали привести дополнительные аргументы по поводу левитерального характера блауговского фальсификационизма. Речь идет о том, как Блауг использует принцип фальсификации. Он берет часть теории и подставляет ее под огонь фальсификации. Если она не выдерживает его, то происходит отказ от нее. Блауг полагает, что концепция общего равновесия эмпирически пуста [24, с. 263, 266] и, следовательно, от нее следует решительно отказаться. Желая не допустить профанации экономической теории, он вынужден максимально критически относиться к целой плеяде выдающихся экономистов, включающей, в частности, Вальраса, Парето, Эрроу, Дебре, Хикса, Самуэльсона, Вайнтрауба, недооценивающих, по его мнению, значимость принципа фальсификации и в результате занимающихся «эмпирически пустым» делом. Пикантность ситуации состоит еще и в том, что Блауг из всех экономических направлений превыше всего ставит неоклассику. Но концепция общего равновесия всегда была первым претендентом на место основополагающего принципа «жесткого ядра» как раз неоклассической исследовательской программы. Отказ от общего равновесия способен едва ли не обрушить последнюю. Блауг, очевидно, так не считает. Но в таком случае ему следовало бы определиться относительно исходного принципа «жесткого ядра» неоклассики. Вполне возможно, концепция общего равновесия не столь бессодержательна, как полагает Блауг. На наш взгляд, дело обстоит именно таким образом.

Идея общего равновесия многоаспектна, она опирается на системные представления об экономической реальности и ориентирована на определение путей ее оптимального функционирования

и максимально длительного (устойчивого) сохранения последнего. Идея общего равновесия переосмысливалась многократно, в частности в связи с использованием аппарата теории игр и математического программирования. При этом широко использовались и используются процедуры фальсификации. Достаточно вспомнить в этой связи метод затраты—выпуск, разработанный В. Леонтьевым. Этот метод был развит в рамках идеи общего равновесия (предполагается, что связь между выпуском продукции и объемом затрат имеет линейный характер). Леонтьев не только был убежден в возможности проверки теории, ибо «она содержит переменные, которые отражают непосредственно наблюдаемые факты» [96, с. 81], но и настаивал на этом, выступая против теории, не согласующейся с практикой. Он всегда указывал на своеобразие теории, на необходимость поиска устойчивых структур, представляемых, в частности, производственными функциями, функциями полезности и потребления. Речь идет о трудном пути поиска инвариантов, а уже затем сопоставления выводов теории с данными эконометрики. «Реальное продвижение вперед, — пишет Леонтьев, — может быть достигнуто только с помощью итеративного процесса, когда улучшенные теоретические формулировки поднимают новые эмпирические вопросы и ответы на эти вопросы в свою очередь ведут к новому теоретическому проникновению в суть. “Данное” сегодня становится “неизвестным”, требующим объяснения завтра» [Там же, с. 272]. И Леонтьев и Блауг выступают за проверку теории, но при этом они по-разному учитывают ее статус. Блауг торопится отделаться от концепции общего равновесия, ее глубоко содержательный статус его мало интересует. Леонтьев стремится развить и уточнить содержание идеи общего равновесия. При учете истории развития концепции общего равновесия сразу же выясняется, что она далека от того, чтобы быть эмпирически пустой. Идея общего равновесия — это не тот соперник, который заслуживает нокаута. Недостаток теоретичности не позволяет Блаугу избежать рецидивов левитерального фальсификационизма.

Различие позиций Блауга и Леонтьева показательно еще в одном отношении. Они по-разному учитывают фактор роста научного знания. Блауг, следуя Попперу, прекрасно осознает, что если факты не описываются данной теорией, то следует обратиться к ее сопернице. Но в случае с концепцией общего равновесия он рассматривает, по сути, лишь один ее вариант — тот, который назван именами Вальраса, Эрроу, Дебре. Леонтьев стремится показать идею общего равновесия в развитии.

Блауг является прекрасным знатоком истории экономической теории [25]. В связи с этим любопытно посмотреть, как он реализует свой историко-теоретический потенциал в методологическом отношении. На наш взгляд, ему не удастся его использовать в систематической форме. И вот почему. Блауг высоко ценит философию науки, прежде всего К. Поппера и И. Лакатоса, а потому он всячески стремится использовать ее потенциал. Следуя этим двум философам, Блауг часто упоминает конфликты теорий, причем, как правило, имеющих место в рамках одной и той же научно-исследовательской программы. Он не выстраивает исторический ряд теорий и не стремится определить его внутреннюю структуру (строй). Это обстоятельство отнюдь не способствует приданию его фальсификационизму теоретической основательности.

Итак, подводя итоги, следует отметить, что для методологии Марка Блауга характерны две главные особенности. Это, во-первых, умеренный дуализм фактов и ценностей и, соответственно, так называемых позитивной и нормативной экономических теорий. Во-вторых, он придерживается концепции довольно жесткого фальсификационизма, не лишенного налета левитеральности. В анализе мнимого дуализма фактов и ценностей ему не удалось достичь особого успеха. Возможно, сказалось отсутствие содержательных философских анализов природы ценностей. Блауг опирается на воззрения социолога и, в меньшей степени, экономиста М. Вебера. Но философия последнего далеко не безупречна.

Что касается принципа фальсификации, то здесь М. Блауг преуспел. Его методология насквозь проникнута пафосом воли к истине. Такого рода энтузиазм, бесспорно, прекрасно гармонирует с содержательностью науки. На его фоне даже недостатки левитерального фальсификационизма не приобретают решающего значения.

Но самое главное достижение Блауга состоит не столько во внедрении в экономическую науку принципа фальсификационизма, сколько в приобщении ее к передовой философской мысли. Задача анализа философии науки и экономической теории столь сложна и многоаспектна, что решение ее по силам лишь сообществу экономистов и философов в целом. В этой связи Блауг сделал, пожалуй, больше, чем кто бы то ни было другой.

4.7. КАКАЯ МЕТОДОЛОГИЯ НУЖНА ЭКОНОМИСТАМ?

Переходя к заключительному параграфу главы, отметим, что, как уже неоднократно подчеркивалось, попытка осознания логики развития теорий предполагает, во-первых, построение их исторического ряда, во-вторых, постижение концептуального строя последнего. Следуя этим двум методологическим принципам, необходимо прежде всего представить в отчетливом виде историко-проблемный ряд методологических концепций. Сделать это достаточно просто, особенно в контексте многочисленных монографий и статей английских и американских авторов [см. библиографию в: 231, с. 24–44]. Разумеется, исторический ряд методологических концепций может быть построен по-разному. В связи с этим приведем три варианта, называя концепции именами их главных творцов.

Вариант историко-проблемных концепций философии экономических теорий по Блаугу выглядит следующим образом [24, с. 107–189]:

Милль — Кернс — Д.Н. Кейнс — Роббинс — Мизес — Хатчисон — Махлуп — Найт — Самуэльсон — Фридмен. Этот ряд, очевидно, следовало бы заключить именем самого Марка Блауга.

По Д. Хаусману, история методологии экономики выглядит так [193, с. 230, 231]:

Милль — Вебер — Роббинс — Найт — Веблен — Хатчисон — Махлуп — Фридмен — Хаусман — Блауг — Макклоски.

Согласно логике нашей книги методология экономической теории выглядит в кратчайшем изложении следующим образом: Милль — Маркс — Маршалл — Мизес — Хатчисон — Фридмен — Блауг.

Приведенные проблемно-методологические ряды желательно упростить, пытаясь упорядочить их в соответствии с некоторой идеей. В качестве таковой разумно принять идею мейнстрима. Судя по логике Блауга, в его понимании методологический мейнстрим выглядит так:

Милль — Кейнс — Фридмен — Блауг.

Хаусман называет четыре главных имени в следующей последовательности:

Милль — Фридмен — Блауг — Макклоски.

На наш взгляд, мейнстрим философии экономики имеет смысл представить следующим образом:

Милль — Маршалл — Фридмен — Блауг.

Как видим, в трех приведенных вариантах совпадают три имени (Милль, Фридмен, Блауг). Мы осмелились включить в методологический *mainstream* воззрения Маршалла постольку, поскольку, как нам представляется, именно этот автор задал направление развития философии экономической теории начала XX в. Абсолютное большинство экономистов неоклассического направления усвоило именно его манеру философствования. Каждый из них соглашается с ним в большей степени, чем с другими авторами. Лишь во второй половине XX в. философская пальма неравенства перешла к Фридмену, который, по словам Хаусмана, предложил «наиболее популярный способ» примирения экономической теории и философии науки [193, № 3, с. 105]. Блауг, в свою очередь, утверждает, что «современные экономисты на самом деле разделяют методологию фальсификационизма» [24, с. 19].

Связь между двумя мейнстримами, экономическим и методологическим, не является логически очевидной, но тем не менее она заметна в достаточной степени. Методологический мейнстрим относится по своему содержанию к позитивизму, который обычно представляют как триаду: ранний позитивизм (Конт, Милль) — неопозитивизм (Карнап, Рейхенбах) — постпозитивизм (Поппер, Лакатос). Рассмотрим подробнее, каким образом позитивистское направление представлено в методологическом мейнстриме.

Ранний позитивизм представлен в экономической методологии Миллем. Это, пожалуй, бесспорно. Мы полагаем, что к позитивизму должен быть отнесен и Маршалл. Он явно придал позитивизму Милля новые черты, истоки которых скрыты в европейско-континентальном рационализме, прежде всего в рационализме Канта. Но философское новаторство Маршалла оставляло его от неопозитивизма на почтительном расстоянии. Именно по этой причине Маршалл остается в пределах позитивизма, назовем его *поздним позитивизмом*. Следует отметить, что и Милль и Маршалл не были стопроцентными позитивистами, каковые по определению должны быть строгими индуктивистами и эмпирицистами. В воззрениях обоих присутствует изрядная доза и дедуктивизма, и априоризма. Но главенствующая тенденция их мировоззрения — позитивистская. Маршалл довел позитивизм до той его черты, переступив которую он неминуемо должен был превратиться в неопозитивизм,

углубляющийся в существо науки в значительно большей степени, чем его философские предшественники.

Находясь под впечатлением успехов неопозитивизма в области логики, математики и физики, экономические методологи стремились приобщиться к нему. Но при этом они встретились с непреодолимыми трудностями. И ясно почему. Неопозитивизм делает упор на логическом анализе языка и экспериментальной утонченности. В 1900–1930-е гг. его достижения были впечатляющими, но не настолько, чтобы они позволили преобразовать методологию экономической теории столь же решительно, как, например, философию физики. В рассматриваемый исторический период достигнутый в экономике уровень знаний, в частности относительно логики экономического языка и обработки экспериментальных данных, что предполагает использование развитых экономической статистикой и эконометрикой методов, был явно недостаточным для обеспечения триумфа неопозитивизма. В силу неравномерного развития отдельных наук экономисты в отличие от, например, физиков, не были готовы к последовательному развитию неопозитивистских идей. Что касается профессиональных философов, то они не могли оказать им сколько-нибудь существенную помощь, ибо, по сути, не владели в должной степени экономическим материалом.

Жертвой указанных обстоятельств пал прежде всего Теренс Хатчисон, который искренне хотел, но не смог развить неопозитивистскую программу в своей книге «Значение и основные постулаты экономической теории» (1938) [233]. Это была не вина известного методолога, а его беда. Продолжая продуктивно работать в области методологии экономики вплоть до конца 1990-х гг., Хатчисону пришлось перейти на позиции фальсификационизма. Но здесь он всегда имел в лице М. Блауга более удачливого оппонента. Сказанное в адрес Хатчисона поясняет, почему он является весьма значимой для экономико-методологического мейнстрима фигурой.

Потерпев неудачу в культивировании неопозитивизма, экономисты-методологи не теряли надежды приобщить свою любимицу, экономическую теорию, к бурно развивавшейся под постпозитивистскими знаменами философии науки. Как читатель знает, эту миссию достаточно успешно выполнил М. Фридмен, усилия которого были поддержаны М. Блаугом. Отмечая успех, разумеется не абсолютный, а относительно этих двух авторов, резонно поставить вопрос о том, почему их посетила удача. Разве они не встре-

тились с теми же трудностями, что и Хатчисон, — недостаточным уяснением сути логики экономического языка и статистико-эконометрической обработки наблюдаемых фактов? Встретились, но даже перед лицом этих трудностей они не стушевались, а сумели представить жизнеспособные версии экономического фальсификационизма. На удивление многих оказалось, что в некоторых своих чертах фальсификационизм менее притязателен, чем неопозитивистский верификационизм. В рамках последнего пытаются заполучить теорию из экспериментальных данных. Сделать это невозможно. Фальсификационист не объясняет, откуда появилась теория, которой он оперирует. Он ставит перед собой относительно скромную задачу — либо подтвердить, либо опровергнуть теорию. Поставив перед собой посильные им задачи, фальсификационисты добились успеха там, где потерпели неудачу верификационисты. Надо отдать должное фальсификационистам: они умело «заметают мусор под ковер», делая вид, что его вообще нет. Это обстоятельство, будучи замеченным, вызывает ярость у их оппонентов. Но они сами не знают, как именно следует соблюсти рафинированность экономической теории. Определенные надежды можно возлагать на английскую и американскую аналитическую философию, потенциал которой весьма значителен. Но будет ли использован этот потенциал содержания экономической теории и действительно ли он будет успешно использован в ней, может показать только будущее. Как бы то ни было, на сегодняшний день методология Фридмена—Блауга сохраняет лидирующее положение даже под критическим огнем ее оппонентов.

Итак, на наш взгляд, есть веские основания связывать методологический мейнстрим экономической теории прежде всего с именами Милля, Маршалла, Фридмена и Блауга. Определившись с экономическим философским мейнстримом, естественно, полезно рассмотреть, в каком отношении к нему относятся методологи, не включенные в него. При характеристике их воззрений, очевидно, следует отмечать, почему последние не включены в *mainstream* и совместимы ли они с ним в принципе.

К. Маркса, указанного в списке Хаусмана, нежелательно зачислять в мейнстрим из-за его приверженности к эссенциализму (сущность всех экономических отношений — абстрактный труд), гегелевской диалектике и арифметике, в то время как в экономической науке требуются различные формы современной математики.

Кейнс-старший (из списка Блауга) — весьма значительная фигура в позитивистском мейнстриме, но не настолько, чтобы ставить

его на один и тот же уровень с Маршаллом, который основательнее его.

М. Вебер (из списка Хаусмана) и *Л. фон Мизес* (из списка Блауга) являются представителями доктрины понимания, насыщенной герменевтическими моментами, к которым представители позитивистского мейнстрима всегда относились с большим подозрением. Впрочем, как нам представляется, это обстоятельство в будущем не предотвратит слияния австрийской школы (ее лидером является Мизес) с экономическим мейнстримом. Главное в представлениях Мизеса — учение о ценностях, которое, впрочем, в концептуальном отношении оставляет желать лучшего. Во времена Витгенштейна неопозитивисты не признавали институт ценностей, но в наши дни, в частности в рамках постпозитивизма, к ним относятся без былых предубеждений. Как только представители методологического мейнстрима преодолеют дуалистичность позитивной и нормативной науки, так сразу же воззрения австрийской школы будут восприниматься ими вполне спокойно.

Л. Роббинс (из списка как Блауга, так и Хаусмана) приобрел широкую известность благодаря его нашумевшей книге «Эссе о природе и предмете экономической науки» (1932) [247], в которой он в попытке объединить англо-американскую традицию с австрийской не придавал должного значения проблеме эмпирической проверки теории. Противоречивость воззрений Роббинса не позволяет считать его одной из ключевых фигур методологического мейнстрима.

Не затягивая анализ сверх всякой меры, отметим, что даже среди лучших экономических методологов вряд ли возможно найти фигуры, столь же масштабные, как Милль, Маршалл, Фридмен и Блауг. Что касается Ф. Найта, Т. Веблена и Ф. Махлупа, то они, признавая институт ценностей, не смогли показать, каким образом он постигается концептуально. Эти авторы испытывали также трудность и в пояснении того, каким образом теория проверяется и, наконец, опровергается фактами. В методологический мейнстрим может быть зачислен лишь тот, кто не только уделяет этому вопросу первостепенное внимание, но и способен придать ему особую, ранее ему неприсущую значимость. Возможно, попытка П. Самуэльсона поставить экономическую теорию на рельсы операционализма могла бы привести к интересным результатам, но он слишком поспешно отказался от операционализма в пользу дескриптивизма. Такую позицию не назовешь оригинальной. Итак, нам остается повторить ранее сделанный вывод: методоло-

гический мэйнстрим представлен в первую очередь масштабными фигурами Милля, Маршалла, Фридмена и Блауга. Все попытки как-то «расшатать» указанный мэйнстрим до сих пор не имели особого успеха. Тем не менее многим методологам мэйнстрим представляется застывшей структурой, достойной разрушения. В этой связи чаще других упоминаются имена Б. Колдуэлла и Д. Макклоски.

Д. Макклоски — автор книги «Риторика экономических теорий» [238]. Он полагает, что авторы экономических книг виртуозно владеют искусством убеждения читателей в своей правоте. Они используют риторические приемы: ссылки на авторитеты, яркие примеры и простые модели. Но следует заметить, что риторика — это не наука, а искусство. Ей не присущи непротиворечиво обоснованные методологические принципы. Создать теорию — значит представить новый литературный рассказ. В философском отношении позиция Макклоски близка к воззрениям известного американского философа Р. Рорти. По поводу используемых экономистами риторических приемов следует заметить следующее. Американские авторы в отличие, например, от их российских коллег стараются привлечь к своим книгам внимание как можно большего числа читателей. В связи с этим многие из них, особенно авторы учебников, широко используют стиль изложения, который принято называть научно-популярным. При этом авторы никогда не объясняют читателям их книг, чем именно отличается научно-популярный стиль изложения от строго научного. За различием двух стилей изложения, бесспорно, скрывается сложный клубок не столько методологических, сколько дидактических и методических проблем. Опытный автор непременно дополняет один стиль изложения другим. Научно-популярный стиль изложения нужен ему для того, чтобы заинтересовать читателя и представить ту или иную теорию в дидактически оправданной форме. На наш взгляд, Макклоски не обратил должного внимания на то, каким образом совершаются переходы между двумя рассматриваемыми стилями изложения. Вопреки мнению Макклоски, не риторика, а именно строго научный стиль изложения позволяет выразить суть экономического дела в адекватной его содержанию форме. Риторика, на наш взгляд, вполне уместна во всех видах устного и письменного творчества ученых, но лишь в том случае, если она выступает в качестве представителя концептуального языка.

И Колдуэлл и Макклоски являются сторонниками философского плюрализма, в качестве каковых они не терпят монологики.

Но между их позициями существует принципиальное различие. Не случайно Колдуэлл относится к истолкованию экономики как риторики довольно критически. В понимании Колдуэлла [219], методологический плюрализм имеет содержательный характер. Что же касается риторического методологического плюрализма, то он не доходит до концептуального содержания экономических явлений, и в этом состоит его основной недостаток. По мнению А. Розенберга, экономика настолько важна, что ее нельзя отдавать на откуп риторикам [248]. Нет никаких сомнений, что риторический методологический плюрализм ведет в конечном счете к постмодернизму [216], а ему не избежать левитеральности.

Обратимся, наконец, к воззрениям Д. Хаусмана — одного из ведущих современных методологов-экономистов. Сам он объявляет себя сторонником модернизированного варианта методологии Милля [230, с. 5]. Вопреки последнему он считает, что основание теории образуют не истинные предложения, а правдоподобные принципы. Теория должна давать объяснение причин происходящих явлений. Число причин достаточно велико, они несводимы к нескольким из них. Следует уделять должное внимание результатам экспериментов и полевой работы, обобщаемых в обзорах. Вопреки Фридмену и Блаугу главное внимание надо уделять не оценке и опровержимости теорий, а значению спорных концепций, например таких, как концепция общего равновесия, гипотеза рациональных ожиданий, трактовка рациональности при принятии решений в условиях неопределенности [193, № 3, с. 110]. Хаусман полагает, что он следует по пути эклектики. «В центр внимания здесь ставится та методология, которой экономисты в действительности следуют, а из инструментов анализа, созданных философией науки, используют те, которые могут пригодиться для этой цели» [Там же, с. 109].

Хаусман настроен предельно критически к попыткам привнести в методологию экономики философский инструментарий извне экономической теории, от имени, например, Поппера, Лакатоса, Куна, Фейерабенда. Концепции этих авторов, считает он, едва ли возможно применить в экономической теории. Методологам следовало бы «лучше разбираться в том, как экономисты занимаются своим делом и почему они делают именно то, что делают» [Там же, с. 109]. По Хаусману, неясно, то ли методология экономики является особой и относительно самостоятельной дисциплиной, то ли она должна примыкать либо к экономической, либо к философской теории [230, с. 6]. Речь идет о споре вокруг значимости фило-

софии науки, который в той или иной форме ведется применительно к любой дисциплине.

На наш взгляд, философия экономики стала самостоятельной наукой тогда, когда круг философских вопросов расширился настолько, что для его объяснения понадобились особые монографии и соответствующие специалисты. Случилось это в последней четверти XIX в. благодаря таким авторам, как Кернс, Кейнс-старший и Маршалл. До 1875 г. философские вопросы экономической теории либо обсуждались в самой этой теории, либо им посвящались, как, например, Марксом, относительно короткие очерки-эссе. Любой процесс развития некоторой системы сопровождается отпочкованием ее части только тогда, когда он достигает соответствующего (предельного) объема. Многие ученые осведомлены лишь относительно весьма узкого круга философских проблем излюбленной ими науки. Как раз такого рода ученым кажется, что философия их дисциплины не является относительно самостоятельной наукой. Конституирование философии определенной науки неизбежно приводит к известному отчуждению ее представителей от членов базового научного сообщества. Так, между экономистами, с одной стороны, и экономистами-методологами, с другой стороны, всегда присутствует некоторое недопонимание. В условиях, когда необходимостью оказывается специализация, это недопонимание вряд ли преодолимо в каком-то окончательном варианте.

Отделившись от экономистов, методологи оказываются в сложном положении. Необходимые им токи знания следует извлекать как из экономической теории, так и из философии науки. Каждый из этих двух истоков экономической методологии может либо абсолютизироваться, либо недооцениваться. Что касается Хаусмана, то он в качестве методолога, на наш взгляд, потенциал философии науки недооценивает, а потенциал экономической теории преувеличивает. В борьбе со схоластикой — а она, как известно, не обходит стороной ни одну из наук, в том числе, разумеется, и философию экономической теории, — американские и английские авторы часто рассуждают по следующей схеме: надо установить, как экономисты объясняют экономические явления. Выражение *«how economists explain»* стало визитной карточкой очень многих методологов. Они часто включают его в название статей и даже монографий. Но подлинная задача методолога состоит отнюдь не в том, чтобы всего лишь понять экономистов. Им следует сделать то, на что экономисты не способны уже в силу своей специализации, ко-

торая не позволяет им быть полностью компетентными в области философии экономики. Дефицит времени негативно сказывается на компетентности как экономистов, так и экономических методологов. Задача методологов — всемерно развить философию экономической теории и в этой связи давать оценку не всей деятельности экономистов, а лишь ее философских аспектов. В.С. Автономов назвал свою вводную статью к книге Блауга так: «За что экономисты не любят методологов» [4, с. 11]. Не любят методологов не все экономисты, а лишь те из них, которые малокомпетентны в области философии экономической науки. Им кажется, что методологи одержимы стремлением превзойти экономистов. Речь идет о явном заблуждении. В пределах их компетентности непобедимы как экономисты, так и экономические методологи. Необходим тройственный союз: экономическая теория — ее философия — философия науки. Что же касается характерных для него междисциплинарных связей, то, разумеется, эффективно реализовать их очень непросто.

Вышеупомянутый союз Хаусман редуцирует к экономической теории, при этом явно недооценивается потенциал философии экономической науки и философии науки. Он объявляет себя сторонником эклектики постольку, поскольку признает различные подходы к осмыслению экономической теории. Но, строго говоря, эклектиком является лишь тот, кто совмещает эти подходы в противоречивой форме. У нас нет оснований утверждать, что Хаусман соответствует именно этому определению. Он объявляет себя сторонником слегка трансформированной философии Милля. Это утверждение Хаусмана также вызывает сомнения уже постольку, поскольку он не показал, каким образом достижения философии науки и методологии экономики XX в. можно свести к философии полуторавековой давности. Хаусман критически относится к прямолинейным попыткам попперианцев опровергнуть ту или иную теорию, не учитывая должным образом ее концептуальное строение. Такая позиция вполне правомерна. Но отсюда, вопреки его мнению, не следует, что именно сверка теории с наблюдениями не является решающим критерием в оценке истинности теории. На наш взгляд, Хаусману не удалось охарактеризовать свою методологическую позицию в адекватных терминах. Специфическими ее чертами являются концептуализм, дескриптивизм, акцент на причинных связях, признание дуализма позитивной и нормативной экономической теории, недостаточно аргументированные представления об эмпирической проверке гипотез. Рассматриваемую

методологическую позицию затруднительно характеризовать одним или двумя словами. На наш взгляд, речь идет о нечетком, непоследовательном позитивизме.

Согласно нашим наблюдениям, двумя наиболее характерными направлениями современной методологии экономики являются постпозитивизм попперовско-лакатосовского толка и вышеупомянутый нечеткий позитивизм. К терминологии последнего тяготеют те методологи, которые в своих воззрениях хотят быть как можно ближе к экономистам. Обычно они не особенно утруждают себя поиском достаточно точной философской терминологии. Те же исследователи, например М. Блауг, Т. Хатчисон, Л. Боулэнд, которые стремятся определить свою философскую позицию максимально четко, как правило, доходят до фальсификационизма Поппера. Часто он ослабляется за счет перехода на лакатосовские позиции (Р. Бэкхаус, Н. де Марки, У. Хэндз). Дальнейшие ослабления требования фальсификации происходят в русле конвенционалистских идей, тезиса Дюгема—Куайна (Р. Кросс), методологического плюрализма (Б. Колдуэлл), искусства риторики (Д. Маклоски).

Итак, проведенный выше анализ не поколебал ранее высказанную точку зрения, что наиболее парадигмальными фигурами методологии экономической теории являются Милль, Маршалл, Фридмен и Блауг. При всех изъянах методологии Блауга (недостаток концептуализма, дуализм, случаи прямолинейного истолкования принципа фальсификации) ей присущи многие сильные черты. Нет необходимости перечислять их в очередной раз. Отметим лишь, что Блауг предусмотрительно держится на достаточно почетительном расстоянии от всех новаций, которые способны ослабить рационализм постпозитивизма, освященный именами Поппера и Лакатоса. Надо полагать, его не устраивает как социологизм и психологизм Куна, так и методологический анархизм Фейерабенда. На сегодняшний день в философии экономической теории нет ничего лучшего, чем постпозитивизм, ориентирующий на исследования Поппера и Лакатоса. И именно с учетом этого обстоятельства мы вынуждены поставить на пьедестал методологического мейнстрима М. Блауга. В отличие от своих многочисленных критиков он сумел достаточно органично учесть линию прогресса современного научного знания. Поставив карту на Поппера и Лакатоса, он уже за счет одного этого действия приобрел преимущество перед многими методологами, в том числе перед Хаусманом с его миллевским идеалом.

Переходя к заключительным замечаниям, рассмотрим более чем полуторавековой путь развития философии экономической науки с позиции представления о научно-теоретическом строе.

Сразу же выясняется, что этим важнейшим методологическим принципом никто из известных методологов, по сути, не владеет в сколько-нибудь ясной форме. Повсюду в методологии экономики наблюдаются фрагментарность и сепарабельность, которые не преодолеваются за счет интегральных идей. Но последние заслуживают самого пристального внимания. Отметим в связи с этим ряд положений, представляющихся нам крайне актуальными.

Во-первых, существует, как уже отмечалось, известный параллелизм между линиями прогресса, с одной стороны, философского позитивизма, с другой стороны, экономического позитивизма. Во-вторых, развитие экономической методологии за последние 20–25 лет отмечено ее параллелизмом не только с позитивизмом, но и с философией в целом. Экономическая методология все более решительно обогащается герменевтическими [217, 237], постструктуралистическими [238] и постмодернистскими [216] идеями. Все, что есть в философии, в той или иной форме переходит в экономическую методологию. И вот тут-то методологи от экономики оказываются в исключительно затруднительном положении. Волны весьма спорных в научном отношении идей могут захлестнуть бастионы постпозитивизма. Иначе говоря, экономические методологи стоят перед необходимостью выработки не узкопозитивистского, а намного более широкого и основательного воззрения на существо философии науки, и прежде всего философии экономической теории. В этой ситуации актуальной задачей становится выявление научного *строя* экономико-методологических теорий. Только он может обеспечить соответствующую фильтрацию философских идей.

Некоторые стороны настоящего и будущего научного строя методологических теорий могут быть охарактеризованы уже сегодня. Во-первых, достаточно очевидно, что научный строй современной методологии экономической теории должен быть представлен в следующем виде: постпозитивизм Поппера–Лакатоса — неопозитивизм — позитивизм (ранний, миллевский, и поздний, маршаллианский). Во-вторых, этому строю присущ весьма характерный недостаток: пока он не справляется с осмыслением института ценностей. Различного рода философские направления будут его атаковать именно от имени аксиологии. В-третьих, отсутствуют какие-либо решающие препятствия для такой трансформации пози-

тивного научно-теоретического строя, который позволил бы ему перейти на язык ценностей. Потенциал этого строя вполне позволяют учесть особенности последних. В-четвертых, можно надеяться на лидирующие позиции постпозитивизма, особенно в его аналитическом варианте, в статусе различных философских направлений. Ориентация постпозитивизма и аналитической философии на науку позволит им после соответствующего критического анализа герменевтических, постструктуралистских и постмодернистских идей впитать их достоинства. Герменевтическая идея диалога, постструктуралистская теория языковой игры, концепция плюрализма постмодернизма — все это отнюдь не чуждо развитой философии науки. В-пятых, постпозитивизму и современной аналитической философии предстоит существенно развить свою концептуальную составляющую, которая оставляет желать лучшего. Таким образом, как нам представляется, именно трансформация постпозитивистской методологии экономики позволит придать ей полновесный в научном отношении характер.

Итак, в какой методологии испытывают потребность люди, причастные к миру экономики? Не в лоскутной, концептуально слабой, расчлененной на фрагменты, никак не взаимодействующие друг с другом. Методология должна учитывать уроки развития как философии, так и экономики. Воля и разум методологов призваны соединить в системное целое концепции, представляющиеся, на первый взгляд, чуждыми друг другу. Методология экономики должна успешно отразить все атаки на нее, проводимые от имени якобы новейших идей, которые на деле оказываются зараженными вирусом левитеральности (концептуальной поверхностности). По нашему твердому убеждению, будущая философия экономической теории, преодолев симптом дуализма, должна высоко поднять знамя концептуального аксиологизма и прагматизма. По сути, пути развития концептуального аксиологизма обсуждаются на протяжении всей нашей книги. Таким образом, главная задача современной философии экономической науки состоит в выявлении своего собственного научного строя. На сегодняшний день наиболее сильные позиции в философии экономики занимают попперианские идеи, но, как нам представляется, под натиском потенциала американской аналитической философии они постепенно будут сдавать свои позиции.

ГЛАВА 5

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ СВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

5.1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И СЕМИОТИКА

Как хорошо известно, наука состоит из отдельных дисциплин. Экспликация устройства науки, в том числе ее упорядоченности, — прямой путь к выяснению ее специфики. Эта упорядоченность проявляется, например, в том, что изложение математики можно осуществить без ссылок на физику, но последняя нуждается в математических конструктах. Экономические науки нуждаются в технических, технические науки — в физике, физика — в математике, математика — в логике, логика — в лингвистике и т.д. Естественным образом возникает вопрос о той дисциплине, которую первой встречает каждый исследователь у входа в науку. Этот вопрос привлекал внимание многих исследователей, в том числе Аристотеля, античных стоиков, Оккама, Фр. Бэкона, Гоббса, Локка, Беркли. В связи с ним Лейбниц выражался довольно определенно: «Если бы не было знаковых выражений, мы никогда ни о чем не мыслили бы и не рассуждали» [93, т. 3, с. 406].

Вопрос о *первой* науке занимал умы многих первоклассных исследователей. Для выдающегося американского философа Чарльза Сандерса Пирса (1839—1914) он стал делом всей его жизни. По его свидетельству, он уже в возрасте 12 или 13 лет осознал, что для понимания любой науки нужна семиотика (от греч. *semieotike* — учение о знаках) [243, с. 85]. Именно Пирсу удалось первым преобразовать семиотику в стройную науку. Всю свою сознательную жизнь он реализовывал поистине грандиозный замысел: создать такую дисциплину, которая обеспечила бы неуклонный прогресс всех наук. Отец семиотики в своих исследованиях явно руководствовался этическими соображениями. Впрочем, приступая непосредственно к анализу основных конструктов семиотики, нам придется на некоторое время абстрагироваться от них. Мы вернемся к ним при анализе прагматики.

Наш удел состоит в приспособлении к миру и его переустройству. Именно в этой связи человек обращается к научным теориям, статус которых, как выясняется, не может быть произвольным. Поверхностным является представление о мире как монолите, так

и о мире, состоящем из отдельных, никак не взаимосвязанных друг с другом, полностью самостоятельных фрагментов. Основанием семиотики, как и любой другой науки, является некоторое членение мира, а именно постулирование реалий двух типов: акторов и знаков. Разумеется, можно ставить вопрос о правомерности предлагаемого членения. Но делать это целесообразно не сейчас, а попозже — тогда, когда выявятся его последствия. Напомним читателю, что решающая идея Пирса состояла в изобретении такой дисциплины, которая гармонично сопрягалась бы со всем корпусом наук. Если в дальнейшем выяснится, что упомянутого сопряжения достигнуть не удастся, то придется отказаться от представления об акторах и знаках. Мы отнюдь не расцениваем их в качестве самоочевидных.

Актор — субъект семиозиса, процесса выработки и обеспечения функционирования знаков, и в качестве такового он обозначает, интерпретирует и действует. Существует целый ворох так называемых очевидных определений знака. Все они строятся по схеме средневековых схоластов: *«Aliquid stat pro aliquo»* — нечто стоит вместо другого.

Если A замещает, представляет, несет информацию о, репрезентирует B , то A — знак B , а B есть значение (денотат, десигнат, объект, референт или экстенционал) A . Стандартное определение знака не является ошибочным, но оно не лишено слабостей. В нем не учитывается роль, которую играет в семиозисе актер. Любой знак всегда есть результат деятельности актора (необязательно отдельной личности, возможно, группы людей). Актор формирует семиотические отношения, полюсами которых выступают знак и его значение, или обозначающее и обозначаемое. Семиотическое отношение всегда является теоретическим и к тому же векторным (оно направлено от знака к его значению). Знак и его значение не могут быть обменены местами, они не подчиняются отношению симметричности. Так, слово «кентавр» является знаком кентавра как вымышленного объекта. Кентавр не является знаком слова «кентавр». Довольно часто отождествляют реальные, не зависящие от теории актора отношения с семиотическими определениями. Допустим, что существуют два реальных события, взаимосвязанных между собой, например молния и гром. При их теоретическом осмыслении вводятся знаки M и G , и именно в этой связи говорят о семиотическом отношении. Между семиотическими и реальными отношениями существует известный зазор, который преодолевается за счет особой операции интерпретации. Если бы упомяну-

того зазора не было, то любая теория имела бы дело исключительно с изучаемыми объектами как таковыми. Но известно, что это не так.

Актор вынужден опосредовать свое отношение к изучаемым явлениям знаковыми конструкциями. Теория как раз и есть многозначная знаковая конструкция. Актор, во-первых, обозначает изучаемые явления условными терминами (словами, звуками, графическими знаками). Во-вторых, он формирует отношение семиотической связности. Так, если некто утверждает, что «рост цен ведет к инфляции», то он устанавливает семиотическую связь между знаками «рост цен», «ведет к», «инфляции». В-третьих, актор вводит в действие семиотические концепты, в частности иконы, индексы, понятия, законы. В-четвертых, он устанавливает соответствие между созданной семиотической концепцией и теми явлениями, которые она способна представлять или моделировать (от лат. *modules* — образец). М. Вартофски определяет модельное отношение следующим образом: « $M(S, x, y)$, т.е. субъект S рассматривает x , как модель y » [33, с. 34]. Так, неоклассическая микроэкономика может рассматриваться как модель реальных экономических явлений, но она может быть и моделью, например кейнсианской интерпретацией микроявлений. К вопросу о характеристике модели мы еще вернемся. Пока же необходимо ввести представления об основных семиотических концептах. У Пирса их несколько десятков. Для наших целей достаточно упомянуть главные из них.

Он придавал большое значение трихотомии: *первичность* — *вторичность* — *третичность*. Первичность — это семиотический объект сам по себе; вторичность — данность этого же объекта в другом; третичность — целостность, объединяющая первичность и вторичность [144, с. 7–9].

По отношению к моделируемому объекту знак есть: 1) икона, которая отсылает к объекту за счет присущих ей свойств (например, фотография); 2) индекс (знак-указатель; так, дым — указатель процесса горения); 3) символ (знак, который обозначает объект посредством некоторого общего, прежде всего понятия).

По отношению к интерпретатору знак реализуется: 1) как пропозиция (« x есть P »); 2) высказывание, т.е. заполненная пропозиция; 3) аргумент (умозаключение) [Там же, с. 60]. Важнейшая особенность семиотической теории Пирса состоит в том, что она всегда кульминирует в третичности, т.е. в понятии, законе, аргументе.

По Пирсу, для семиозиса, процесса функционирования знаков, характерна трихотомия: чистая грамматика, чистая логика, чистая риторика [144, с. 48–49]. Чистая грамматика связывает воедино исключительно только знаки. Чистая логика рассматривает отношение знаков к объектам. Чистая риторика устанавливает законы порождения в интеллекте интерпретатора одним знаком другого, данной мыслью следующей.

При жизни Пирса, умершего в 1914 г., его семиотические идеи оставались неизвестными широкой научной общественности. Их ренессансу в значительной степени способствовала появившаяся в 1938 г. работа Ч.У. Морриса «Основания теории законов». Он уделял первостепенное внимание трем, как он выражался, измерениям семиозиса, каковыми являются синтактика, семантика и прагматика, которые изучают соответственно отношение знаков друг к другу, отношение знаков к их объектам и отношение знаков к их интерпретаторам [122, с. 50].

На место пирсовских грамматики, логики, риторики Моррис поставил соответственно синтактику, семантику, прагматику. Именно терминология Морриса воспринята современной наукой. Находясь под впечатлением результатов американского прагматизма (Ч. Пирс, У. Джеймс, Дж. Дьюи), Моррис ввел прагматическое измерение семиотики, под которым он понимал ее практическую часть (греч. *pragma* — практика). Несмотря на очевидный успех семиотической теории Морриса, успешно интегрированной в современную науку, в ней содержится немало неясных мест, особенно это касается роли актора как интерпретатора и всего того, что относится к прагматике.

Во-первых, достаточно очевидно, что не только прагматика, но и синтактика и семантика являются продуктом творения интерпретатора, в природе нет знаков. Во-вторых, неясно, что, строго говоря, понимается под прагматикой. Что это такое — «отношение знаков к интерпретатору»? Пожалуй, точнее говорить об отношении интерпретатора к знакам. Но и это уточнение мало что разъясняет. Тщетно искать концептуальную разгадку содержания прагматики у Пирса или Морриса. На наш взгляд, она состоит в следующем. Во-первых, прагматика всегда сопряжена с ценностями, причем они должны постигаться концептуально, т.е. речь идет о ценностях как понятиях. Ценности-понятия — это прагматическая разновидность той третичности (символы), о которой так заботился Пирс. Чистая синтактика и чистая семантика не оперируют ценностями-понятиями. Во-вторых, заслуживает обсуждения во-

прос о методологических основаниях теории. Их часто также называют ценностями. Но ценности-понятия и методологические основания — это далеко не одно и то же. Методологические *принципы* вообще не являются *понятиями*, именно по этой причине их бессмысленно обозначать переменными (x_i).

Та или иная методология характерна как для синтактики, так и для семантики. Кстати, две последние также выступают в качестве предпочтений. Вся семиотика насквозь пропитана предпочтениями интерпретатора, но только в прагматике как таковой они приобретают ценностно-понятийную форму. Прагматика — это знание в форме ценностей-понятий. Всякая попытка постигать ценности не в качестве понятий выводит за пределы концептуальности, а значит, и за пределы науки. Что касается методологических принципов, то во избежание недоразумений их, как нам представляется, имеет смысл называть не ценностями, а предпочтениями. Не каждая предпочтения является ценностью.

Обзор основных базовых конструкторов семиотики позволяет определить относительно таких ее концептов, как система, структура, функция, код, модель. По поводу каждого из этих концептов существует обширнейшая литература.

Под *системой* понимается множество связанных друг с другом семиотических элементов, образующих некоторое единство или интерактивное качество. Можно сказать и так: система — это единство, образуемое за счет связи элементов.

Структура — это внутреннее строение системы, позволяющее позиционировать каждый семиотический элемент, т.е. знак. Структуру часто определяют как инвариантный аспект системы. Но структуры сами изменяются, и в этом смысле они не являются инвариантами. Если мы говорим о системе, то неясно, какое именно смысловое место занимает в ней тот или иной семиотический элемент. Лишь с введением концепта структуры открывается возможность для позиционирования семиотических конструкторов.

Новый шаг в семиотическом познании приводит к концепции кода. *Код* — это семиотический концепт, позволяющий построить ту или иную структуру. Код — это закон структуры. В этом отношении весьма показателен так называемый генетический код, согласно которому каждый белок сопоставляется с триплетом нуклеотидов. Видимо, будет правильно утверждать, что при построении теории код задается методологическими принципами.

Структурализация, как уже отмечалось, приводит к позиционированию элементов системы. В результате в поле зрения исследо-

вателя попадает значение этих элементов, их функции. *Функция* — это значимость семиотического элемента в составе кода или структуры.

В связи с концептами системы, структуры, функции часто говорят о так называемых анализах (или подходах) — системном, системно-структурном, структурно-функциональном. Как правило, при этом стараются приступить непосредственно к анализу изучаемых объектов. Вся семиотическая проблематика отодвигается в тень. А между тем статус перечисленных выше типов анализа является семиотическим. Вне семиотики нет ни системного, ни структурно-функционального анализа.

Обратимся, наконец, к представлению о модели. Модель и оригинал связаны друг с другом отношением изоморфизма (от греч. *isos* — равный, *morphe* — форма). Изоморфизм имеет место в том случае, если существует взаимно-однозначное соответствие между двумя совокупностями (их элементами, структурами, отношениями). Этимологически термин «модель» произошел от латинского слова «*modulus*» (образцовый). Но, строго говоря, в научной модели нет никакой образцовости. Модель изоморфна оригиналу. В науке моделирования руководствуются не отысканием образцовости, а отображением изоморфизма.

Все отмеченное выше имеет прямое отношение к статусу экономической теории. Она является знаковой системой, изоморфной совокупностью экономических явлений. Пока нет речи о том, каким образом оформлена эта система, — то ли посредством звуковых образов, то ли письменных знаков, то ли жестов. Приведенное выше определение экономической теории можно уточнить указанием на то, что речь идет о прагматической, или аксиологической системе, для которой характерна прагматическая же концепция истины.

Моррис сформулировал очень важную мысль: «Слово «истина», как оно обычно используется — это семиотический термин, который нельзя употреблять с точки зрения какого-либо одного измерения, в противном случае оно должно быть эксплицитно оговорено» [122, с. 80]. Из этой цитаты следует, что он категорически не согласен с соотношением концепта истины лишь с семантикой. Моррис встает на защиту прагматистов Джеймса и Дьюи: они не утверждали, что у истины нет других аспектов, кроме прагматических [Там же, с. 81]. Вслед за Пирсом Моррис полагал, что своей кульминации концепт истины достигает в прагматике. С учетом этого представление о синтаксической и семантической истине

должно дополняться концепцией прагматической истины. Семиотика имеет три измерения, и следовательно, должны существовать три концепции истины, образующие все вместе органическое семиотическое единство. Каким образом определяется истинность прагматической теории, уже говорилось неоднократно.

Итак, экономическая теория включается в научный контекст благодаря ее изоморфизму семиотике. Отсюда следует отнюдь не тривиальный вывод: при характеристике экономической теории, во-первых, следует внимательно относиться к ее семиотическим «следам»; во-вторых, надо не избегать токов знания, идущих от семиотики, а, наоборот, активно придавать им экономический смысл.

5.2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ЛИНГВИСТИКА

Строго говоря, в семиотике не регламентируется форма существования знаков. Как только она определяется в том или ином конкретном виде, так сразу же исследователь оказывается уже не в семиотике, а в какой-либо другой науке. В историческом плане первыми формами знаков стали слова как элементы естественного языка. Без обращения к его потенциалу не может обойтись ни одна из наук, в том числе и экономика. Впрочем, в составе наук язык присутствует не в своих первоначальных, плохо проясненных формах, а в существенно трансформированном виде, ибо нагружен смыслами той науки, в рамках которой ему доверено функционировать. Подобно другим ученым, экономисту желательно руководствоваться определенными научными представлениями о языке, которые поставляются лингвистикой, или общим языкознанием. Путь развития лингвистики проходит по трем этапам, каковыми выступают синтактика, семантика и прагматика. Это обстоятельство постоянно и, надо сказать, вполне правомерно подчеркивает Ю.С. Степанов [171].

Лингвистика достигла научной стадии, разумеется, не сразу, а лишь благодаря усилиям Ф. де Соссюра [168, 169]. Решающее новаторство Соссюра выразилось в первую очередь в избрании в качестве основного лингвистического конструкта лингвистического (языкового) знака. «Языковой знак связывает не вещь и ее понятие, а понятие и акустический образ» [169, с. 99]. Акцент Соссюра на *понятие* позволил ему придать языку ярко выраженное концептуальное содержание. И именно благодаря этому языку

была придана концептуальная, а следовательно, и научно-теоретическая форма.

Поскольку «один член никогда сам по себе ничего не значит» [168, с. 101], постольку необходимо обратиться к высказываниям. Соссюру необходимо было понять способ функционирования языковых знаков. Он различал значение и значимость языкового знака. Отношение значения связывает акустический образ и понятие. Понятие есть значение акустического образа. Отношения значимости связывает друг с другом языковые знаки. «Язык есть не что иное, как система чистых значимостей» [169, с. 144]. Значимость одного знака зависит от наличия других знаков. Описание значимости знаков предполагает не только отличие знаков друг от друга, но и их однородность в рамках структуры предложения. Значимость знака относительна и определяется социальным коллективом слов языка. Значимость лингвистического знака — это его языковая ценность [169, с. 148; 168, с. 156]. Разъясняя смысл концепта значимости языкового знака, Соссюр часто ссылаясь на товарно-денежные отношения. Подобно тому как товар обладает ценностью, так знаку в составе предложения присуща значимость. До количественных определений значимости языковых знаков Соссюр не дошел; впрочем, видимо, это вполне возможно.

Весьма интересную корректировку воззрений Соссюра осуществил французский исследователь Г. Гийом. Он полагал, что Соссюр представил акт языковой деятельности, который объединяет язык и речь в языковую деятельность, в весьма неопределенной форме. Решающие языковые события происходят на стыке языка и речи в полном соответствии с приведенной ниже формулой:

Языковая деятельность = Язык + Речь.

Основная мысль Гийома состояла в том, что язык и речь соотносятся как потенция и реакция, а сама потенция языка выступает как его виртуальность [43, с. 8, 36]. С учетом не только речевого, но и текстуального характера языка нам представляется актуальной такая формула:

Язык $\equiv$ Языковая деятельность $\sim$ Речь + Текст.

Знак $\sim$ означает в данном случае переход от виртуальности языка к его действительности в форме речи и текста. Представление о виртуальности языка, или что, по сути, то же самое, языковой деятельности, представляется особенно значимым в двух отношениях. Во-первых, оно позволяет избежать ловушки психологизма. Пси-

хика человека — это предпосылки его языка, а не сам язык. Во-вторых, виртуальность языка есть предпосылка языковой игры. Виртуальность сообщает этой предпосылке ту самую вариабельность, без которой в принципе нельзя было бы осуществить языковую игру с ее вероятностными исходами.

Постсоссюровская лингвистика развивалась прежде всего в структуралистском направлении. В особенности это относится к лингвистической синтактике и семантике. Н. Хомский рассмотрел в рамках так называемой генеративной грамматики синтаксические структуры. Он выделял ядро ряда предложений, придавал ему формальный вид, а затем определял, каким именно образом то или иное предложение может быть получено посредством трансформаций этого ядра [201, с.115, 130]. У Хомского синтактика была полностью автономной от семантики.

Истоки научно-теоретической лингвосемантики лучше других исследователей определил, на наш взгляд, основатель глоссематики (от греч. *glossa* — слово) Л. Ельмслев. Главное его достижение состояло в доказательстве, что значения слов в рамках выражений образуют структуру [57, с. 18–19]. Дальнейшее вхождение в тонкости лингвистической синтактики и семантики не входит в нашу задачу. Для экономической теории первейшее значение имеет не синтактика и не семантика, а прагматика. Именно она придает лингвистике максимально полновесное гуманитарное измерение.

В переводе лингвистической прагматики на научно-теоретические рельсы решающую роль сыграли философы. Как уже известно читателю, Л. Витгенштейн сформулировал знаменитое определение, что значение слова есть его употребление. А Дж. Остин развил концепцию речевых актов, в которых используются глаголы типа «обещать», «убеждать», «приказывать». Благодаря Остину стало очевидно, что без теории речевых актов лингвистике не обойтись [139]. При их осмыслении исследователи встретились со значительными трудностями, особенно это относилось к различению семантики и прагматики. Внести ясность в этот вопрос попытались логики. Их решающая идея состояла в том, что условием осмысления проблематического речевого акта является задание так называемых *координат индексов* (термин Р. Монтегю), или *точек отсчета* (термин Д. Скотта). В этой связи Д. Льюис дал наиболее объемный список координат точек отсчета: 1) возможный мир; 2) момент времени; 3) место; 4) говорящее лицо; 5) адресат речи; 6) множество объектов, на которые возможно указать в речевом

акте; 7) речевой сегмент; 8) последовательность объектов дополнительно к тем, которые указаны в п. 6 [90, с. 442].

На наш взгляд, из восьми точек отсчета непосредственно к прагматике относится лишь *возможный мир*. Все остальные семь точек отсчета относятся в равной степени как к семантике, так и к прагматике. В последней не обязательно констатируется то, *что есть*, а, как правило, имеются в виду цели, которые возможно осуществить в будущем. Но будущее не чуждо и семантике. Так, если некто предсказывает солнечное затмение — «завтра наступит солнечное затмение», то его речевой акт является семантическим. Как нам представляется, языковой акт является прагматическим только в том случае, если в нем фигурируют ценности и соответствующие им цели. Последние не обязательно конкретизируются в языковом акте. Предложения «Правительству следует осуществить меры по снижению уровня инфляции» и «В России на сегодняшний день прожиточный минимум равен 3000 руб.» являются прагматическими актами, поскольку в первом из них речь идет о ценности «уровень инфляции», а во втором — о ценности «прожиточный минимум». Во втором предложении нет постановки цели, отсутствуют рекомендации по снижению или увеличению прожиточного минимума. Но даже при этом условии рассматриваемое предложение по своему содержанию является прагматическим. Во-первых, постольку, поскольку в нем нечто утверждается относительно экономической ценности, каковой является «прожиточный минимум». Во-вторых, рассматриваемая констатация, надо полагать, осуществлена с определенным намерением. Следовательно, совершенный языковой акт преследует определенные цели. Вполне возможно, что они являются экономическими. Итак, можно констатировать, что современная лингвистика все более уверенно осваивает прагматический аспект языка.

В рамках лингвопрагматики получила развитие концепция языковых игр. Витгенштейн понимал языковую игру в качестве формы межличностной коммуникации, правила которой не могут быть заданы со сколько-нибудь исчерпывающей полнотой. Творчество говорящего и пишущего всегда сообщает языковой игре неожиданные черты. В любой области знания языковые игры обладают некоторой формой сходства, которую Витгенштейн называл «семейным сходством». Проиллюстрируем его философию следующим примером. Учебники по микроэкономике реализуют различные формы языковой игры, которые схожи друг с другом, но их правила построения не одинаковы. Экономисты не склонны

отказываться от услуг естественного языка, который более вариативен, чем научный язык. Так мог бы, на наш взгляд, рассуждать поздний Витгенштейн. Что касается его неопозитивистских коллег, то они характеризовали естественный язык в снисходительной манере.

Фундаментальный онтолог М. Хайдеггер считал, что язык следует за тайным смыслом вещей, который раскрывается неожиданными своими сторонами в рамках выражений, реализующихся в форме вопросов и ответов. Для этих целей не подходит ни научный, ни естественный язык. Хайдеггер стремился изобрести язык сущего, прообразом которого являлся, по его мнению, язык древнегреческих философов. Он искусно избегал прагматики. Уже в силу этого его воззрения на язык вряд ли могут представлять особый интерес для экономистов.

Позиция Хайдеггера была воспринята современными герменевтами. Их лидер Х. Гадамер был его учеником. Речь идет об особой линии герменевтической философии, делающей акцент на *понимании* не сознания, на чем настаивали Ф. Шлейермахер и В. Дильтей, а *сути дела* посредством языка. В отличие от Хайдеггера Гадамер был заинтересован в понимании не тайны мира, а сути деяний человека.

Столпы герменевтики — В. Дильтей и Х. Гадамер не были знаатоками экономической теории. Впрочем, упоминание их имен в данной книге не является случайным. Оно связано с тем, что доктрина понимания (*Versehen*), а именно она составляет сердцевину герменевтики, занимает в методологии экономической теории видное место. Как известно, эту доктрину привнесли в экономику представители австрийской школы (К. Менгер, Л. фон Мизес и др.). В лице немца М. Вебера они всегда имели авторитетного союзника. В свете сказанного резонно провести сопоставление современной философской герменевтики, а это герменевтика сути дела, с экономической герменевтикой «австрийцев». Для последних более других характерны, пожалуй, следующие интерпретации: а) теория призвана выразить понимание людьми их экономических поступков; б) в экономических воззрениях понимание есть эквивалент кластера ментальных образований, известного как термин «субъективная полезность»; в) экономическая теория выступает концептуальным постижением этого кластера чувств и мыслей. Будучи экономистами, «австрийцы» не склонны задерживаться в философии, они спешат в экономический отсек знания. Переход туда реализуется ими в последовательности: *понимание* → *полез-*

ность → *экономическая теория*. Для них экономическое понимание выступает как экономическая теория субъективной полезности, та самая теория, которая обсуждается традиционным экономическим сообществом, в том числе неопозитивистами и постпозитивистами.

Две рассматриваемые герменевтические позиции по отношению друг к другу во многом являются альтернативами. Их противостояние определяется тем, что сторонники герменевтики сути бытия недооценивают значимость научных теорий (значит, и экономики), «австрийцы» же, отдавая должное герменевтике сознания, проходят мимо феномена языка и связанной с ним методики вопрошания. Гадамеровцы полагают, что познающий человек имеет дело не с понятиями и теориями и даже не с психикой, а с вопрошанием мира и своих поступков. Подлинно актуальными являются не научные проблемы и их разрешение в теории, а вопрошания и связанная с ними диалектика вопросов и ответов. Может ли установка гадамеровцев способствовать развитию экономической теории или же она должна быть зачислена в разряд непродуктивных философских затей? В поиске ответа на этот вопрос мы склонны считать, что возможен компромисс между «австрийцами» и гадамеровцами. Достигается он объединением их сильных сторон, соответственно теории и языка.

Испытание вопросами отнюдь не бесполезная акция в том случае, если ему подвергаются теория, ее методологические принципы, основные законы, правила аргументации, выводы, их согласованность с наблюдаемыми данными. И тогда выясняется, что рост знания достигается не только в сознании, но и в языке, который охватывает всех заинтересованных лиц, — точнее, в дискурсе, диалоге, дискуссии. «Обратитесь к спорам экономистов, — скажет гадамеровец, — и вы поймете, что такое экономическое знание. Экономическая теория — это не раз и навсегда установленные понятия и закономерности, а нескончаемый диалог. Плохи те монографии и учебники, в которых он отсутствует». Типичный герменевт миролюбив, его коробит от резких споров, он настаивает на диалоге. Его миролюбие отчасти, не полностью, унаследовано представителями так называемой Франкфуртской школы (Ю. Хабермас, К.-О. Апель). Они настаивают на идеальном коммуникативном обществе, которое стремится к согласию, консенсусу [14, с. 86–92]. Постмодернист Ж. Лиотар резко критиковал идею консенсуса, в котором видел истоки тоталитаризма, ему по душе агонистика языковых игр [97, с. 114; 98, с. 144–154].

Идея необходимости зрелого диалога восходит к работам психолога З. Фрейда. Психотерапевт способен оказать больному помощь лишь в том случае, если он устанавливает с ним полноценный диалог. Психоаналитик не прописывает лекарства, он излечивает больного своими беседами с ним. Идеи Фрейда во многом были подхвачены целой группой видных французских философов (М. Фуко, Ж. Дерридой, Ю. Кристевой). Фуко полагал, что решающее значение приобретают проблематизации в поле дискурсов [185, с. 87, 281–282].

Деррида развил концепцию деконструктивизма, согласно которой все знание сконцентрировано в тексте, он самодостаточен и благодаря усилиям субъекта и разрушается, и создается заново, что приводит к его безграничному расширению [49, 50]. Идея самодостаточности текста, пожалуй, излишне радикальна и не может быть принята экономистами, придерживающимися вполне правомерных убеждений, что экономическая реальность не сводима к тексту. Что же касается трансформации экономических текстов, то, разумеется, это действительно имеет место.

Заслуживает внимания еще одна «звонкая» идея постструктуралистов (Ю. Кристевой, Р. Барта) и постмодернистов (Ж. Лиотара и др.). Имеется в виду идея интертекстуальности [60, с. 225–226]: текст автора, желает он того или нет, перекликается с текстами других авторов. Он превращается в многоголосие, в котором появляются и тотчас же исчезают виртуальные центры. Цитирование позволяет вычленировать некоторые голоса, но далеко не все, тем более что многие из них имеют «размытый» характер.

Поблагодарим философов за их смелые, но далеко не всегда достаточно аргументированные идеи и обратимся к основному предмету нашего интереса — к экономической теории. Некоторые из вышеупомянутых идей имеют прямое отношение к ее языку и тексту. Это: а) идея понятийного языка (Ф. Соссюр); б) концепция языковых игр (Л. Витгенштейн и др.); в) понимание теории как диалога (Х. Гадамер и др.); г) идея проблематизации дискурсивных практик (М. Фуко); д) концепция интертекстуальности (Ю. Кристева). Если оценить состояние экономической теории с позиций вышеупомянутых идей, а все они являются достаточно «умеренными» и поэтому не должны быть отнесены к методологическому экстремизму, то приходится признать, что ее язык пока существует во все еще не нарушенной интуитивной оболочке. Мы знаем об экономическом языке очень мало, то и дело не различая его дискурсивные ступени, в частности научный, методологически оправ-

данный и обыденный пороги. В философии науки в XX в. произошла существенная переориентация, ее центральным полем признается теперь не сознание, а язык. Как нам представляется, нечто аналогичное происходит и в философии экономической теории. На место доктрины *Verstehen* с ее ментальным характером, надо полагать, будет поставлена концепция интерпретации текста. Ярким началом этого процесса стала попытка Д. Макклоски, который, сделав акцент на языковом характере экономической теории, посчитал ее риторикой [238]. Но язык экономической теории намного богаче смысловыми измерениями, чем риторика, его невозможно свести к ней.

Интересную попытку определить место дискурса в развитии политической экономии социализма сделал М. Каз. Он выделил семь ее фаз, каждая из которых выступала как некоторый дискурс. Каз пришел к выводу, что научное сообщество производит не «истину», а «тексты» [63, с. 94]. Такой вывод нам представляется следствием лингвистического синдрома, весьма характерного, например, для французских постструктуралистов (Ж. Дерриды, Ю. Кристевой и др.). Экономическое сообщество производит тексты, основополагающим критерием которых является концепция истины, строго говоря прагматической истины. Нельзя забывать и о другом важном обстоятельстве: текст — это один из уровней экономической теории, но не единственный. Наряду с текстом существует и ментальный и предметный уровень теории.

Заключительный наш вывод таков. Методология экономической теории начинает решительно поворачиваться в сторону лингвистической проблематики; следовательно, ей придется наладить с нею прочные междисциплинарные связи.

5.3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ЛОГИКА

Ни одна теория не может обойтись без логики. Это прекрасно понимал Дж.С. Милль, который разрабатывал параллельно логические и экономические теории. К. Маркс опирался в своих исследованиях на диалектическую логику Г. Гегеля. Упоминание работ двух выдающихся экономистов вынуждает провести различие между формальной логикой и так называемой философской логикой. В ряд философско-логических систем входят: трансцендентальная логика Канта, диалектическая логика Гегеля, феноменологическая логика Гуссерля. Ряд систем формальной логики начинается с логики Аристотеля и кульминирует в наши дни в сис-

темах модальных, интенциональных и других нетрадиционных логических теорий. В данном параграфе нас интересуют формальные логики, которые в своей совокупности как раз и образуют то, что принято называть просто «логикой». Философские логические системы относятся к философии, обращение к ним увело бы нас в философию, что нежелательно. Собственно логика выступает как реализация некоторого исчисления, осуществляемого в символическом виде и выступающего в качестве конструирования формальных языков посредством концептов логической истины, следования, общезначимости, разрешимости, вычислимости, непротиворечивости, полноты.

В каком отношении интересна логика экономисту и действительно ли она ему необходима? Дело в том, что уяснение научного статуса экономической теории предполагает ее логический анализ. Вопрос: какова логика экономической теории? — далеко не бессмысленен. Экономистам необходимо понять, каким образом проводится аргументация в экономической теории. Выяснение формального строя экономической теории позволяет преодолеть наивную методологическую позицию, согласно которой эта теория должна восприниматься как интуитивно данное, и только.

Определив ближайшую цель, приходится констатировать, что вплоть до 1960-х гг. логика не имела в своем арсенале средств, позволявших выяснить логический статус экономической теории, и вот почему. Дело в том, что, добившись впечатляющих успехов в логической синтактике, т.е. в логике высказываний, и логической семантике (особенно после 1930-х гг.), она не была в состоянии строго определиться относительно логической прагматики. Но экономическая теория — это прагматическая концепция. Подходить к ней с мерками семантической теории — значит исказить ее существо. Страх перед «гильотиной Юма» сковывал логиков не меньше, чем экономистов. Многие из них считали, что логика может в формально-символическом виде описывать лишь то, что *есть*, но не то, что *должно быть*.

Интересующий нас логический прорыв случился лишь в 1960-х гг. в связи с так называемой *семантикой возможных миров*, развитой С. Крипке, С. Кангером и Я. Хинтиккой. Она явилась реакцией на сложности, связанные с определением истинности модальных логик. В отличие от дескрипций модальности всегда содержат оценочный компонент, который выражается, например, такими функторами, как «необходимо», «возможно», «обязательно», «разрешено». Высказывания классической логики истинны

или ложны во всех возможных мирах. Высказывания, содержащие модальности, а значит и оценки, могут быть истинными лишь в некоторых из возможных миров. А это означает, что условие истинности для высказываний модальной логики должно включать концепт «возможные миры». Причем поскольку оценочное высказывание формирует человек, постольку речь должна идти о возможных мирах, достижимых из его мира. Высказывание $\Diamond A$ (где $\Diamond$ — оператор модальности, например «необходимо», «обязательно», «должно») истинно в мире K , если и только если A истинно во всех мирах, возможных относительно K (или достижимых из K). Как отмечает Хинтикка, в «семантике возможных миров» их анализ опирается на допущение о том, что «не все возможные миры равно важны для наших целей» [199, с. 228]. Это высказывание могло бы принадлежать и экономисту, всегда обеспокоенному эффективностью своей теории. Впрочем, логику вряд ли приходится заходить столь же далеко, как экономисту. Последствия практических деяний его не интересуют. В отличие от экономической науки логика не является экспериментальной дисциплиной. В интересующем нас контексте ей достаточно определиться с возможными мирами. Каким образом намерения, цели и планы людей будут осуществляться на деле — это уже вопрос не логики, а определенных наук, например экономических.

Отметим также, что в рамках модальной логики были развиты деонтическая (от греч. *deon* — долг) логика и логика предпочтений. В деонтической логике учитывается модальность долженствования. Деонтически должным является совместимое с ценностями, действующими в данном сообществе людей. В логике предпочтений оперируют сравнительными оценками типа «лучше», «хуже», «равноценно», «эффективнее», «менее эффективно». С учетом сказанного, на наш взгляд, очевидно, что модальные высказывания относятся не только к семантике, но и к прагматике.

Введение логиками в науку выражения «*семантика возможных миров*» способно ввести в заблуждение. Создается впечатление, что логика как наука, во-первых, отвергает прагматику, во-вторых, считает ее научно несостоятельной. Но такое впечатление ошибочно, оно не учитывает различия семиотической и логической терминологии. В философии и семиотике под семантикой понимается описание того, что постигается посредством понятий-дескрипций, а не понятий-ценностей. Описание посредством понятий-ценностей и связанных с ними целевых установок в философии и семиотике определяется в качестве прагматики.

Абсолютное же большинство современных логиков расставляет акценты по-другому. Они считают семантикой любое описание независимо от того, интерпретируются ли дескрипции или же ценности. Там, где семиотики говорят о семантике и прагматике, логики рассуждают о двух семантиках. Терминология логиков нам представляется малоудачной. К счастью, она не отменяет факта фундаментальной значимости — благодаря «семантике возможных миров» логика освоила мир прагматики. Это обстоятельство имеет прямое отношение к экономической теории. Ее язык преспективен, ибо что-то признается более эффективным, чем другое. Логика экономической теории — это разновидность деонтической логики с функторами «эффективно» и «неэффективно». Разумеется, логику экономической теории можно представить и как логику предпочтений («более эффективно», «менее эффективно»).

Есть все основания считать, что аппарат современной логики позволяет выяснить логический строй экономической теории в деталях. Надо полагать, что в этой связи важнейшее значение приобретает не только «семантика возможных миров», но и вариативность методологических принципов неклассических логик. Отметим лишь главное на этот счет.

Интуиционисты (начиная с работ Л. Брауэра и А. Гейтинга) отказываются от актуальной бесконечности и провозглашают идеалы конструктивности и свободной последовательности, в которой в известной степени предвосхищается идея логических игр.

Сторонники паранепротиворечивой логики (начиная с работ Н.А. Васильева) отказываются от идеала чрезмерного логического следования, согласно которому для любых формул A и B из A и $не-A$ следует произвольная формула B . Паранепротиворечивые логики необходимы для интерпретации дискурсов, содержащих противоречия.

В многозначной логике (начиная с работ Я. Лукасевича) функция истинностных оценок постулируется не двузначной, а многозначной. Она актуальна для всех тех теорий, которые имеют дело с феноменом неопределенности. Экономическая теория как раз относится к этому типу теорий.

На наш взгляд, новации сторонников интуиционистских, паранепротиворечивых и многозначных логик весьма актуальны применительно к экономической теории. Они явно имеют отношение к ее современному статусу. Разумеется, наш вывод сформулирован в качестве методологической гипотезы, не более того.

5.4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И МАТЕМАТИКА

Представить себе современную экономическую теорию без ее связи с математикой, особенно с математическим анализом, исследованием операций, различными типами математического программирования [35, 130, 213], едва ли возможно. Впрочем, этот союз не лишен многочисленных проблемных моментов. Для начала сконцентрируем свое внимание на двух часто обсуждаемых вопросах. Почему математика столь эффективна применительно к сфере экономики? Почему интенсивная математизация экономической теории сопряжена с многочисленными неудачами и издержками? В поисках ответов на оба эти вопроса обратимся прежде всего к предмету математики. Самое популярное его определение принадлежит Н. Бурбаки (коллективное имя группы французских математиков): «Математика представляется скоплением абстрактных форм — математических структур» [29, с. 258]. Абстрактное — это «усеченное» конкретное, взятое не во всем его изначальном многообразии свойств и отношений. Абстрактное является результатом отсечения от конкретного части его признаков. Получается, что абстрактное содержится в самой реальности, природной или социальной. Почему бы в таком случае не считать математику экспериментальной наукой? Разве нельзя в эксперименте сначала зафиксировать, а затем и измерить то, от чего не абстрагировались? Но хорошо известно, что математика не является экспериментальной наукой. Когда Н.Н. Лобачевский предположил, что в данной плоскости через точку, находящуюся вне рассматриваемой прямой, можно провести две прямые, параллельные ей, то он не исходил из каких-либо экспериментальных фактов и ни от чего не абстрагировался. Лобачевский рассуждал строго в рамках методологии аксиоматического метода: при таких-то аксиомах и правилах вывода получаемые в соответствии с их содержанием теоремы (формулы) истинны. Тот или иной отход от продекларированных аксиом и правил вывода неизбежно приводит к ложным теоремам. Таким образом, предметом математики являются не абстрактные, а *формальные* структуры. Эти структуры формальны в том смысле, что они выступают реализацией аксиоматического метода. Формальное и абстрактное — это далеко не одно и то же. Разумеется, не только математика имеет дело с формальными структурами, но и, например, логика. Уточнение предмета математики предполагает прямые указания на элементарные формы ее структур, например числа, функции, матрицы, группы, классы, поля.

На первый взгляд, проведенное нами уточнение предмета математики не сулит каких-либо выгод. Но это не так. В методологическом отношении оно чрезвычайно актуально. От него зависит понимание междисциплинарной связи экономической теории и математики. Если математика занимается абстрактными структурами, то она должна извлекаться из экономической реальности, что возможно, как многие считают, лишь при ее «огрублении». Такой ход мысли вызывает целый ряд недоуменных вопросов. Зачем откуда-то извлекать математику? Зачем «огрублять» экономическую действительность? Разве, например, маржиналисты, прославившиеся использованием математического анализа, извлекли его из экономики, а не заимствовали из арсенала математики как таковой? Что такое математическое моделирование?

Все поставленные выше недоуменные вопросы разом исчезают в случае признания математики формальной, а не абстрактной дисциплиной. В таком случае, с одной стороны, есть математика, с другой — экономическая теория, а связывает их операция математического моделирования, выступающая как установление соответствия между элементами и операциями двух теорий.

Постановкой вопроса о математическом моделировании ныне никого не удивишь. Но его содержательное понимание не лишено трудностей. В весьма авторитетном издании математическая модель определяется как «приближенное описание какого-либо класса явлений внешнего мира, выраженное с помощью математической символики» [175, с. 343]. Но что это значит — «*приближенное* описание»? От чего-то абстрагировались? К чему-то приблизились или же от чего-то удалились? Или же имеется в виду, что одна модель неминуемо будет заменена другой?

Приведем еще одно показательное определение математической модели. На этот раз речь идет о модели именно экономической системы или же ее части. «Под моделью будем понимать *некоторый* математический образ исследуемой системы, адекватно отражающий ее структуру, существенные свойства и взаимосвязи» [213, с. 8]. Математическая модель соответствует ее оригиналу и в этом смысле она ему адекватна. Но тогда зачем приводится выражение «отражающий»? Что это значит — отражать? Почему исключается соотношение модели с *несущественными* свойствами и взаимосвязями? Разве непременно необходимо от них абстрагироваться? Конечно же нет.

На наш взгляд, весьма распространенное понимание математических моделей как известных «огрублений» оригиналов является

рецидивом истолкования содержания математических теорий с позиции теории абстракции, в своих истоках восходящей к философии Дж. Локка. Но математические конструкты не являются абстракциями. Они изобретаются человеком благодаря его творческому воображению, а не извлекаются из действительности.

Математическая модель и ее оригинал, каковым в нашем случае является экономическая теория, связаны бинарным отношением, отношением соответствия. Это отношение выступает знаковым. Элементы и операции математической теории интерпретируются в качестве знаков элементов и операций экономической теории. Математическое моделирование связывает две теории, а не математическую теорию с экономической действительностью как таковой. Соответствие между моделью и оригиналом может быть полным и неполным (когда некоторые элементы и операции экономической теории не обладают своим математическим представителем), взаимно однозначным или же неоднозначным, но не приближенным.

Операция математического моделирования начинается с определения математической модели, но, как нам представляется, она ею не заканчивается. Дело в том, что две стороны моделирования неравнозначны друг другу, между ними всегда есть асимметрия; для исследователя первична не модель, а ее оригинал. Он в соответствии со своими интересами непременно включает определенным образом потенциал модели в содержание оригинала. Изобразим сказанное в символическом виде.

В начале анализа экономическая ($\mathcal{E}T$) и математическая (MT) теории разобщены. Экономико-математическое моделирование выступает как установление соответствия между ними: $\mathcal{E}T \rightarrow MT$, где стрелка показывает, что моделирование осуществляется в интересах экономиста. При доминации интересов математика реализуется соотношение $MT \rightarrow \mathcal{E}T$. Последнее соотношение резонно назвать не экономико-математическим, а математико-экономическим моделированием.

При осуществлении моделирования экономист заинтересован в первую очередь не математической теорией и даже не соответствием $\mathcal{E}T \rightarrow MT$, а экономической теорией как таковой. Иначе говоря, он не останавливается на полпути, т.е. на $\mathcal{E}T \rightarrow MT$, а включает MT в $\mathcal{E}T$, в результате $\mathcal{E}T$ приобретает новый статус — $(\mathcal{E}T)^{MT}$. Математическая теория перестает существовать в самостоятельном виде, в каком она пребывала в составе $\mathcal{E}T \rightarrow MT$.

$$\partial T \rightarrow MT \sim (\partial T)^{MT}.$$

Здесь знак $\sim$ означает «влечет». Подобно тому как съеденное яблоко перестает существовать в качестве яблока, математика, включенная в экономическую теорию, перестает быть математикой. Поясним этот вывод следующим примером.

Рассмотрим три формулы, соответственно из области математики, физики и экономической теории:

$$y = a \cdot x; \quad (5.1)$$

$$S = v \cdot t; \quad (5.2)$$

$$C = k \cdot Y. \quad (5.3)$$

Формула (5.2) выражает связь между перемещением (S) тела и его скоростью (v). Формула (5.3) фиксирует связь величин личного потребления (C) и личного дохода (Y). Формулы (5.2) и (5.3) обладают не формально-математическим, а содержательным характером. Вы можете делать с ними все что угодно, но избавиться от их содержательной специфики не удастся. Их в принципе невозможно превратить в формулу (5.1), обладающую математическим статусом. Можно установить взаимно-однозначное соответствие, например, между формулами (5.1) и (5.3), но это не означает, что (5.1) содержится в (5.3). Между теориями существуют междисциплинарные связи, но неверно считать, что одна теория содержится, буквально «сидит» в другой. Последнее представление должно быть зачислено в разряд теоретического преформизма, согласно которому одни науки содержат в себе другие. Но наука развивается отнюдь не по нормам теоретического преформизма. Во всем она выделяет части и далее рассматривает отношения между ними. В науке междисциплинарные связи рассматриваются как отношения соответствия, а не как включенность одной теории в другую.

Выше уже отмечалось, что междисциплинарная связь имеет векторный характер, она направлена от оригинала к модели. Учет характера этой связи имеет важнейшее методологическое значение. Как правило, полагают, что смысл математического моделирования состоит в работе не с экономической теорией как таковой, а с ее математической моделью. В этом убеждении не учитывается, что экономист и математик действуют в принципиально различных манерах. Если математик обращается к экономической теории, то его интересует в конечном счете не она, а математика. Экономист же занимается экономическим оригиналом, т.е. соответствующей

экономической, а не математической теорией. Суть дела не меняется от того, что один и тот же человек может поочередно выступать в роли то математика, то экономиста. Плохо, когда экономист выдает себя за математика, а последний позиционирует себя в качестве экономиста.

В современной методологической литературе осуждаются многочисленные попытки неудачной математизации экономической теории. Весьма ярко высказывается на этот счет Е.В. Балацкий: «В настоящее время можно утверждать, что причина и одновременно следствие прогресса экономической науки заключается в ее широкой математизации» [18, с. 142]. «Можно констатировать не просто сильную, а, пожалуй, чрезмерную математизацию экономической науки» [Там же, с. 150]. «Зачем думать над содержательными проблемами, когда можно «поиграть» с математической моделью?» [Там же, с. 152]. Е.В. Балацкий выступает против «оголтелой» математизации экономической науки. Он резонно отмечает, что «математические модели имеют очень важное, но все же подчиненное положение — они как бы встроены в общую теорию. Однако хозяйственные механизмы, принципы и теории могут эволюционировать. Это означает, что отражающие их математические модели тоже должны перестраиваться и адаптироваться. В результате могут появиться новые эффекты, закономерности и законы» [Там же, с. 151–152]. В основном, поддерживая приведенное выше утверждение Е.В. Балацкого, мы считаем, что он неправомерно ставит знак равенства между чрезмерной математизацией экономической теории и ее корректным математическим описанием. «Таким образом, — отмечает он, — наметившаяся чрезмерная математизация современной экономической теории как бы “подтачивает” науку изнутри. Стремление к максимально полному и корректному математическому описанию экономических явлений ведет в тупик» [Там же, с. 155]. Вышеупомянутое стремление, разумеется, не ведет в какой-либо тупик. Оно вполне состоятельно, ибо направлено на максимально полное исследование потенциала союза математики и экономической теории. Невозможно доказать, что этот потенциал лучше использовать, например, наполовину, чем максимально полностью. Выражение «чрезмерная математизация экономической науки» нельзя отнести к числу ясных. Исследование потенциала математики не может быть чрезмерным. А вот подмена экономической теории ее математической моделью — это действительно неоправданная акция.

По мнению Е.В. Балацкого, стремление к корректному математическому описанию применительно к экономической науке не состоятельно в силу известной теоремы К. Гёделя о неполноте: «Любое формальное описание системы либо нечетко, либо противоречиво. При исследовании экономических систем это особенно актуально — мы должны придерживаться разумной степени общности описания и вовремя остановиться, чтобы дальнейшее обобщение не обернулось противоречием» [118, с. 155–156]. В приведенном пассаже содержится ряд неточностей. Во-первых, теорема Гёделя не относится к «любому формальному описанию». Так, она неприменима к арифметике в случае, если используется операция трансфинитной индукции. Во-вторых, теорема Гёделя вообще не ставит каких-либо пределов математике, она позволяет отместить чрезмерные, надуманные претензии в ее адрес. Она никак не противоречит максиме Канта: чем больше в науке математики — тем лучше. В-третьих, Е.В. Балацкий неоправданно поспешно переходит от теоремы Гёделя к экономическому аргументу о необходимости разумной степени общности описания.

«Не следует забывать, — отмечает он, — и принцип относительности А. Эйнштейна: восприятие явления зависит от точки зрения. Поэтому не следует стремиться к построению многоцелевых экономико-математических моделей — имеет смысл ограничиться простыми и ясными постановками задач» [Там же, с. 156]. Е.В. Балацкий весьма вольно истолковывает принцип относительности Эйнштейна, согласно которому законы электродинамики инвариантны во всех инерциальных системах отсчета. Относительность же восприятия — это положение из психологии, мало что разъясняющее в нашем контексте. По мнению Е.В. Балацкого, не следует стремиться к построению многоцелевых экономико-математических моделей. На наш взгляд, такое стремление вполне уместно, ибо содержит значительный эвристический потенциал. Когда в конце XIX в. были разработаны экономико-математические модели на основе математического анализа, то они были многоцелевыми. От имени методологии несостоятелен акцент как на универсализации, так и на специализации экономико-математического моделирования. В известных случаях уместно и то и другое. Если рассматривается зависимость друг от друга переменных величин, то при этом часто уместно использование аппарата дифференциальных уравнений. Если же необходимо принять решение в условиях конфликта ценностей, то вполне возможно обращение к аппарату единичных матриц, как

это имеет место, например, в аналитике иерархических систем Т. Саати.

Согласно Е.В. Балацкому, надо ограничиваться постановками «простых и ясных» задач. Но в науке идет гонка за концептуальной содержательностью, и уже в ее контексте можно при желании как-то комментировать требования «ясности» и «простоты». Эти требования имеют квазинаучный характер. Иногда их считают эстетическими, еще больше запутывая ситуацию с пониманием статуса теорий.

После всего вышеизложенного появилась возможность содержательной, как нам представляется, интерпретации двух вопросов, поставленных в начале параграфа, об эффективности союза математики и экономики и его неудачах.

В экономической науке рост научного знания идет по цепочке

$$(\mathcal{E}T_0)^{MT_0} \rightarrow (\mathcal{E}T_1)^{MT_1} \rightarrow (\mathcal{E}T_2)^{MT_2} \rightarrow \dots$$

Каждое последующее звено превосходит предыдущее за счет обогащения его более содержательной в формальном отношении математической теорией (в содержательном отношении $MT_0 < MT_1 < MT_2$). На первый взгляд, прирост качественно-количественного потенциала экономической теории ($\mathcal{E}T_i$) за счет математической теории (MT_i) кажется чем-то непостижимым постольку, поскольку он привносится из чуждого экономической теории мира. Каким образом чуждое экономике может усилить ее потенциал? Вроде бы непонятно. Все становится на свои места, если учесть сложную историю взаимосвязи математики с многочисленными другими науками. При всей ее самостоятельности и специфике математика развивается не в автономном режиме. Математическое моделирование связывает математику с другими науками сотнями нитей. А это означает, что математика лишь относительно независима от других наук: она постоянно смотрит на себя в их зеркале. Потенциал математики отнюдь не чужд другим наукам, в том числе и экономической. Что же касается относительной самостоятельности математики, то она не только не вредит ей, а, наоборот, способствует ее быстрому развитию, которое не «тормозится» необязательными для математики содержательными факторами.

Но там, где есть две стороны, как, например, в случае союза математики и экономической теории, всегда в той или иной форме дает о себе знать опасность кризисного состояния их смычки. Математика порой перестает «работать». Почему? Пожалуй, прежде

всего в силу следующих двух обстоятельств. Во-первых, неудачи сопровождают исследователей тогда, когда они подменяют экономические теории их математическими моделями, т.е. $(ЭТ)^{MT}$ подменяется $(MT)^{ЭТ}$. Оперирование математической теорией, взятой в свете экономической, может способствовать математике, а экономике лишь в отдаленной перспективе. Во-вторых, далеко не всегда достигается стадия $(ЭТ)^{MT}$. Если экономическая и математическая теории остаются разобщенными, то это неминуемо приводит к неудачам. И тогда раздаются жалобы: математика в силу ее формального характера, дескать, не способна выразить содержательные аспекты экономической теории. Но математика и не должна выражать или отображать какие-либо аспекты экономического дела. Достаточно того, что может существовать и существует соответствие между формальными структурами математики и содержательными структурами экономической теории. В установлении такого рода соответствия экономисты часто добивались и добиваются в высшей степени значительных успехов. Это позволяет им с оптимизмом оценивать дальнейшие перспективы экономической теории и математики. В наши дни представителям не только мейнстрима, но и институционализма приходится убеждаться, что вне союза с математикой экономическая теория становится немошной и, следовательно, неэффективной.

Заканчивая параграф о взаимосвязи экономической теории и математики, резонно отметить особую роль так называемой вычислительной математики, занимающейся кругом вопросов, связанных с использованием компьютеров. Как правило, решение экономико-математической задачи предполагает: а) разработку алгоритма ее решения; б) создание соответствующей программы; в) ее реализацию на ЭВМ; г) интерпретацию полученного нового знания. Непрерывающийся рост быстродействия компьютеров сопровождается новыми волнами математизации и информатизации экономической науки. Несколько десятков лет тому назад казалось, что математизация и информатизация экономической науки в основном необходимы для придания формального вида ее законам. В последние три десятка лет ситуация кардинально изменилась: именно благодаря успехам вычислительной математики и информатики экспериментальный уровень экономической науки достиг ранее невиданных высот. Он во многом определяется успехами эконометрики и экономико-математической статистики, которые ныне поставлены на компьютерные рельсы.

Заметим также, что всемерная математизация и информатизация экономической науки сопровождаются лавинообразным ростом числа проблем, нуждающихся в философском осмыслении. Экономическое сообщество непременно когда-нибудь осознает, что оно должно создать целый комплекс философских дисциплин, таких, например, как философия эконометрики, философия экономической статистики, философия экономической синергетики, без которых осмысление фундаментальных проблем пребывает в интуитивной оболочке.

5.5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПСИХОЛОГИЯ

Присуждение Нобелевской премии по экономике в 1978 г. Г. Саймону (за новаторские исследования принятия решения внутри экономических предприятий), а в 2002 г. Д. Канеману (за интеграцию результатов психологических исследований в экономическую науку, прежде всего в области суждений и принятия решений в условиях неопределенности) явилось весьма ярким подтверждением редко кем оспариваемого положения о важности психологии для экономической науки. Целым рядом авторов [151] было показано, что механизмы принятия решений варьируются от одной ситуации к другой. Полагают, что учесть все вариации в рамках одного пути решений едва ли возможно. Саймон выдвинул в противовес неоклассическому принципу максимизации полезности принцип удовлетворенности [160, 161]. «Фирмы будут стремиться достигнуть скорее удовлетворения, чем максимизации» [161, с. 55]. Люди стараются удовлетворить свои устремления. Этот феномен, дескать, не учитывается классической экономической теорией. Канеман и Тверски обратили внимание на нормативный характер принципа максимизации полезности; надо же изучать тот процесс принятия решений, который не просто декларируется, а действительно имеет место [64, с. 31]. В рамках развитой ими теории перспектив (*prospect theory*) также выявлены определенные неожиданности: большинство людей, особенно в условиях неопределенности и риска, обеспокоены возможностями отклонения от исходного состояния, они менее склонны нести потери, чем получать с той же степенью вероятности выигрыш, руководствуются психологическими эвристическими приемами, реагируют на способы формулировки проблем (фрейминг-эффект). Таким образом, многие авторы считают, что психология должна быть включена в экономику. Это мнение не представляется бесспорным.

К сожалению, оно, как правило, не сопровождается сколько-нибудь тщательным анализом статуса психологии и характера ее междисциплинарных связей с экономической наукой. Итак, для начала имеет смысл обратиться к самой психологии.

Термин «психология» (от греч. *psyche* — душа и *logos* — учение) стал использоваться в конце XVI в. В наши дни этот термин крайне редко интерпретируется буквально. Наличие многих психологических направлений вынуждает быть осмотрительным при определении предмета психологии: весьма рискованно указывать его адрес однозначно, связывая его либо с психикой, либо с поведенческими актами, либо с языком. Несмотря на это, возьмем на себя смелость утверждать, что предмет психологии связан в первую очередь с ментальностью человека и ее символическими формами. В данном случае поведение и язык рассматриваются не сами по себе, а как символы ментальности человека. Язык как относительно самостоятельный феномен изучается не психологией, а лингвистикой. Можно предположить, что, подобно языку, и поведение людей попадает в сферу действия психологии лишь тогда, когда оно обуславливается ментальностью людей.

Читатель, очевидно, заметил, что нами введен в текст латинский термин «ментальность». Ментальность — это то же самое, что психика. Смысл введения термина «ментальность» состоит в том, чтобы избежать диктата терминологической пары: психика — психология. По определению, любая теория обладает не только языковой, но и ментальной размерностью. Идея такова: то, что называют экономической психологией, вполне возможно, является не психологией, а самой настоящей экономической теорией — точнее, ее ментальным уровнем. Прописывание ментального уровня экономической теории исключительно по адресу психологии создает впечатление, что концептуальный строй так называемой экономической психологии другой, чем у экономической теории. Но это, разумеется, не так. Все, что относится к комплексу экономической теории, т.е. ее различные уровни, в том числе ментальность и язык, имеет один и тот же концептуальный строй. При классификации наук вопрос об их концептуальном строе является центральным.

О статусе психологии высказываются самые различные точки зрения. В свете изложенного выше мы склонны классифицировать психологию как разновидность метанауки. Ее задачей выступает не изучение особого класса психических явлений, а сравнительный анализ достоинств и недостатков ментальных уровней различных теорий, например экономических, социологических, политологи-

ческих, правовых, педагогических, и реализация широкого спектра междисциплинарных связей. Обзор соответствующей литературы убеждает, что развитие современной психологической науки сопровождается тремя тенденциями. Во-первых, психология отпочковывается от философии, освобождаясь от симбиотических связей в ней. Во-вторых, с ростом внимания к ментальным уровням науки психология приобретает все более ярко выраженный метанаучный характер. В-третьих, от имени психологии осваиваются новые области знания, которые впоследствии могут конституироваться в особые психологические науки, например, такие, как психология повседневности.

Обилие психологических направлений не означает их произвольности. С философской точки зрения они выступают проявлениями четырех главных философских подходов. Речь идет о теории соответственно: 1) ментальных процессов; 2) поведения и деятельности субъектов; 3) языковой деятельности людей; 4) культуры.

Наиболее яркими представителями ментального ряда психологических теорий являются ассоциативная (Г. Эббингауз, Г. Мюллер), гештальт-психология (М. Вертгеймер, В. Келер, К. Коффка), понимающая психология (В. Дильтей), когнитивная психология (У. Найссер, Дж. Андерсен, Р. Солсо) [12, 42, 56, 127, 167]. Для судеб экономической теории наибольшее значение имеют понимающая и когнитивная психология, особенно последняя. Понимающую психологию пытался внедрить в экономическую теорию М. Вебер. Но дело закончилось философскими рассуждениями. А вот спор когнитивной психологии и экономической теории оказался весьма продуктивным. Видимо, целесообразно отнести к ментальной философии и так называемую гуманистическую психологию (К. Роджерс, А. Маслоу). Когда говорят о ментальных экономических предпочтениях людей, то, как правило, вспоминают об упорядоченных рядах ценностей А. Маслоу.

Обратимся теперь к психологии поведения и деятельности. При таком подходе обнаруживаются две грандиозные системы: американский бихевиоризм и советская марксистская теория деятельности. Бихевиоризм (от англ. *behavior* — поведение) — это психологическое воплощение содержащейся в американском прагматизме тенденции операционализма. Согласно операционализму значение используемых в науке понятий выясняется в процессе осуществления тех или иных операций. Отталкиваясь от этой идеи, бихевиористы сводят психологию к изучению поведения людей и... животных. Ортодоксальные бихевиористы (Э. Торндайк,

Д. Уотсон) концентрируют свое внимание на стимульно-реактивных связях ($S - R$). Необихевиоризм (Б. Скиннер, К. Халл) переходит от схемы $S - R$ к схеме $S - r - s - R$, где r и s — внутренние реакции и стимулы, которые выступают посредниками (медиаторами) внешних стимулов и реакций. Последовательный бихевиорист стремится исключить из своего анализа всю сферу ментального.

Считается, что в философском отношении бихевиоризм нашел свое обоснование в трудах Л. Витгенштейна, Г. Райла, Дж. Смарта и Д. Армстронга. Витгенштейн и Райл сделали акцент на анализе пары язык — поведение. Сمارт и Армстронг провозгласили тезис о тождестве ментального и физического. Имея в виду как операциональную, так и лингвистическую ориентацию философии Витгенштейна, Дж. Фодор и Ч. Чихара назвали ее логическим бихевиоризмом [181, с. 234]. Сами они, критикуя логический бихевиоризм, полагают, что, «изучая язык, мы развиваем целый ряд сложно взаимосвязанных “ментальных понятий”, которые употребляем, имея дело с, соглашаясь с, понимая, объясняя, интерпретируя и т.д. поведение человеческих существ (так же как и свое собственное)» [Там же, с. 257]. Над бихевиористами посмеивались, указывая, что при ортодоксальной трактовке их подхода изучение поведения людей не отличается от исследования поведения серых крыс. В критике бихевиоризма действительно содержалась известная доля истины. Попытки содержательно интерпретировать поведение людей привели к необходимости учета природы их языка и ментальности. Следует отметить, что эффективно интегрировать бихевиоризм в экономическую теорию так и не удалось, — прежде всего в силу его недостаточного концептуального потенциала.

Деятельностный подход применительно к интерпретации предмета и задач психологии был развит также в СССР, особенно в трудах С.Л. Рубинштейна и А.Н. Леонтьева. Они стремились развить психологию на марксистско-ленинской основе. Подчеркивалось, что практика людей имеет предметный характер и в этом своем качестве формирует сознание людей. В рамках данной работы нет необходимости в пространном анализе деятельностной психологии. Дело в том, что она никак не повлияла на развитие в СССР экономической теории. Экономисты, с одной стороны, и психологи, с другой, решали трудные задачи развития соответственно политэкономии и психологии на марксистско-ленинской основе. До продуктивного диалога этих двух наук дело так и не дошло.

В 1980–90-е гг. наметилась тенденция переосмысления психологической деятельности. В этой связи все чаще обращаются к так называемой культурно-исторической психологии, среди основателей которой почетное место занимают отечественные психологи В.С. Выгодский и А.Р. Лурия [80, с. 128–138]. Речь идет о придании психологии глобального культурно-исторического статуса. Остаются существенные неясности относительно философских оснований этого проекта. Надо полагать, в конечном счете все равно придется обратиться к анализу ментальности людей

Заканчивая обзор психологических направлений, очевидно, необходимо упомянуть и психоанализ З. Фрейда. Как известно, для этой теории характерен акцент на связку бессознательное — язык. Не вникая в непрекращающиеся споры по поводу научного статуса психоанализа [159], отметим лишь один из уроков развития этой теории. Речь идет о том, что излечение от неврозов достигается в процессе анализа языковых ассоциаций больного. Решающее значение имеет диалог больного и психотерапевта, понимаемый как своеобразный процесс обучения больного. Вывод: «здравствующая» теория — это результат обучения, она никому не дана в готовом виде.

Переходим к заключительным замечаниям. Актуальность взаимодействия психологии и экономической теории нам видится в развитии ментального уровня экономической теории. Очевидно, что без него экономическая теория существует в значительно урезанном виде. Разумеется, развитие экономической психологии принципиально по-новому ставит вопрос о соотношении разных уровней экономической теории.

5.6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПОЛИТОЛОГИЯ

Связь экономической теории с политической имеет длительную историю. Во времена А. Смита, Дж. Милля, К. Маркса и вплоть до конца XIX в. вся экономическая теория считалась политической дисциплиной. Термин «политическая экономия» выражал синкретическое единство экономической теории и политологии. Всемирное развитие экономического мейнстрима и характерного для него аналитического аппарата привело в первой половине XX в. к отчетливому вычленению двух принципиально различных типов общественных наук, экономических и политических. Начиная с конца 1950-х гг. союзу экономики и политологии придается новый импульс. Благодаря усилиям Дж. Бьюкенена,

Г. Таллока, Э. Дациса, М. Олсона, Б. Вейнгаста, К. Шепсла быстро нарастает авторитет новой дисциплины — политической экономии (или теории общественного выбора). На этот раз речь идет не о синкретическом единстве экономических и политических наук, а о налаживании между ними хорошо осмысленных междисциплинарных связей [11, 17, 107]. В этой связи исследователям пришлось акцентировать свое внимание на особенностях методологических подходов, используемых в общественных науках. Обе стороны, экономисты и политологи, согласны в том, что методологическая инициатива исходит от экономистов [107, с. 928; 54, с. 699]. Обратимся поэтому в первую очередь к воззрениям экономистов.

Дж. Бьюкенен в своей нобелевской лекции со ссылкой на К. Викселя перечислил три основополагающих принципа теории общественного выбора в следующей последовательности: «методологический индивидуализм», концепция «человека экономического» (*homo economicus*) и концепция «политики как обмена» [30, с. 18]. Согласно принципу методологического индивидуализма субъект социального действия руководствуется своими личными предпочтениями (читай: ценностями). Концепция «человека экономического» содержит в концентрированном виде методологические принципы неоклассического направления. Концепция политики как обмена имеет не экономический, а политологический характер. Взаимодействие политических субъектов интерпретируется как обмен определенной политической субстанцией, политическими полезностями.

Показательно, что многие экономисты стремятся перенести в политическую науку привычные для них методологические ориентиры. В этой связи принято говорить об «экономическом империализме», согласно которому «экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всему человеческому повсеместно» [21, с. 29]. Сердцевину этого подхода, согласно Г. Беккеру, образуют «связанные воедино предположения о максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений» [Там же, с. 27]. Он полагает, что единообразие наук о человеческом поведении знаменует собой именно экономический подход. По мнению Дж. Хиршлайфера, «существует лишь единая социальная наука. Империалистическое захватническое могущество экономике обеспечивает универсальная применимость наших аналитических категорий — дефицита, цены, предпочтений, возможности» [232, с. 53].

На наш взгляд, и Беккер и Хиршлайфер совершают одну и ту же ошибку: обнаружив нечто общее в методах экономики и политологии, они без всяких на то оснований записывают его по ведомству экономической науки. Налицо редукционизм, несостоятельность которого выявляется при сопоставлении предмета соответственно политологии и экономики. Политология изучает феномен власти, свести его к экономическим действиям невозможно в принципе. В логике и математике используется аксиоматический метод, но это не означает, что математика есть логика. В экономической и политической теории руководствуются ценностями, но ценности-то разные. Именно поэтому экономизм несостоятелен. То, что «империалисты» от экономики называют экономическим методом, в действительности есть прагматический метод, который специфицируется в каждой из общественных наук в соответствии с ее предметом изучения. Единство общественных наук, бесспорно, имеет место. Но это единство не есть тождество. Сделанные выше критические замечания в адрес «экономического империализма» при всей их правомерности не объясняют, почему стартовые с экономической теории исследователи сумели внести значительный вклад в политологию. Этот вопрос заслуживает специального обсуждения.

Исследователи отмечают в развитии американской политической мысли XX в. три взлета [9, с. 69]: 1) широкое распространение эмпирических исследований в 1920–40 гг. (Чикагская школа: Ч. Мерриам, Г. Госпелл); 2) поведенческая революция в 1940–70 гг. (Г. Лассвелл, Г. Причетт); 3) введение в политологию в 1960–90 гг. логико-математических моделей, сопрягаемых с теориями «рационального выбора» и «методологического индивидуализма». Именно последний этап был тесно связан с экспансией в область политологии исследователей, хорошо владевших методами экономической науки. Каждый из перечисленных выше этапов развития политической мысли имеет вполне определенную философскую направленность. До Второй мировой войны господствовали неопозитивистские воззрения, в годы поведенческой революции они были потеснены бихевиористскими настроениями прагматического толка, которые, в свою очередь, уступили дорогу аналитическим методам. Множащиеся попытки добиться решающего успеха в политологии либо за счет эмпирии без особой заботы о ценностно-методологических основаниях теории, либо с опорой на последние, не сопровождаемые тщательным уяснением их формальной, логико-математической

структуры, неизменно приводили к разочарованиям. Попытки первого рода были весьма характерны для американских, а второго — для европейских авторов с их послевоенной склонностью не столько к неопозитивизму, сколько к марксизму и постструктурализму. Успешность дальнейшего развития политологии во многом зависела от органического сочетания методологических принципов и аналитических подходов. Как это часто бывает в науке, решающие новшества пришли с различных сторон, от исследователей, вроде бы не связанных общими идейно-методологическими установками. Исходя из отмеченного выше обратимся прежде всего к ценностно-методологическим основаниям политической науки.

Следует отметить, что в отличие от экономистов политологи никогда не испытывали страха перед аксиологией. Их многовековая приверженность принципам равенства, свободы и справедливости не оставляет места для ортодоксального неопозитивизма с его неприятием ценностей. Но от уверенности в необходимости ценностных и методологических предпочтений до их эффективного функционирования в составе теории — дистанция большого размера. В 1960-е гг. предпринимались попытки приспособить к нуждам политологии потенциал и английского утилитаризма, и американского прагматизма, и немецкого кантианства, но они не привели к успеху. Желанный прорыв обеспечила книга Дж. Роулза «Теория справедливости» (1971).

Роулзу удалось реабилитировать в качестве предмета актуального политического интереса проблемы, лежащие на стыке политологии и этики. Он считает, что принципы практической жизни должны быть соответствующим образом обоснованы. Его решающая идея состоит в том, что рационально мыслящие субъекты, вынужденные жить сообща, способны выработать принципы своего эффективного поведения. Таких принципов всего два и оба они являются принципами справедливости. Справедливостью называется первая добродетель общественных институтов [156, с. 19].

Первый принцип справедливости гласит: «Каждый индивид должен обладать равным правом в отношении наиболее общей системы равных основных свобод, совместимой с подобными системами свобод для всех остальных людей». Второй принцип справедливости полагает: «Социальные и экономические неравенства должны быть организованы таким образом, что они одновременно а) ведут к наибольшей выгоде наименее преуспевших, в соответствии с принципом справедливых сбережений, и б) делают откры-

тыми для всех должности и положения в условиях честного равенства возможностей» [156, с. 267].

Роулз полагает, что он придал новый смысл теории общественного договора, выдвигавшейся задолго до него Локком, Руссо и Кантом. Идея общественного согласия (консенсуса), реанимированная Роулзом, приближала политическую науку к концепции общего равновесия, занимающей столь видное место в экономической науке. В отличие от политологов экономисты обладали умением придавать концепции равновесия аналитический, а не наивно-декларативный характер. Благодаря именно их инициативе в политическую науку был привнесен аналитический подход. Его суть [141, с. 659–661] состоит в том, что акторы, будучи зависимыми друг от друга, вынуждены взаимодействовать во имя осуществления своих интересов. Они стремятся к достижению преимуществ, связанных с богатством, престижем, властью и многими другими переменными, либо зависимыми, либо независимыми друг от друга. Акторы совершают один поступок за другим, внося все новые вклады «в игру», которой не избежать. В ней следует действовать определенным образом, делая один «ход» за другим. Так как эти ходы не бессмысленные, то их считают рациональными. Подобно тому как шахматист вынужден рассчитывать свои «ходы» и «комбинации», актерам приходится действовать целесообразно. Субъект вынужден реализовывать свои счетные способности. Счет имеет значение. Но считать надо уметь, или, иначе говоря, следует знать правила игры. И вот здесь весьма кстати оказывается теория игр. Их типы бывают самыми разными, в том числе координационными, кооперативными, конфликтными, антагонистическими.

Итак, политологи сумели обеспечить ранее не имевшее место единство методологических принципов политической науки с ее аналитическим подходом, теорией игр. В итоге политология вслед за экономической теорией приобрела методолого-игровой характер. С уверенностью можно утверждать, что рассмотренный философский поворот случился в рамках американской аналитической философии. Ее неистребимый прагматизм был обогащен европейскими идеями общественного договора, рационализма, утилитаризма и трансцендентализма. Как нам представляется, налицо определенная новая форма философии общественных наук, а именно концептуально-аналитическая неопрагматическая методология. Резонно говорить об особом методе всех прагматических наук, в том числе экономики и политологии. На наш взгляд, вве-

дение терминов «политическая экономия» и «экономическая политология» во многом явилось следствием невнимания к философской стороне токов знания, объединяющих две теории — экономическую и политическую. Вместо того чтобы определить философский статус этих теорий, им присвоили вводящие в заблуждение эпитеты. Экономическая теория является экономической, и никакой другой. Соответственно, политология не может быть экономической; в ней, в частности, нет ни грамма эконометрики (применительно к политологии можно говорить о полисметрике).

Итак, современная политология «безгрешна» перед экономической теорией: она не позаимствовала у последней свои методологические принципы. Разумеется, верно, что часть новаторов сумела проявить свои неординарные методологические способности в связи со своей экономической компетентностью. Но ими не было привнесено в политологию ничего экономического.

В политологию был привнесен не экономический принцип методологического индивидуализма, а аксиологический метод, согласно которому человек, руководствуясь общественными теориями, оперирует ценностями. В политологию была привнесена не концепция *homo economicus*, а концепция аналитического человека, не концепция экономического обмена, а концепция пошагового принятия решений и достижения желаемой цели.

Отметим специально, что нет необходимости придавать философским принципам ту жесткость, которая отчасти уместна при характеристике ортодоксальных учений, в том числе и неоклассической экономической теории. Так, недопустимо ставить знак равенства между аксиологическим принципом и методологическим индивидуализмом. Верно, что любой субъект руководствуется своими, а не чужими ценностями. Следует учитывать, что они могут быть широко распространенными в обществе, т.е. иметь не только индивидуальный, но и общественный, интерсубъективный характер.

Совсем не обязательно считать, что человек аналитический максимизирует именно функцию полезности и выступает как рационалист, чуждый миру чувств и эмоций. Требования, предъявляемые к человеку аналитическому, могут быть настолько разносторонними, что для их описания придется использовать много ранее не упоминавшихся терминов. Разумеется, поступки людей, совершаемые в соответствии с принятыми решениями, неправильно сводить к обмену, перемене мест сгустков какой-то особой

субстанции. Динамика ценностных оценок, представляемая, в частности, функцией полезности, не сводится к каким-либо материальным потокам.

До сих пор, следуя доминирующей в экономических и политических науках тенденции, основное внимание уделялось благотворному влиянию первых на вторые. В силу неравномерного развития наук некоторые методологические принципы экономической теории после их перевода на философский язык оказалось возможным успешно использовать в политологии. Но, надо полагать, связь между экономикой и политологией не является улицей с односторонним движением. В какой степени политология благотворно влияет на экономическую теорию? Вот в чем вопрос, далеко не безразличный для каждого, кто заинтересован в развитии экономической теории. К сожалению, на поставленный выше вопрос не существует каких-либо общепризнанных ответов. В этих условиях нам не остается ничего другого, как высказать свою точку зрения.

На наш взгляд, по крайней мере в двух отношениях политология выступает по отношению к экономической теории в качестве образцовой дисциплины. Во-первых, в отличие от экономистов политологи решительно отказались от дуализма фактов и ценностей, позитивной и нормативной наук. Во-вторых, благодаря теории справедливости Дж. Роулза они укрепили методологические основания политологии. Иначе говоря, политологи решительнее, чем экономисты, выходят на этические проблематизации. Если достижения политологов будут восприняты экономистами адекватно, то у них появится импульс к перестройке методологических оснований экономической теории.

В русле развиваемой логики возникает вопрос о возможности переквалификации принципа справедливости Роулза из политического в экономический контекст. Отметим еще раз, что именно Роулз сумел решающим образом обновить методологический фундамент политической науки. Отнюдь не случайно один из основателей теории общественного выбора Дж. Бьюкенен солидаризируется с ним: «Мой собственный подход близок к известной философской модели Джона Роулза, который, применив нравственные критерии к анализу проблемы неопределенности в политике, создал новые принципы социальной справедливости, исходящие из концепции достижения всеобщего согласия на основе договоров, что должно предшествовать стадии выбора политической конституции» [30, с. 27]. С Роулзом много спорили, в частности Р. Нозик

и Ю. Хабермас. Нозик пытался реабилитировать в полном объеме принцип индивидуальной свободы [242]. Хабермас имел основания обвинить Роулза в недостаточном разъяснении процедур публичного употребления разума на пути достижения согласия [189, с. 61–63]. Критики Роулза, находя слабые места в его аргументации, были не в состоянии увязать в единую конструкцию методологию политологии с развитым математическим аппаратом. Именно поэтому их идеи не встретили столь же внушительной поддержки, как воззрения Роулза. Интересно заметить, что Роулз, пытаясь отвести обвинения в свой адрес, сделал попытку уточнить механизмы достижения политического согласия [246], но в итоге вслед за своими критиками не избежал позиции методологического изоляционизма, т.е. не учел в полной мере необходимость гармонии методологии и путей ее реализации на практике. На наш взгляд, успех работы Роулза 1971 г. объясняется не столько его прозрениями, сколько тем, что ему, как находящемуся в эпицентре политического мейнстрима, удалось выразить, отчасти бессознательно, его тенденции развития, тогда существовавшие в неотчетливом виде. В свете успехов, достигнутых в политологии благодаря использованию теории игр, нормативные предписания Роулза уже не представляются лишенными противоречий. Они воспринимаются как недостаточно гибкие, перегруженные априорными моментами.

Суть дела нам видится в том, что пора от принципа справедливости перейти к принципу ответственности [66, с. 118; 68]. Согласно принципу равенства все члены общества руководствуются в своих поступках ценностями. В соответствии с принципом свободы культивируемые людьми ценности являются их собственными предпочтениями. Согласно принципу справедливости люди должны согласовывать свои свободы. Удалось ли, переходя от одного принципа к другому, достигнуть смысловой вершины политических принципов? Вряд ли. Мало сказать, что свободы граждан должны быть сочетаемыми. Сочетаемость ценностей, в случае если они не обеспечивают прогресс общества, неминуемо приводит к его кризису. Самоуспокоенность — прямой путь к катастрофе. Вот почему мы предполагаем, что не принцип справедливости, а принцип ответственности является смысловой вершиной политологии. Согласно принципу ответственности люди должны сознательно брать на себя обязательства (ответственность) за свое благоприятное будущее. Не застой, а совершенствование является желаемым путем развития общества. Таким образом, трехзвенная цепочка

принципов должна быть дополнена четвертым элементом — принципом ответственности:

Принцип равенства → Принцип свободы → Принцип справедливости → Принцип ответственности.

Принцип ответственности в сферах соответственно экономической и политической науки специфицируется по-разному, в полном соответствии с их содержательным и формальным строем. В плане обогащения экономической теории принципом справедливости и ответственности ее представителям, на наш взгляд, есть чему поучиться у политологов.

В заключение коснемся еще одного аспекта взаимосвязи экономической и политической науки. Он упоминается последним, но по значимости является, пожалуй, основополагающим. В абсолютном большинстве случаев связь экономики и политологии реализуется за счет операции ценностного вменения. Экономисты, нуждающиеся в политологи, вменяют свои ценности политическим реалиям. Сходным образом поступают и политологи, вменяющие ценности политологии экономическим реалиям. Выходя за пределы своих наук, как экономисты, так и политологи рассматривают внешнюю среду в качестве символического, знакового бытия своих собственных ценностей. Именно ценностное вменение увязывает экономику и политологию в единое целое.

«Если бы студентов, изучающих политическую и экономическую науки, — пишет в заключение своей обширной статьи И. Маклин, — снова обучали бы как политэкономов, от этого выиграли бы обе дисциплины. Возможно, они бы смогли внести вклад в общий объем полезных знаний» [107, с. 951]. Наша позиция принципиально другая: не следует возвращаться к былому синкретизму двух наук. И ученым, и студентам надо изучать с максимально возможной тщательностью обе науки — как экономику, так и политологию, а также междисциплинарные связи между ними. Последние реализуются двумя путями: во-первых, за счет операций ценностного вменения; во-вторых, в силу философского осмысления наук и придания их методологическим принципам общенаучного характера.

5.7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАВОВЕДЕНИЕ

Методология «экономического империализма» была распространена не только на политическую, но и на правовую науку. Недовольные состоянием юриспруденции, от имени которой им

предлагались рецепты, не обеспечивавшие прогресс экономической теории, экономисты решили изучать правовые предметы хорошо известными ими методами и приемами. На этом пути, естественно, также не обошлось без целого ряда концепций.

Прежде всего отметим, что предметом дальнейшего анализа является соотношение экономической теории и юриспруденции, или правоведения. Многие авторы без каких-либо разъяснений ставят в параллель экономической теории не правоведение, а право. При этом явно недооценивается значимость принципа теоретической относительности. Право без правоведения — это кантовская «вещь в себе», трансцендентная по отношению к познающему субъекту.

Что касается статуса правоведения, то его нельзя назвать четко определенным. И экономика, и политология, и правоведение приобрели самостоятельность от философии, прежде всего от этики, в разные исторические периоды. В этом негласном соревновании правоведы редко оказывались впереди экономистов и политологов. В условиях скудных знаний о прагматическом методе им было крайне трудно определиться со статусом правоведения. Пожалуй, самой значительной вехой в становлении юриспруденции стал 1961 г. Х. Харт сделал попытку перевести юриспруденцию на престижные в науке аналитические рельсы [228].

У правоведов есть своя «гильотина Юма». Начиная с Античности, они находятся между лезвиями так называемого *естественного* и *позитивного* права. Статус естественного права видели в универсальности его законов, имеющих то ли природное, то ли божественное, одним словом — естественное происхождение. В лучших современных работах под естественным правом фактически понимается философия юриспруденции. Кажется, что, подобно экономистам, правоведы выделили два понимания излюбленной ими науки — нормативное и позитивное. Но следует учитывать, что правоведы истолковывают позитивный характер правоведения в другом ключе, чем экономисты. Под позитивным правом они имеют в виду действительное, имеющееся в наличии право, руководствующееся принципами равенства, свободы и справедливости. В экономической науке под позитивным понимается ненормативное. В абсолютном большинстве направлений юриспруденции позитивное истолковывается как наличное, в том числе и нормативное. Даже представители так называемого юридического позитивизма, например уже упоминавшийся Харт, не отрицают нормативное. «Теории естественного права и юридического позитивиз-

ма, — отмечает И.Ю. Козлихин, — нередко противопоставляют как антиподы. Таковое, конечно, возможно, но при этом нужно иметь в виду следующее. Противопоставление юридического позитивизма и естественного права есть противопоставление науки в позитивистском смысле этого слова, имеющей своим предметом верифицируемые факты социальной реальности, и философии, рассуждающей о должном. Если рассматривать соотношение названных подходов к изучению права, то конфликт между ними представляется несколько надуманным, тем более, что любая теория естественного права (в европейском варианте) предполагает наличие системы позитивного права» [75, с. 9]. Козлихин во многом прав, нет никакой необходимости в противопоставлении философии правоведения юриспруденции. Но дело состоит не в том, что неверно истолковывается соотношение между естественным и позитивным правом. Решающим образом устарели сами концепции естественного и позитивного права, которые не поддаются ремонту.

Есть наука о праве, ею является правоведение (юриспруденция), проблемные аспекты которой осмысливаются в философии правоведения (а не в философии права, как часто пишут) [7, 131]. Метод правоведения является прагматическим (в семиотическом смысле). Представить его в сколько-нибудь адекватном виде с позиций принятого в неопозитивизме идеала описания в принципе невозможно. Подмена философии правоведения естественным правом, а самого правоведения позитивным правом, которое интерпретируется с самых различных позиций — не только неопозитивистских, но и марксистских, герменевтических, неотомистских, приводит к необычайной путанице.

Еще одна актуальная коллизия правоведения состоит в известном противостоянии нормативизма и децисионизма. Согласно нормативизму легитимность судебного решения предполагает его доктринальность и чрезвычайно корректную формулировку. Децисионизм делает акцент на обеспечение легитимности юридических решений непосредственно в судах или в других органах. Нормативизм характерен для континентально-европейского, а децисионизм — для американского правоведения с его приверженностью к состязательности [138, с. 15—18]. Нетрудно заметить, что децисионизм прекрасно сочетается с прагматической философией с ее акцентом на целеполагании.

Приведенная выше характеристика состояния правоведения позволяет понять его соотношение с экономической теорией. Сле-

дует отметить, что в этом отношении главную роль сыграли экономисты (Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Браун и др.) [28, 149]. Обеспеченные состоянием дел в области экономики, они подвергли тщательному анализу права собственности, гражданскую ответственность, институты производства [79, 132, 177]. Выяснилось, что экономические агенты должны быть заинтересованы в наличии экономических правовых норм, ибо они вносят в их взаимодействия определенную степень определенности и создают благоприятные предпосылки для оптимального использования редких ресурсов. Правовые нормы не являются по отношению к рынку несущественным довеском. Наоборот, в своем функционировании он нуждается в них.

Вопреки широко распространенному мнению, экономисты приложили свои усилия не к правоведению как таковому, а к экономическому праву в составе экономической теории. Разумеется, их не могли устраивать рекомендации правоведов, не идущих дальше общих, т.е. недостаточно детализированных, рецептов о необходимости соблюдения принципов свободы и справедливости. В своем классическом труде «Экономический анализ права» (1972) Р. Познер показал, что правовые институты в области экономического хозяйства призваны обеспечить его эффективность [244]. Этот вывод критиковался частью экономистов и правоведов. Первые были недовольны привнесением в экономическую теорию нормативизма якобы в ущерб позитивному анализу, вторые — вроде бы свершенной подменой принципа справедливости принципом эффективности. Но определенная доза нормативизма действительно должна быть присуща экономической теории, это во-первых. Во-вторых, принцип справедливости должен соблюдаться в области экономики и во избежание схоластики быть специфирован, и тогда не обойтись без принципа эффективности. Следует отметить, что экономисты достигли невиданных ранее успехов в постижении экономического права во многом благодаря использованию аппарата теории игр, который они освоили значительно раньше, чем их коллеги из числа профессиональных правоведов.

Итак, экономисты преуспели прежде всего в области экономического права, а не права вообще. Перенести методы экономической теории непосредственно в область, например, политического права в принципе невозможно. Но, разумеется, прогресс экономического права не мог не сказаться на развитии юридической науки в целом. Пример экономистов по использованию теории

игр оказался весьма полезен едва ли не для всех направлений правоведения.

До сих пор рассматривалось благотворное влияние экономической науки на правоведение. Способно ли последнее принести, в свою очередь, пользу экономической теории? И если да, то каким образом? Правоведение — это наука, которая объединяет достоинства многих дисциплин, в том числе и экономического права. Оно способно «превзойти» экономическое право либо за счет достижений неэкономических правовых дисциплин, например политического права, либо за счет относительной самостоятельности общего правоведения в целом. Эта самостоятельность может привести к выработке нового знания, не содержащегося в экономическом праве.

К сожалению, вопрос о влиянии правоведения на экономическую науку пока еще не получил сколько-нибудь тщательной разработки. На наш взгляд, определенные надежды могут возлагаться на принцип ответственности. В юриспруденции широко распространено воззрение, согласно которому принцип ответственности связан с осмыслением исключительно противозаконных действий. При таком истолковании принципа ответственности он определяет границы допустимого при данных законах, возможная ущербность которых вообще не обсуждается. Нам же представляется, что принцип ответственности в составе любой науки призван обеспечить рост научного знания. Он должен поставить заслон консерватизму, закостенелости, рутинерству. Это означает, в частности, что упоминавшаяся выше коллизия между нормативизмом и децисионизмом должна быть преодолена. Актуальная задача состоит в объединении их достоинств. Установление и обеспечение функционирования правовых полномочий экономических акторов предполагают глубокое понимание экономической теории. Принцип правовой ответственности применительно к экономике нацеливает на обеспечение экономической эффективности.

5.8. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ

Вряд ли кто-нибудь сомневается, что существует тесная связь между экономической наукой и историей. Но многим специалистам она представляется довольно странной. Дело порой доходит до отрицания плодотворности междисциплинарных связей между двумя теориями. Н. Крафтс сетует на то, что в Великобритании

экономическим историкам в виду отнесения их науки — клиометрии — к историческим наукам приходится добиваться признания у историков, увы, не обладающих экономической подготовкой [81, с. 994]. Экономисты же «приучены пренебрегать экономической историей, вероятно, много лет назад прослушав бессвязный курс по этой дисциплине, который, по их мнению, им преподавали просто по традиции, а не для того, чтобы научить их чему-то необходимому для решения проблем в их собственной сфере интересов» [Там же, с. 1010].

Будучи одним из ведущих экономических историков, Крафтс приводит многочисленные примеры уточнения экономической теории, в том числе и развенчания некоторых теоретических построений. Два из этих примеров относятся непосредственно к нашей стране. П. Грегори показал, что экономический исторический опыт России 1885–1913 гг. не соответствует популярной теории роста У. Ростоу [224]. С. Соломон не нашел подтверждения теории длинных волн Н.Д. Кондратьева [250].

Отталкиваясь от главной мысли Крафтса — историко-экономические исследования уточняют содержание экономических истин в широкой перспективе, уходящей далеко в прошлое, — возможно, как нам представляется, философски конкретизировать характер связи экономической истории и истории как науки. В этой связи имеет смысл обратиться к специфике истории.

Эта специфика состоит прежде всего в изучении исторических (хронологических) рядов теорий, в соответствии с которыми люди реализуют в своих поступках некоторые ценности, в том числе экономические. Известная традиция состоит в том, что истории приписывается интерес исключительно к прошлому. На наш взгляд, эту традиционную концепцию правомерно характеризовать как претеритизм (от лат. *praeteritum* — прошлое время). Но наряду с претеритизмом существуют концепции презентизма, футуризма и этернализма (от лат. *aeternus* — вечный). Согласно презентизму актуально только настоящее. Экономисты, проповедующие идеал позитивного описания, причем непременно по отношению к тому, что *есть*, а не того, что *будет*, явно близки к презентизму. Футуризм — теория, согласно которой в интересах будущего нужно и следует отказаться от прошлого и настоящего. Экономистам, выступающим от имени жестких нормативных установок, как правило, не удается избежать крайностей футуризма. Согласно этернализму существуют вечные законы, а следовательно, и ценности. Несмотря на рост привлека-

тельности идеи научного прогресса знания, этерналисты все еще встречаются среди представителей всех наук, в том числе экономических.

Слабость концептуальных позиций претеритизма, презентизма и футуризма очевидна. Столь же несомненно, что преодоление этой слабости достигается при построении исторического ряда теорий, в котором настоящее принимает эстафету от прошлого, а будущее — от настоящего. Наука реализуется в эстафете теорий. Если с этой точки зрения оценить значение истории экономических теорий, то выясняется, что ей нет разумной альтернативы. Именно она задает тон в построении исторического ряда теорий, а затем и в выделении их научного строя.

Разумеется, неверно связывать судьбу экономической истории, точнее истории экономических учений, исключительно с изучением прошлого. Кто считает по-другому, тот неминуемо воспроизводит слабости претеритизма. Любая экономическая теория вносит свой вклад в развитие исторического ряда и научного строя теорий. В указанном отношении история экономических учений, разумеется, не является исключением; более того, она принимает участие в придании экономической теории глобально-эволюционного вида в максимально отчетливой форме. К сожалению, многие из существующих историко-экономических курсов не дают сколько-нибудь точного представления о той кропотливой работе, особенно в связи с трудностями эмпирической проверки гипотез, которую ведут экономические историки.

Что же касается рецидивов по включению истории экономических теорий в так называемую историческую науку, то они свидетельствуют об определенной путанице. То, что принято характеризовать лаконичным термином «история», является по своей сути *общей историей*. Экономические явления, причем во всем их многообразии, изучаются комплексом экономических наук. Как таковые существуют экономические, но не исторические явления. На долю истории остается обобщение достижений и неудач общественных наук, что непременно сопровождается укреплением ее относительной самостоятельности. Статус исторической науки не остается неизменным. По мере развития общественных наук, в том числе экономики, политологии и социологии, и конституирования в их составе дисциплин, изучающих генезис соответствующих теорий и явлений, меняется статус исторической науки, он становится более методологическим. Как нам представ-

ляется, продуктивная междисциплинарная связь между экономическими и историческими науками может быть налажена именно по методологическим каналам.

5.9. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическая теория все основательнее интегрируется в современную науку. Что же касается содержания тех междисциплинарных связей, в которые она вовлечена, то они нуждаются в основательном осмыслении. В этой связи нам представляются актуальными следующие выводы.

- В качестве общественной науки экономика имеет фундаментальное значение. Это означает, что она занимается изучением экономических явлений непосредственно, без каких-либо посредников, причем в полном объеме. В развитие этого положения отметим, что история экономики (или экономических теорий) является экономической наукой (история как наука находится вне ее пределов). Ментальный уровень экономической теории относится опять же к экономической, а не к психологической науке.
- В соотношении с другими фундаментальными общественными науками экономика реализует междисциплинарные связи за счет операции ценностного вменения. Выше она рассматривалась в случае анализа соотношения экономики и политологии. Подобно экономике, политология также имеет фундаментальный характер, ее контакт с политическими процессами является непосредственным и не опосредуется какой-либо третьей наукой. От имени экономической теории экономические ценности вменяются политическим. Разумеется, возможна и обратная операция, но уже от имени политологии, а именно вменение политических ценностей экономическим.
- Целый ряд наук, с которыми экономика связана междисциплинарными связями, имеют не фундаментальный, а формальный характер. Таковы семиотика, лингвистика, логика, математика. Экономика реализует междисциплинарные связи с этими науками за счет операции соответствующего моделирования.
- Психология, правоведение и история в их современном виде имеют не фундаментальный, а метанаучный характер. Эконо-

мика обогащается за счет привлечения методологических ориентиров этих наук.

Итак, междисциплинарные связи экономики с другими науками реализуются за счет трех операций: ценностного вменения, моделирования и методологического нормативирования.

ГЛАВА 6

ОСНОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

6.1. НОВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РАЦИОНАЛИЗМ

Правильный путь построения методологии экономической науки состоит в философском анализе одной за другой экономических теорий. Добытые таким образом сведения можно обобщить и в результате получить относительно самостоятельный комплекс знаний, который как раз и принято называть философией (или методологией) экономической науки. Представленный выше проект развития методологии экономической теории предполагает создание энциклопедии философско-экономических наук. Мы не готовы к решению столь масштабного проекта. Пока он не реализован с желаемой степенью основательности даже широким сообществом экономистов-методологов в целом. Тем не менее определенный объем знаний, позволяющий обсуждать ключевые проблемы методологии экономической науки, существует. Мы намерены воспользоваться этим обстоятельством в данной главе, где речь пойдет об избранных вопросах из числа тех, которые не были достаточно подробно рассмотрены в предыдущих главах.

Считается, что постулат рациональности является основополагающим для мейнстрима современной экономической науки. Анализ обширной литературы, посвященный проблеме рациональности в экономической литературе, показывает, что существует, как нам представляется, один непреодолимый методологический порог. Он состоит в том, что многие авторы смело ослабляют постулат рациональности вплоть до принципа иррационализма. И тогда, когда кажется, что от рационализма удалось благополучно избавиться, он вдруг появляется в образе математизации и компьютеризации экономической науки. Симбиоз иррационализма с математикой, издавна считающейся оплотом рационализма, представляется довольно странным. На наш взгляд, он является результатом весьма спорного философского понимания процесса принятия человеком экономических решений и осуществляемых в связи с этим поступков.

Изрядную долю путаницы в понимании рациональности применительно к общественным наукам внес М. Вебер, все еще признаваемый многими за абсолютный авторитет в аксиологии. Он выделял четыре типа поведения [34, с. 628–629]:

- целерациональное, если цель поставлена в соответствии с внешними обстоятельствами;
- ценностно-рациональное, основанное на вере в безусловную эстетическую, религиозную или любую другую составляющую ценность определенного поведения как такового, независимо от того, к чему оно приведет [34, с. 628];
- аффективное, т.е. обусловленное аффектами или эмоциональным состоянием индивида;
- традиционное, т.е. основанное на длительной привычке.

Слабость позиции М. Вебера определяется тем, что его список типов поведения приводится безотносительно к концептуальному строю общественных наук. Ему кажется, что он оперирует очевидными данными. Налицо явное заблуждение: от принципа теоретической относительности знания не дано избавиться даже мыслителю масштаба М. Вебера.

Попытаемся внести ясность в рассматриваемую ситуацию. Два обстоятельства являются, пожалуй, решающими. Цели не падают с потолка, они вырабатываются на основе ценностей. Почему люди ставят перед собой одинаковые или различные цели? Потому что они реализуют одинаковые или различные ценности. Цель выступает реализацией ценности. В поступках людей этот закон не знает исключений. Итак, во-первых, недопустимо игнорировать ценностно-целевую природу концептов любой общественной, в том числе экономической, науки. Во-вторых, нельзя упускать из виду, что ценностный концепт, или просто ценность, выступает как слитность («произведение») мысли и чувств, в том числе эмоций и аффектов. *Ценность* $\equiv$ *Мысль* $\times$ *Чувства*. В мире людей еще никому не удалось обнаружить мысль без чувств или чувства, полностью избавленные от мысли.

Возвратимся к аргументации М. Вебера. Он отделяет цели от ценностей, причем последние прописываются им по ведомствам, малоавторитетным в науке (эстетика, религия). Чувства Вебер отделяет от мыслей, поэтому появляется чисто аффективное поведение. Эпитет «рациональное» Вебер соотносит с мыслями, но не с аффектами и привычками. Поэтому в его типологии социальных действий два вида поведения оказываются нерациональными.

В действительности же все четыре типа поведения, перечисляемые Вебером, являются, строго говоря, ценностно-целевыми. Ценности, а значит, и цели могут быть усвоены субъектом в силу его погруженности в традицию, но от этого они не перестают быть тем, чем являются. Ценность может приобрести аффективный

характер, но и при этом она остается ценностью, хотя и своеобразной.

Особого внимания заслуживает термин «рациональный». Латинское «*ratio*» означает расчет, некоторую последовательность акций, ведущих к достижению цели. Там, где есть ценность, присутствуют и цель, и расчет (возможно совсем элементарный или даже весьма вырожденный, как, например, в случае аффектов), а значит, и рациональность. Любая наука концептуальна, а следовательно, и рациональна в указанном выше смысле. Рациональность выступает продолжением концептуальности, в том числе науки. Отметим специально, что рациональность соотносится с концептуальностью, а не с иррациональностью. Иррациональность — это продукт философии, находящийся не в ладах с научным пониманием действительности. Иррационализм — это не критика слабостей науки, а ее отрицание. Многие исследователи рассуждают об иррационализме весьма непринужденно. Им, как правило, кажется, что они вносят в «сухую», рационализированную науку свежесть чувств и эмоций. Но кто сказал, что теория и концепты безжизненны? Эстетствующие философы Гёте и Ницше?

До сих пор мы старались характеризовать феномен рациональности крайне осторожно, посредством философских категорий. Такая осторожность была вполне оправданной, ибо исследователи должны понимать, что один и тот же лексический термин, который используется в двух или нескольких теориях, имеет различный смысл. Нельзя допустить подмены терминов. Рациональность с точки зрения философии и экономической теории — это не обязательно одно и то же.

В экономической теории концепция рациональности была существенно актуализирована за счет идеи максимизации функции полезности, использования различных способов математического программирования и теории игр. При этом, как правило, считается, что философской основой концепции рациональности являются принципы методологического индивидуализма и «экономического империализма». Согласно первому из этих принципов индивид руководствуется устойчивой системой своих личных предпочтений и стремится обеспечить себе максимальную полезность. «Экономический империализм» состоит в распространении принципа методологического индивидуализма на неэкономические, в частности политические, науки.

Максималистские настроения представителей мейнстрима всегда вызывали возражения их оппонентов, особенно из числа ин-

ституционалистов. Настоящий бунт против «максималистов» поднял Г. Саймон, автор концепции так называемой ограниченной рациональности (*bounded rationality*) [160, 161]. Он выдвинул, причем от имени психологии, лозунг «Удовлетворенность против максимизации». Смысл его аргументации состоит в том, что требование максимизации полезности оказывается излишне «жестким», не соответствующим реальности. Намного более реалистичным является положение, согласно которому субъекты экономики будут стремиться достигнуть удовлетворения своих стремлений.

Многочисленными исследователями было выдвинуто огромное число аргументов в пользу концепции ограниченной рациональности: экономический субъект обладает не всей информацией, а тот, кто обладает ею, не в состоянии обработать ее исчерпывающим образом; он неминуемо ошибается, руководствуется привычками и неосознаваемыми мотивами, испытывает антипатию к целеполаганию и выбору наилучшего состояния; его индивидуальные предпочтения неустойчивы и к тому же не согласуются с общественными нормами, а их также необходимо учитывать, и т.д. и т.п. Поток критических аргументов в адрес концепции рациональности не ослабевает, но и это, как нам представляется, крайне важно; еще лет двадцать тому назад наметилась тенденция плодотворного сотрудничества противоборствующих сторон. Все большее число экономистов пересматривает свое некогда критическое отношение к постулату рациональности экономической теории. Уважение к образу экономиста-рационалиста возрастает, что свидетельствует, пожалуй, о росте зрелости экономической теории. Попробуем обосновать этот аргумент.

Рационалистов обвиняли в максимализме, формализме и даже мании величия (в связи с методологией «экономического империализма»). Пожалуй, все три обвинения малоуместны. Это выясняется при четком выделении основополагающих для экономического рационализма черт. Недопустимо связывать характеристику рационализма с устаревшими представлениями. На наш взгляд, современный экономический рационализм основывается на следующих положениях:

- а) люди, руководствуясь ценностями, ставят перед собой определенные цели;
- б) достижение цели неминуемо имеет избирательный характер, или, иначе говоря, связано с реализацией некоторых предпочтений;

в) многообразие экономических ценностей и целей неизбежно требует их сочетания;

г) реализация экономических целей предполагает учет внешних факторов как природного, так и общественного содержания.

Из четырех приведенных положений основополагающее значение имеет утверждение а). Всякая попытка отказа от него ведет к выходу за пределы экономической теории, а это, надо полагать, неприемлемо для любого экономиста. Мнение, что есть люди, которые испытывают антипатию к постановке цели, бьет мимо цели. От всех целей может отказаться разве что камень, но никак не человек. Несостоятелен также аргумент о том, что необразованные люди не сведущи в экономической теории. Верно, что они руководствуются эрзац-теориями и, соответственно, эрзац-ценностями. Но это все-таки теории и ценности.

Положения б) и в), а также г) имеют не только сугубо методологическую, но и математическую направленность. Путь к цели надо просчитать. Каким образом? На этот вопрос призвана найти ответ математика. Именно от ее имени появляются оптимизационные критерии, характерные буквально для любой математической дисциплины, в том числе тех из них, которые с успехом используются в экономике, а именно для математического анализа, теории матриц, математического программирования, теории игр. Как только экономист обращается к математическому моделированию — а без этого ему не обойтись — так тотчас же выходит на свет фактор если не максимизации, то, по крайней мере, оптимизации. Именно таким образом устроена математика, с этим ничего не поделаешь. Создайте модель экономического субъекта, добивающегося удовлетворительного, по Саймону, решения своих проблем, и вам придется обратиться к критериям оптимизации.

Противопоставив максимизации удовлетворенность, Саймон проявил, на наш взгляд, известную непоследовательность. Ссылаясь на психологию, он ограничился приведением фактического положения — люди удовлетворяют свои стремления, но не дал ему концептуального обоснования. Люди испытывают удовлетворение тогда, когда они достигают поставленных ими целей, а последние, как неоднократно отмечалось, образуют органическое единство с ценностями. Нет никаких оснований для противопоставления удовлетворенности максимизации. Что касается последней, то ее, видимо, целесообразно рассматривать как один из актуальных критериев оптимальности. Придавать этому критерию абсолютное значение не следует. Но его критикам следует учитывать, что, под-

вергая критерий максимизации чрезмерной критике, они рискуют вообще остаться за бортом экономической науки, причем в сомнительных объятиях иррационализма.

Обвинение экономического рационализма в формализме также не затрагивает существа экономической науки. Рационализм общается ей отнюдь не формальный, а по-настоящему содержательный характер.

Методологический индивидуализм критикуется за то, что он не учитывает и не объясняет происхождение общественных норм. При оценке этого аргумента следует учитывать, что, во-первых, согласно методологическому индивидуализму субъект руководствуется своими ценностями (предпочтениями). Вполне допускается, что они могут совпадать с общественными нормами, усвоенными индивидом в процессе его социализации. А вот для объяснения происхождения общественных норм потенциала принципа методологического индивидуализма явно недостаточно. Но можно ли рациональным путем объяснить происхождение новых норм? Или же этот процесс является сугубо иррационалистическим?

Два последних вопроса вынуждают нас обратиться к проблеме научного творчества. Исследователь, руководствуясь принципом научного роста экономической теории, ставит перед собой цель создать новую теорию (T_n), которая была бы эффективнее устаревшей (T_y). Ему надо совершить переход $T_y \rightarrow T_n$. Руководствуясь своими познаниями, он реализует игровую стратегию, неудачные ходы отбрасываются, а удачные преумножаются. Как нам представляется, налицо определенная, игровая форма рационализма. Для рационалиста переход $T_y \rightarrow T_n$ — чрезвычайно насыщенный и многозвенный процесс. Для иррационалиста тот же переход предстает как всего лишь одноразовое просветление (инсайт). Таким образом, рационализм не пасует перед проблемой научного творчества, в том числе и при выработке экономических норм.

Следует отметить, что нормы занимают в современном экономическом рационализме весьма почетное место. Было время, когда рационализм связывали исключительно с позитивной экономической теорией. В этой ситуации иррационалисты выступали, как правило, от имени нормативной теории. За последние два десятилетия ситуация изменилась кардинально. «Прежнее противопоставление, — отмечает А.Н. Олейник, — следования нормам и модели рационального выбора, с развитием экономики соглашений и теории общественного выбора устарело. Нормы следует рассматривать скорее как предпосылки рационального выбора и его результат.

Иными словами, рациональный выбор может быть осуществлен лишь в рамках определенной нормативной среды, а при ее отсутствии простейшие рыночные трансакции становятся невозможными» [135, с. 52]. Этот же автор приходит еще к двум примечательным выводам. «Существование множества процедур принятия решения возвращает нас к идее множества «рациональностей»... Причем полная рациональность является лишь предельным случаем в ряду всех возможных процедур и способов взаимной интерпретации» [Там же, с. 62].

Наши представления о рациональности изменяются. Вплоть до середины XX в. в экономической науке рациональность понималась как дедуктивный вывод, однозначное следование из одних аргументов других, сопровождаемое соответствующими количественными расчетами. Теперь же рационализм приобрел плюралистический вид. Он сроднился наряду с дедуктивными также с индуктивными, правдоподобными, вероятностными, немонотонными и многими другими обоснованиями. Узкое понимание рациональности оказалось недостаточным для задач экономической прагматики. На фоне набирающего разгон вероятностного и плюралистического рационализма померк идеал жесткодедуктивного рационализма. А между тем он многими все еще рассматривается как единственный желанный причал научного познания. Отголоски тоски по классическому рационализму слышатся в таких терминах, как «ограниченная рациональность», «неполная рациональность», «истинная рациональность». От «ограниченной рациональности» переходят к «органической иррациональности» [74]. Создается впечатление, что в современной экономической теории укрепляет свои позиции не рационализм, а иррационализм.

На наш взгляд, «ограниченный рационализм» и «плюралистический (вероятностный, игровой) рационализм» — это далеко не одно и то же. Ограниченный рационализм — удел человека заблуждающегося, совершающего ошибки в силу своего незнания. В качестве рационалиста ограниченным является и тот человек, который неверно использует таблицу умножения простых чисел, и тот, кто при принятии решения, оценивая вероятности событий, искажает теорему Байеса. Человек, по Попперу, существо ошибающееся, а поэтому он не может стать раз и навсегда идеальным рационалистом. Но там, где человек не ошибается, он перестает быть ограниченным рационалистом. Многообразие рациональностей не обязательно содержит ограниченный рационализм. В некоторых

случаях, но далеко не всегда, спектр рациональностей может быть определенным образом упорядочен. И тогда выясняется, что потенциал вероятностного плюралистического рационализма (ВПР) выше потенциала однозначного дедуктивного рационализма (ОДР). Из вероятностного (читай: многозначного) рационализма можно получить однозначный, а вот обратная операция в принципе невозможна. Актуален переход ВПР → ОДР, но не ОДР → ВПР. Целесообразно ли характеризовать ОДР как полный рационализм? Конечно же нет, и ясно почему. ОДР не превосходит в концептуальной силе ВПР, а уступает ему. ОДР — это неразвитый рационализм, только и всего. Термин «полный рационализм» столь же неудачен, как и «неполный рационализм».

Дискуссии экономистов об «ограниченной», «неполной» и «полной» рациональности очень напоминают ситуацию в полемике А. Эйнштейна и Н. Бора. Первый из них настаивал на том, что вероятностное описание является неполным. Прошли десятилетия, прежде чем идея о вероятностном описании как исчерпывающем суть физических явлений стала доминирующей в сообществе физиков. Современная экономическая наука переходит на путь плюралистического (вероятностного) ценностно-целевого детерминизма. Экономический рационализм становится другим, но он ни в коей мере не уступает дорогу иррационализму.

Оценивая состояние современного экономического рационализма, следует отметить значительный вклад в его развитие представителей мейнстрима. Лишь в своем классическом варианте неоклассическая школа жестко связала свою судьбу с однозначно-дедуктивным рационализмом. Впоследствии именно в ее поле произошло становление, особенно благодаря теории игр, вероятностно-плюралистического рационализма. Что касается экономического институционализма, то и он никогда не был бы вотчиной иррационализма. Но в рационалистичном плане он всегда уступал неоклассике. Его обогащение рационализмом во многом происходило за счет мейнстрима, прежде всего неоклассики. Но приверженность неоклассиков к позитивной теории сыграло с ними злую шутку. Они упустили из виду рационалистическое содержание во многом отвергнутой ими так называемый нормативной теории. И теперь в области последней представители институционализма имеют в качестве рационалистов преимущество перед неоклассиками.

Рационалисты укрепляют свои позиции не только буквально во всех областях экономической теории, но и за ее пределами, напри-

мер в политологии, социологии, правоведении. Именно в этой связи рационалистов стали обвинять в мании величия. Экономический «империалист» с его ориентацией на концепцию рационального выбора как программу редуцирования всех общественных наук к экономике конечно же несостоятелен. Но в отличие от «экономического империализма» рационализм никак не связан с редукционизмом. В конечном счете он выступает как конкретизация содержания научного метода. Поверхностное понимание последнего приводит к риторике, часто направленной против рационализма как методологического принципа. Но развить научный метод от имени иррационализма пока еще никому не удалось.

Итак, постепенно происходит становление нового типа экономического рационализма — вероятностно-плюралистического. Это становление сопровождается неадекватными характеристиками рационализма. Две главные негативные тенденции суть следующие. С одной стороны, постоянно дает о себе знать тоска по старому, однозначно-дедуктивному рационализму. С другой стороны, множатся попытки дополнить новый рационализм иррационализмом. Истоки второй тенденции, как нам представляется, надо искать в некритическом восприятии историко-философского материала. В курсах истории философии рационализм неизменно представляют как одну половину некоторого целого. Его дополняют то сенсуализмом, то иррационализмом, то интуитивизмом, то праксизмом. Все такого рода дополнения страдают одним и тем же недостатком — они являются результатом поверхностного понимания существа научного метода. Рационализм как методологический принцип не нуждается в реабилитации. Актуальнее его адекватное понимание в интересах науки, в том числе экономической.

6.2. ФУНКЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ

Главная идея предыдущего параграфа состояла в том, что для теоретического человека решающее значение имеют обоснование и счет. В этой связи нет никакой ошибки в том, чтобы теоретического человека считать рациональным. Концепт рационального человека является конкретизацией концепта теоретического человека. Учет взаимосвязи двух рассматриваемых концептов избавляет от бессмысленного противопоставления рационального человека иррациональному. Сторонники иррационализма не в ладах с теоретическим подходом. Вместо того чтобы теоретически истол-

ковать принимающиеся за иррациональные факторы, например чувства, эмоции и аффекты, они придают им абсолютную, причем якобы нетеоретическую, самостоятельность.

Развертка всякой, в том числе экономической, теории начинается с вопроса о том, что именно принадлежит подсчету. Крайне важно определить, какая функция является основополагающей. С чего начинается теория? — таков актуальнейший вопрос. В связи с развитием квантовой механики хорошо известны многочисленные тревожные физиков, обнаруживших, что физическая теория начинается с волновой функции, что измеряются собственные значения операторов, только и всего. Подобно физикам, экономистам очень непросто определиться с началом экономической теории. Абсолютное большинство современных экономистов полагает, что основание экономической теории представлено в первую очередь функцией полезности. Такой вывод соотносится с историей развития экономических теорий. Но в понимании его существуют многочисленные методологические трудности. Именно они являются предметом дальнейшего анализа.

Для начала отметим, что все попытки обойтись без представления о функции полезности, противопоставляя ей, например, институты труда и денег, закончились неудачами. Имея дело с любыми факторами, в том числе с трудовыми и денежными, экономические субъекты ведут себя избирательным образом, т.е. они одно предпочитают другому. Невозможно объяснить поведение людей без учета их предпочтений. Но как раз это и указывает на актуальность функции полезности.

Представление о функции полезности предполагает выяснение природы ее онтологических корней. В этой связи предлагается концепция психической полезности, истоки которой восходят к ранним английским утилитаристам (И. Бентам и др.). Дж. Винер начал свою классическую статью с утверждения, что «теория полезности является, прежде всего, попыткой объяснить образование цены с точки зрения психологии» [37, с. 78]. Даже такой компетентный в теории принятия решений автор, как О.И. Ларичев, полагал, что «полезность — это воображаемая мера психологической и потребительской ценности различных благ» [91, с. 39]. Ссылка экономистов на психологию плодотворна лишь в том случае, если речь идет о ее междисциплинарном соотношении с экономической наукой. Во всех других случаях она приводит к психологической ошибке. Все экономические феномены должны объясняться посредством экономической теории; попытка обойтись без нее, в част-

ности посредством ссылки на психологию, является признаком плохого теоретического вкуса. Разумеется, ментальный уровень экономической теории заслуживает осмысления, но не иначе как в рамках экономической теории. Теория как целое всегда должна витать перед воображением ученого. И тогда, надо полагать, экономисту будет нетрудно понять, что наши представления о функции полезности являются в конечном счете своеобразным конденсатом истории развития экономической теории. По мере ее развертки все в большей степени выявлялась фундаментальная значимость функции полезности. В этом отношении значительным успехом стала развитая У. Джевонсом, Л. Вальрасом, К. Менгером и другими экономистами концепция предельной полезности. Эта концепция позволила теоретически осмыслить соотношение спроса и предложения, но она не лишена и известных слабостей.

Психологическая концепция полезности не позволяет объяснить поведение экономических субъектов непротиворечиво. Согласно этой концепции потребности людей определяют величину полезности приобретаемых ими товаров. Но сами эти полезности не удастся измерить. Экономист, объясняя поступки людей, нуждается в шкале предпочтений, но найти ей обоснование в интенсивности потребностей людей не удастся. И тогда родилась идея экономической логики выбора, развитой на основе аппарата так называемых кривых безразличия. Решающего успеха в развитии этой идеи удалось достичь Дж. Хиксу. Идея о присвоении кривым безразличия порядковых номеров восходит к работам В. Эджуорта (1881), И. Фишера (1892), и особенно В. Парето (1909) и русского экономиста Е. Слуцкого (1915), но ни одному из них не удалось представить ее как теорию, «идушую, — как выразился Хикс, — хотя бы столь далеко, как теория Маршалла» [196, с. 111]. В действительности же теория Хикса превзошла теорию Маршалла. С полной уверенностью можно сказать, что если бы концепция «порядковой», ординалистской концепции полезности не позволила решающим образом перестроить экономическую теорию, то от нее рано или поздно отказались бы.

Интересно отметить, что методологический смысл «порядковой концепции» полезности постигался, как отмечал сам Хикс, «очень трудно» [197, с. 119]. Он полагал, что ординалистская концепция содержит меньше информации, чем кардиналистская, согласно которой необходимо указывать, насколько именно один набор товаров полезнее другого. «Для объяснения рыночных явлений не обязательно привлекать количественную концепцию полезности.

Тем самым, следуя принципу бритвы Оккама (не обращайтесь к положениям, которые не нужны для объяснения. — В.К.), лучше обойтись без нее. В действительности ведь нам совсем не безразлично, содержит теория ненужные элементы или нет» [196, с. 111]. Ссылка Хикса на принцип Оккама уместна, а вот тезис о том, что новая концепция полезности «несет информации меньше», чем старая, должен быть поставлен под сомнение. Действительно, не может же менее информативная концепция превзойти более информативную в обеспечении эффективного развития теории. Считать по-другому — значит мыслить парадоксами.

Многие исследователи рассуждают по старинке (читай: по Декарту): начинать надо с ясных идей и т.д. Более развитая точка зрения гласит: начинайте с тех положений, которые позволяют сконструировать самую развитую на сегодняшний день теорию. Забота о так называемых ясных идеях приводит, как правило, к выдвиганию кажущихся на первый взгляд очевидными идей, но не обладающих действенной теоретической силой. В науке теория превыше всего; это означает, что любое положение должно оцениваться как менее или более способствующее ее развитию. Если бы Хикс рассуждал следующим образом: концепция «порядковой» полезности позволяет развить теорию наиболее исчерпывающим образом, а поэтому будем, во-первых, исходить из нее, а во-вторых, считать ее в методологическом отношении наиболее информативной, то он был бы в философском отношении безупречен.

Хикс полагал, что к экономическому анализу не должно привлекаться ничего, кроме кривых безразличия. Однако к концу 1940-х гг. было выяснено, что для обеспечения поведения людей в условиях неопределенности, связанных с риском будущих поступков, хиксианской концепции порядковой полезности недостаточно. Как показали М. Фридмен и Л. Сэвидж, порядковые характеристики функций полезности могут быть использованы для объяснения выбора среди нерискованных альтернатив, а численные характеристики — для объяснения выбора среди альтернатив, предполагающих риск.

Суть новой теории, концепции выбора максимальной ожидаемой полезности (МОП) состояла в том, что исходам x_i приписывается численная величина, называемая полезностью $u(x_i)$, которая может реализоваться с вероятностью p_i . Субъект выбирает среди альтернатив ту из них, для которой ожидаемая полезность $u_i = p_i u(x_i)$ максимальна. Он же предпочитает из достоверных альтернатив ту из них, которая имеет самую большую полезность.

Концепция МОП позволяет «предсказывать выбор среди неопределенных перспектив, т.е. представляет собой обобщенную ситуацию» [10, с. 366]. Обобщенную в том смысле, что она является ключом к пониманию выбора среди как достоверных, так и недостоверных перспектив. Однако следует понимать, что концепция МОП относится именно к выбору альтернатив. Из нее не следует, что допустимо представление полезностей составных сущностей как суммы полезностей каждой ее части. Согласно МОП можно считать, что полезности исходов A , B и C связаны отношением предпочтения ($>$): $u(A) > u(B) > u(C)$. Но при этом бессмысленно считать, что $u(A)$, $u(B)$, $u(C)$ имеют определенное значение u , следовательно, их можно складывать, полагая сумму $u(A) + u(B) + u(C)$ полезностью набора, состоящего из A , B и C . Рассматриваемая ситуация довольно необычна: содержание функции полезности определяется набором аксиом, на основе которых совершается развертка теории в целом. В конечном счете понимание функции полезности означает интерпретацию ее содержания в контексте всей теории. Такая научно-аксиоматическая позиция приходит в противоречие с попытками добиться в понимании функции полезности очевидности, которая достигается якобы в наглядности, чувственной интуитивности. Сторонники классически понимаемого применительно к экономической теории принципа наглядности истолковывают полезность как чувственное удовлетворение, получаемое в использовании товаров. Им трудно понять, что само это удовлетворение нуждается в теоретическом постижении, оно не является самоочевидным феноменом.

Теория ожидаемой полезности многими воспринимается как воскрешение кардинализма, отодвинутого ранее в тень ординализмом. При ближайшем рассмотрении выясняется, что такое понимание мало что разъясняет. МОП превзошла по своему потенциалу и теорию кардинальной, и теорию ординальной полезности. Что же касается достоинств двух последних, то они усвоены в рамках МОП, но не на прежней, классической основе. В этом месте, пожалуй, уместна физическая аналогия, наводящая на размышления о метаморфозах научно-теоретического роста, отнюдь не чуждых экономическому знанию.

В классической физике различали объекты двух видов — частицы и волны, обладающие принципиально различными типами пространственной локализации. Частица не может быть волной, а волна частицей. Желая понять закономерности, которым подчиняются квантовые объекты, Л. де Бройль приписывал этим объек-

там и волновые, и корпускулярные свойства. Синтез несочетаемых определений привел к дуализму, неприемлемому в научном отношении. Правильная теория несовместима с представлением о присваивании квантовым объектам свойств классически понимаемых частиц и волн. Попытка свести квантовую механику к классической несостоятельна. Возвратимся к экономическому знанию.

Попытка представить МОП как объединение кардиналистской и ординалистской полезности — это тоже дуализм, неудачная попытка наполнить старые теории новым содержанием. МОП имеет дело с элигетарной (от лат. *eligere* — тщательно выбирать из нескольких сущностей) полезностью. Ясно, что три термина: «кардинальная полезность», «ординальная полезность», «элигетарная полезность» (этот термин придуман нами. — В.К.) — соотносятся с теориями принципиально разного типа. Имея это в виду, совершенно недопустимо считать элигетарную полезность кардинальной или ординальной. Поступать по-другому — значит не понимать, что научные термины позиционируются не произвольно, а в соответствии с типами теорий.

Методологическое объяснение феномена элигетарной полезности оставляет желать много лучшего. В этой связи обращает на себя внимание знаменитая статья Ар. Алчиана [10] полувековой давности. Именно в ней была изложена ставшая популярной парадигма понимания элигетарной полезности. Оказавшись в методологически напряженной ситуации, знаменитый экономист был вынужден руководствоваться какой-либо методологической концепцией. Его выбор пал на концепцию измеримости. Такой выбор является далеко не очевидным. На наш взгляд, его следует объяснять приверженностью Алчиана к операционализму. Операционалист желает измерить все составляющие теории, в том числе ее методологические основания. Алчиан прекрасно понимал, что новая концепция полезности относится к области философских оснований экономической теории.

Сделав весьма обязывающий в методологическом отношении шаг, Алчиан характеризовал измерения крайне осторожно, а именно таким образом, чтобы подвести под них элигетарную полезность. «Измерение в самом широком смысле слова, — аргументировал он, — понимается как приписывание чисел сущностям» [10, с. 337]. Так как числа приписываются последовательности элигетарных полезностей, то они измеримы. Такая логика представляется на первый взгляд безупречной. В действительности же допущена решающая ошибка. Приписывание чисел сущностям — это

необходимая, но недостаточная для измерения акция. Нумерация К. Гёделя, использованная им при доказательстве знаменитых ограничительных теорем, тоже есть приписывание чисел сущностям, но он ничего не измерял. Математики приписывают числа сущностям, но не измеряют, а считают. Измерение всегда есть актуальный процесс сопоставления сущностей, являющихся объектами семантических и прагматических наук, в частности экономической теории. Измеряется настоящее, а не будущее. Это обстоятельство имеет решающее значение в понимании существа прагматических, в том числе экономических, наук. Элигарная полезность относится, как отмечал Ар. Алчиан, к «ненадежным перспективам». Перспективы, даже если бы они были надежными, невозможно измерить в принципе, ибо они относятся к будущему, а оно неизмеримо. Но неужели функция полезности с ее числовым характером вообще непричастна к процессу измерения?

Как известно, функция полезности определена с точностью до монотонно возрастающего преобразования (это означает, что графики функций полезностей одного потребителя подобны по форме, но не тождественны друг другу). Условие определения функции полезности с точностью до ее монотонного преобразования показывает, что ее нельзя верифицировать процессом измерения. Дело в том, что в экономике в денежных единицах измеряются многие факторы, в частности цены (v_i). Функция полезности связана с этими факторами, так как имеет место функция $u = u(v_i)$. Измеряя v_i , экономисты косвенным образом проверяют на истинность функцию полезности. Как видим, экономист, реализуя потенциал теории, вынужден действовать нетривиальным образом. Доступ к пониманию процесса он получает не сразу, а лишь после задания функции полезности и осуществления с ней ряда актов, позволяющих перейти в конечном итоге от выбора максимально ожидаемой полезности перспектив к измерению актуальных, т.е. существующих в настоящее время, величин.

Как видим, в методологическом отношении экономисту следует действовать очень осторожно, кавалерийским наскоком экономическую теорию не оседлать. Следует учитывать, что, несмотря на взаимосвязь всех частей экономической теории, они относительно самостоятельны, а потому необходимо различать: основание и выводы теории; предсказание будущего и актуальность настоящего; приписывание чисел функции полезности и осуществляемые в этой связи счет и измерение в денежных единицах ряда факторов. В деле интерпретации содержания экономической тео-

рии первостепенное значение имеет понимание тех переходов, которые связывают в одно целое все ее части, в том числе функцию полезности и процесс измерения тех экономических факторов, которые действительно измеряются. Далеко не тривиальная методологическая ошибка Ар. Алчиана состояла в отсутствии учета перехода от оснований теории к ее выводам, поддающимся непосредственной верификации. Он дал своей статье заголовок «Значение измерения полезности», но измерение полезности невозможно, поэтому имело бы смысл рассуждать, например, о функции полезности и ее связи с измерением экономических факторов.

За последние полвека аппарат функций полезностей стал привычным для абсолютного большинства экономистов. Но трудности с его методологическим пониманием остаются непреодоленными. Все еще продолжают попытки либо вывести некую кардиналистскую меру ординалистской полезности, либо измерить элигитарную полезность как таковую, либо редуцировать ее к чувству удовлетворения, природа которого якобы ни в коей мере не определяется теорией. Во избежание недоразумений отметим со всей определенностью, что статус функции полезности определяется содержанием экономической теории и именно она открывает доступ к пониманию того, что принято называть «удовлетворением потребностей». Попытка связать основание экономической теории с так называемыми психическими потребностями научно несостоятельна.

Проведенный выше анализ позволяет высказать определенные суждения относительно феномена двойственности потребительной и меновой стоимости. На наш взгляд, нет такой двойственности. Ошибочно считать, что цена представляет лишь одну сторону товара, а именно меновую. В таком случае непонятно, почему другая сторона товара — потребительная стоимость остается неизмеренной. Непротиворечивое мышление достигается лишь тогда, когда интенсивность ментального восприятия товара, которое как раз обычно и считают потребительной стоимостью, тем или иным способом увязывается с его ценой. Интерпретатор в качестве экономиста имеет перед собой товар и его количественную меру — цену. Заинтересовавшись своей ментальностью, чувствами и мыслями, он переводит ее в ценовое представление, иного просто-напросто не дано. В цене товара в экономическом смысле рядом представлены и мысль, и чувства о нем. Цена выступает количественной мерой интенсивности чувств, составляющих органическое единство с мыслью. Каждый человек мыслит и чувствует в полном со-

ответствии с той теорией, которой он руководствуется. Он может развивать эту теорию, но он не в состоянии выпрыгнуть из нее. Интерпретатор может считать, что цена данного товара установлена неправильно, а потому интенсивность его чувств не соответствует ей. Но если цена, как он полагает, установлена правильно, то он вынужден именно ее считать количественной мерой своих чувств (читай: потребностей). В его рассмотрении нет других величин, которые он мог бы сопоставить с интенсивностью чувств. Чувства и эмоции — это не что иное, как один из уровней теории, ее ментальная ступень.

В заключение еще раз проведем сопоставление экономической и физической теорий. В физике ее теоретическое основание представляет волновая функция, а измеряется не она, а собственные значения операторов, определенные относительно тех или иных параметров ($\hat{A}\phi = a\phi$; измеряется a , а не ϕ , но a несостоятельна без волновой функции ϕ). Основанием экономической теории является функция полезности, а измеряются цены товаров и производные от них величины ($u = u(v_i)$; измеряется v_i , а не u). В том и другом случае существует определенная связь между основаниями теории и ее заключительными звеньями. В указанном отношении физическая и экономическая теории сходны друг с другом. Их схожесть наводит на определенные методологические размышления.

6.3. НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И РИСК

Проблема неопределенности занимает в современной экономической теории, бесспорно, центральное место. Ее разрешение дает ключ пониманию всех других проблем. Первым, кто осознал это, был Ф. Найт [128, 236]. Его классическая работа (1921) [236] опередила время лет на сорок. Лишь в 1960-х гг. благодаря в первую очередь теории ожидаемой полезности ее актуальность была оценена. Найт задал парадигмальную рамку понимания неопределенности, а также риска. В условиях риска лицу, принимающему решение, известны объективные вероятности возможных экономических событий. В ситуациях неопределенности их невозможно определить. Это обстоятельство не закрывает подступы исследователя к феномену неопределенности. Ему не остается ничего другого, как руководствоваться субъективно предполагаемыми вероятностями. Разумеется, было бы неверно считать, что в этой связи торжествует субъективизм с его приверженностью к неоправдан-

ному релятивизму. Речь должна идти не о субъективизме, а о понимании теории как результата творчества субъекта. Проверка теории кладет конец ее произвольности.

В методологическом отношении осмысление проблемы неопределенности фокусируется четырьмя аксиомами теории ожидаемой полезности. Рассмотрим их, следуя в концептуальном отношении за статьей Дж. Хейя [194].

Исходный выбор C запишем как

$$[A_1, \dots, A_i, \dots, A_N; p_1, \dots, p_i, \dots, p_N],$$

где $A_1, \dots, A_i, \dots, A_N$ получаются соответственно с вероятностями $p_1, \dots, p_i, \dots, p_N$. Предполагается также, что исход A_1 предпочтительнее $A_i, \dots, A_i$ предпочтительнее A_N .

Аксиома непрерывности предполагает, что для каждого i существует полезность u_i , такая, что агент безразличен в выборе между A_i и азартной игрой $[A_1, A_N; u_i, 1 - u_i]$. Для каждого агента $u_1 = 1$, а $u_N = 0$. Промежуточные же значения u_i расположены между 0 и 1. Именно поэтому агент с одинаковой степенью удовлетворения способен принять как A_i , так и азартную игру $[A_1, A_N; u_i, 1 - u_i]$. Разумеется, приведенное пояснение не является доказательством аксиомы непрерывности. Аксиомы, как известно, не доказываются. В методологическом отношении обращает на себя внимание сопряженность аксиомы непрерывности с принципом безразличия. Это, очевидно, указывает на ее нетривиальность.

Аксиома независимости предполагает, что определенная точка безразличия сохраняется вне зависимости от контекста.

Аксиома редукции предполагает сведение любого рискованного выбора C к выбору между A_1 и A_N .

Аксиома монотонности предполагает, что отдается предпочтение тому выбору, для которого больше $\sum_{i=1}^N p_i u_i$. Это условие равносильно следующему: предпочтительна та игра, в которой вероятность получения A_1 является наивысшей.

В упомянутой выше статье Хейя все четыре аксиомы иллюстрируются в методически выверенной манере. Далее он развивает свою аргументацию следующим образом. Во-первых, Хей отмечает простоту и содержательность теории ожидаемой полезности. Во-вторых, он акцентирует внимание на фактах, свидетельствующих против традиционной теории (речь идет о явлении обращения предпочтений и эффекте изоляции, состоящем в выборе из двух идентичных исходов одного как предпочтительного). В-тре-

тых, рассматриваются теории (концепция перспектив Канемана и Тверски и концепция огорчений Лумза и Сагдена), которые призваны объяснить аномальные для классической версии ожидаемой полезности эффекты. Г. Лумз также делает обзор попыток, с одной стороны, сохранить МОП, а с другой стороны — усовершенствовать ее [100, с. 735–739].

Вывод, к которому приходит Дж. Хей, весьма показателен. «Альтернативные теории неизменно отрицают ту или иную из аксиом, лежащих в основе теории субъективной ожидаемой полезности» [194, с. 318]. Наибольшие сомнения вызывает аксиома независимости, а также аксиома редуцируемости. Но это, как говорится, мы уже проходили. Достаточно вспомнить об уроках развития в конце XX в. математической логики. Один за другим пересматривались методологические принципы, в том числе такие, как двузначность функции истинности, закон исключенного третьего, правило жесткого логического следования. Именно в результате пересмотра содержания этих принципов появились интуиционистские, многозначные и паранепротиворечивые логические системы. Логика не перестала быть рационалистами, но их рационализм стал содержательнее и многограннее. В сходном ключе происходит перестройка теории ожидаемой полезности. Ее традиционный вариант не является безупречным. Разумеется, в этом обстоятельстве в свете роста научного знания нет ничего удивительного. Впрочем, обращает на себя внимание следующее обстоятельство. Логика перестраивают свои системы без всякого пиетета перед психологией. Мы имеем в виду, что они научились преодолевать ловушки психологизма уже в конце XIX в. Никаких особых рецидивов психологизма в логике XX в. не отмечалось. В современной же экономической науке психологизмы не изжиты. Как уже отмечалось, от имени психологии совершенно необоснованно ставится под сомнение рационалистическое содержание экономической теории.

Разумеется, сложности экономической теории органично связаны с ее далеко не тривиальной спецификой. Решающее значение приобретает эффект отношения к ценностям. Если бы экономический агент руководствовался исключительно ценностями и не менял бы своего отношения к ним, то дело обстоит значительно проще. Но он и в процессе принятия решений, и в процессе совершения экономических действий как-то относится к ним, переоценивает их. При таком образе ментальной, языковой и поведенческой жизни исходные аксиомы всегда оказываются недостаточны-

ми. К ним то и дело приходится добавлять новые положения, меняющие первоначально ожидаемые выводы. Такова логика не-монотонных рассуждений, учет особенностей которых непременно приводит к плюрализму теорий. Надо полагать, все попытки придумать одну, универсальную теорию ожидаемой полезности обречены на провал. МОП достигла такой стадии развития, когда она обречена на плюрализм.

Для экономического человека и полезности, и вероятности — это ценности. Соответственно, ценностями для него являются и неопределенности, и риски, базисом которых выступают полезности и вероятности. Отношения экономических субъектов к полезностям, вероятностям, неопределенностям и рискам заслуживают объемных монографий. Речь идет о чрезвычайно многообразных и к тому же недостаточно изученных феноменах. Так, в зависимости от уровня своей компетентности и объективных условий люди либо охотно идут навстречу неопределенностям и рискам, либо бегут от них как от чумы.

Хорошо известно, например, что для обеспечения функционирования денежной системы в условиях неопределенности часто (но не всегда!) уместны контрактные соглашения, обеспечивающие юридические процедуры, и системы взаимных зачетов, рассчитанных на различные по продолжительности периоды. Неопределенности не избежать, но ее можно регулировать. Совсем не обязательно «гасить» неопределенность. Новаторство, как любил подчеркивать Й. Шумпетер, нуждается в атмосфере неопределенности. В этой связи не считается ущербным процесс так называемого созидательного разрушения («*creative destruction*»). Выражаясь диалектически, неопределенность выступает как единство созидательных и разрушительных эффектов. К счастью, современные экономисты не удовлетворяются вербальной риторикой: во имя управления избавляйтесь от неопределенности, а ради инноваций и изобретательства воссоздавайте ее. В современной экономической теории вполне оправдано признаком хорошего тона считается использование тщательно обоснованного формального языка. В этой связи нам представляется весьма показательным использование в ситуациях неопределенности обобщенного критерия пессимизма-оптимизма Гурвица [87].

Этот критерий определяется относительно выигрышей с коэффициентами $\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_m$. Вводится показатель эффективности стратегии A_i : $G_i(\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_m) = \sum_{j=1}^n \lambda_j b_{ij} = 1, \dots, m$, где b_{ij} — выигрыш при

стратегии A_i ; m — число стратегий. Оптимальной считается стратегия с максимальным значением G_i . Коэффициенты λ_1 выбираются из интервала $[0, 1]$ таким образом, чтобы выразить отношение субъекта к рискам (к опасностям). Вводятся коэффициенты λ_o и λ_p соответственно оптимизма и пессимизма, соотношение между которыми меняется в зависимости от степени опасности ситуации.

Схема введения обобщенного критерия пессимизма-оптимизма Гурвица относительно выигрыша с коэффициентами $\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_m$ показывает типичный путь формального освоения ранее не учитывавшейся ценности. λ_i — это своеобразная ценность, а именно отношение к рискам. Общее правило гласит: любая ценность может быть выражена переменной, а последняя встроена в соответствующий принцип (в рассматриваемом случае в качестве полезности выступает обобщенный критерий Гурвица). Фундаментальная сложность состоит в том, что априорно невозможно задать ни число экономических ценностей, ни число отношений к каждой отдельной ценности. Есть риски (вероятности), есть отношение к ним, есть отношение к отношению к рискам и т.д. Исследователи вынуждены учитывать все многообразие ценностного мира экономических субъектов. К счастью, ситуация не столь безнадежна, как кажется на первый взгляд. В своих отношениях к ценностям люди в силу целого ряда обстоятельств сами себя ограничивают. Как правило, используются лишь базовые ценности (ценности первого порядка) и ценности—отношения к ним (ценности второго порядка). Ценности третьего порядка и выше культивируются крайне редко. Как нам представляется, современная экономическая теория находится на интереснейшем этапе своего развития. Она все решительней отказывается от идеалов позитивной экономической теории. В освоении же мира ценностей она столкнулась с фундаментальной трудностью — необходимостью перехода от теории экономических ценностей первого порядка к теории экономических ценностей второго порядка.

Современная экономическая теория должна быть готова к постоянной ревизии своих оснований. Одним из ее результатов как раз и явилось выдвижение проблемы неопределенности в центр самых актуальных на сегодняшний день научных исследований.

6.4. ВРЕМЯ, ЦИКЛЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Неопределенность и риск тесно связаны с проблемой времени. Бесспорно, что в экономической деятельности человека время является важнейшим фактором. Как известно, время причастно к любой форме процессуальности, а значит, и к экономическим процессам. Но есть еще одно важнейшее обстоятельство, определяющее особо высокий уровень актуальности проблемы времени в экономике. Экономическая наука относится к классу прагматических дисциплин. Во всех этих науках будущее не является автоматическим результатом развертываний потенций настоящего. Оно проектируется, а лишь затем реализуется из потенций настоящего. В этой связи будущему придается в аксиологических науках значительно большее значение, чем, например, в естествознании. Таким образом, особая актуальность проблемы времени в экономической науке определяется в значительной степени ее прагматическим статусом.

Отметив актуальность проблемы времени, мы вынуждены также указать, что при ее осмыслении исследователи встречаются со значительными трудностями. Именно в таких случаях является весьма желательным подключение к анализу методологии. Обзор соответствующей литературы убедил нас в том, что наиболее актуальными в понимании проблемы экономического времени являются следующие темы:

- специфика экономического времени;
- время и циклы;
- время и экономическая теория.

Специфика экономического времени. Эпохальные работы А. Эйнштейна, связанные с созданием сначала специальной, а затем и общей теории относительности, инициировали буквально во всех науках вопрос о специфике того времени, которое фигурирует в них, будучи обозначенным символьным знаком t . При этом представители самых различных наук попали в исключительно затруднительную ситуацию. Эйнштейн показал, что не существует единого мирового времени, нависающего, подобно року, над человечеством. А между тем во всех нефизических науках по-прежнему используется представление как раз о таком времени. Получается, что, например, экономисты заимствуют из физики понятие, которое не является экономическим. Это обвинение можно отвести за счет следующей аргументации. Эйнштейн учел очень тонкие эффекты, которые в мире экономических явлений несущественны.

Экономисты используют, дескать, не концепцию единого мирового времени как реального сущего, а идеализацию последнего, которая получается за счет абстрагирования от несущественных для экономики аспектов физического времени. На наш взгляд, такая аргументация должна быть отчасти принята. Но она никак не отменяет следующего проблемного вопроса: «Какое время изучается (осмысливается) посредством экономической теории — физическое или экономическое?»

Этот вопрос крайне неприятен. Физическое время изучается, по определению, физикой. При существующем состоянии экономической науки ее представители вынуждены утверждать, что они также изучают... физическое время. Но, может быть, то время, с которым имеют дело экономисты, не является физическим? Увы, поскольку оно измеряется в тех же самых единицах, что и физическое время, а именно в секундах и в производных от них величинах (месяцы, годы и т.д.), то оно должно быть признано по своей природе физическим. Если бы экономистам удалось показать, что экономическое время отличается по своей природе от физического времени и, следовательно, измеряется не в секундах, а в каких-то специфических экономических единицах, то их логика была бы безупречной. Но такого рода обоснование отсутствует. Экономическая наука, равно как и все другие нефизические науки, недалеко ушла от концепции единого универсального (физического) мирового времени, выступающего по отношению к экономическим явлениям в качестве экзогенной сущности.

Дальнейшая логика изложения строится таким образом. Во-первых, мы покажем провал одной грандиозной попытки выразить специфику экономического времени. Во-вторых, попытаемся извлечь из нее соответствующие философские уроки.

В экономическую науку проблема времени вошла вместе с теорией трудовой стоимости. Труд создает стоимость. Следовательно, в той степени, в какой рабочее время является мерой труда, оно также выступает и мерой стоимости. Эта логика нашла довольно неожиданное развитие в теории К. Маркса, который был очень чувствителен к проблеме времени. По Марксу, двойственность труда (конкретный/абстрактный труд) находит свое проявление в двойственности рабочего времени (индивидуальное/общественно необходимое время). Экономическое время выступает у Маркса как общественно необходимое рабочее время, измеряемое в деньгах. В предисловии к первому изданию «Капитала» Маркс отмечал, что форма стоимости получает свой законченный вид в денежной

форме [108, с. 6]. Так как в теории Маркса фигурируют две формы рабочего времени, то он получил возможность отличать экономическое время от физического. Первое в отличие от второго измеряется не в секундах (часах, днях и т.д.), а в денежных единицах. Логика марксизма, по-настоящему адекватная его основаниям, особенно принципу двойственности, требует четкого различения как конкретного и абстрактного труда, так и их временных характеристик. Согласно этим основаниям противоположные стороны признаются в принципе несводимыми друг к другу.

Впрочем, сам Маркс в соблюдении принципа двойственности не был последовательным. Он отрицал любую попытку редуцирования меновой стоимости к потребительной, но когда дело доходило до двух форм рабочего времени, то он одну из них сводил к другой. Время абстрактного труда Маркс называл по-разному: и общественным рабочим временем, и общественно необходимым рабочим временем (потребным для производства тех или иных товаров). Во всех случаях, когда ему приходилось излагать свою теорию в деталях, он интерпретировал общественное рабочее время как общественно необходимое, т.е. как рабочее время, надобное для производства товаров в среднем. В итоге денежные единицы (доллар, рубль) сводились к усредненным часам. Если бы Маркс обосновал нередуцируемость общественного рабочего времени календарному рабочему времени, то его можно было бы посчитать первооткрывателем специфики экономического времени. Но, к сожалению, критики не выдерживают понимание Марксом не только природы общественного рабочего времени, но и принципа двойственности труда. Как уже отмечалось в параграфе 4.2, этот принцип несостоятелен, а значит, и ориентация на него при попытке обосновать специфику экономического времени также несостоятельна. Отсюда, разумеется, не следует ущербность самой идеи специфики экономического времени, ибо альтернативное ей воззрение ведет, пожалуй, прямо в лоно физикализма.

Время всегда является интегральной характеристикой процесса от его зарождения вплоть до окончания. Применительно к экономическому времени суть дела нам представляется следующей. Субъект S , руководствуясь ценностью V , совершает во имя достижения цели R ряд поступков $D_1, D_2, \dots, D_n$. Количественной интегральной мерой ряда поступков выступает экономическое время $t^{\text{ЭК}}$. Каждая новая порция экономического времени $t_i^{\text{ЭК}}$ ($i=1, 2, \dots, n$) увеличивает его суммарную величину. Чтобы подсчитать $t^{\text{ЭК}} = \sum t_i^{\text{ЭК}}$, необходимо руководствоваться определенной экономической те-

орией, которая толкует о связи ценностей, целей поступков и их временных параметров.

Вышеприведенная логика обоснования реальности экономического времени, надо полагать, должна вызвать возражение постольку, поскольку вроде бы ничего подобного ей в экономических теориях не присутствует. Но присмотримся к ним внимательнее. Товары, услуги, экономические акции исчисляются в денежных единицах. Цены и производные от них величины как раз и имеют искомый интегральный характер. Может быть, Маркс гениально угадал, что деньги и есть экономическое время? Если деньги есть экономическое время, то становится понятным, почему в экономической теории нет прямого упоминания об экономическом (нефизическом) времени. Оно присутствует там, но в форме денег.

Что касается природы денег, то ее понимание также оставляет желать много лучшего [104, с. 356—359]. В частности, никак не объясняется, почему все множество товаров и услуг можно измерять одной мерой. На наш взгляд, объяснение этому феномену может дать теория ожидаемой полезности в ее многокритериальном варианте. Суть дела видится в том, что все многообразие критериев сводится к одному (обобщенному) критерию. Как нам представляется, методологам еще не раз придется обращаться к вопросу о специфике экономического времени. В нем все еще содержится много неясностей, которые ждут своего разрешения.

Время и циклы. Весьма часто проблема времени выступает как представление о периодах и циклах. Основополагающее значение имели в этой связи труды А. Маршалла. Он подчеркивал, что фактор времени является «источником многих величайших трудностей в экономической науке» [113, т. 1, с. 174]. Надо было понять, каким образом эти трудности могут быть преодолены. В этой связи он варьировал длительность периодов, вовлекаемых в анализ: краткий, долгий, очень долгий, мельчайший отрезок времени [113, т. 2, с. 12]. Получался спектр разных по календарной длительности экономических периодов (отрезков). Периодичность (цикличность) экономического процесса указывает на его важнейшие структурные особенности, которые тщательно изучаются. Классиками в этой области наряду с К. Марксом и А. Маршаллом считаются К. Виксель, Н.Д. Кондратьев, Й. Шумпетер, К. Жюгляр, Ф. фон Хайек.

По мнению Р. Аврамова, «однажды выделенный цикл превращается в особый вид хронологии. Экономическое время начинает измеряться не в годах, а в циклах» [1, с. 64]. Если экономический

процесс формируется из регулярно следующих друг за другом циклов, то их счет действительно дает определенную информацию о его количественной мере. Но вряд ли этот счет следует отождествлять непосредственно с измерением экономического времени. Дело в том, что нуждаются в осмыслении сами временные параметры циклов. К тому же следует учитывать, что экономические циклы никогда не бывают полностью тождественными друг другу. А это означает, что они не могут быть приняты за единицу измерения. На наш взгляд, сложная проблема специфики экономического времени не сводится к цикличности экономических процессов.

Что касается движущих сил экономических циклов, то за последние два десятка лет они были существенно прояснены [19, 58], особенно благодаря усилиям «новых классиков» и «новых кейнсианцев». К двум представителям первых, Нобелевским лауреатам 2004 г. Ф. Кюдланду и Э. Прескотту, успех пришел благодаря анализу динамических стохастических моделей общего равновесия с позиций концепции рациональных ожиданий. Согласно их исследованию главной причиной циклов является прогресс технологии, сопровождаемый колебаниями других экономических факторов. Особенно замечательно, что удалось объяснить многие макроэффекты микроэкономическими основаниями. «Новые кейнсианцы» (Г. Мэнкив, Д. Ромер, В. Бернаике) в ряде пунктов существенно дополняют теорию «новых классиков». Они обращают особое внимание на роль процессов вне точек равновесия. Показательно, что обе спорящие стороны, по-разному оценивающие роль рынков и государства, тем не менее имеют много общего, в частности они руководствуются теорией рациональных ожиданий и постулатами оптимального поведения [58, с. 151]. Применительно к проблеме экономического времени успехи, достигнутые в объяснении деловых циклов, показывают, что ее осмысление достигается не посредством какой-то особой экзотики, а в составе экономических теорий.

Время и экономическая теория. Главная идея заключительного раздела параграфа состоит в том, что всякая экономическая теория, кроме всего прочего, является также и теорией экономического времени. Нет такой теории, в которой отсутствовало бы время. В забвении фактора времени часто обвиняют Л. Вальраса. «Чтобы достичь общего равновесия, — считал Г. Шэкль, — будущее время должно быть исключено из анализа. Общее равновесие, при котором действие любого лица предпринимается в условиях полной информации, возможно лишь в мире, лишенном временного

измерения, в мире одного мгновения, в мире без будущего» [211, с. 69]. Сказано излишне резко. В схемах Вальраса будущее присутствует, но оно является таким же, как настоящее. Синхрония Вальраса содержит время, но в ней нет диахронии. Достоинство идей Вальраса применительно к проблеме экономического времени состоит в ее увязывании с концепцией оптимальности. О том, что экономическое время содержит черты оптимальности, мир узнал благодаря именно Вальрасу. Разумеется, многие черты экономического времени в исследованиях Вальраса не нашли своего выражения.

Благодаря теории Дж.М. Кейнса экономисты познакомились с неопределенностями и вероятностными аспектами времени. понадобилось не одно десятилетие, прежде чем эти аспекты нашли максимально емкое на сегодняшний день осмысление в теориях рациональных ожиданий и ожидаемой полезности. Не входя в тонкости этих теорий, отметим лишь, что в них экономическое время предстает насыщенным ценностно-целевыми аспектами, причем во всем многообразии феномена неопределенности. Во избежание недоразумений необходимо четко определиться с вопросом о специфике того времени, которое фигурирует в экономических теориях. В этой связи нам представляется актуальным следующее различие.

Физическое время как таковое экономистов не интересует. Ни один из них не станет выписывать формулы физических теорий. А вот экономическая относительность физического времени является уже непосредственной прерогативой экономистов. Речь идет о вменении экономических ценностей календарному времени. Суть дела состоит в том, что оно в состоянии представлять экономические ценности в символической (знаковой) форме. Наконец, представляется резонным не упускать из виду экономическое время как таковое, выступающее количественной мерой экономических процессов и выступающее в форме денег.

В заключение отметим следующее: краткий обзор путей развития в экономической науке проблемы времени показывает, что она насыщена дискуссионными вопросами, продуктивное обсуждение которых предполагает среди прочего и методологическую компетентность. Наиболее актуальным нам представляется вопрос о специфике экономического времени. Но именно ему уделяется, как правило, незначительное внимание. На наш взгляд, широко распространенное отождествление экономического времени с календарным временем есть не что иное, как рецидив натурализма.

6.5. РАВНОВЕСИЕ И НЕУСТОЙЧИВОСТЬ

Одним из сложнейших вопросов экономической науки является проблема желаемой траектории функционирования и эволюции экономической системы. В этой связи особенно остро встает проблема сочетания равновесия и неравновесия. Два этих фактора, бесспорно, взаимосвязаны между собой. Но их вес в существующих экономических теориях различен. Последние полвека экономисты в основном ориентировались на концепцию равновесия [32, 178, 214]. Разумеется, такая ориентация имела место далеко не случайно. Главное основание ее популярности заключалось в том, что ориентация на нее обеспечивала проведение эффективной экономической политики.

Ключевые моменты концепции общего равновесия хорошо известны, но различными авторами они приводятся не в одинаковой последовательности. Это системная взаимосвязь элементов экономической системы; их внутренняя согласованность; равенство спроса и предложения; максимизация потребителями своей индивидуальной полезности, а фирмами прибыли; равновесие, эффективное по Парето. Точка равновесия обычно определяется в соответствии с правилом, согласно которому малое отклонение от нее возвращает систему к ней. Существеннейшим достижением теории стало установление тесной взаимосвязи между конкурентным равновесием и эффективностью по Парето [214, с. 56]. Эта связь охотно включается ортодоксальными неоклассиками в «жесткое ядро» излюбленной ими теории. Кажется, что найден ключ к пониманию основополагающих закономерностей функционирования экономических систем. Дайте работать рынку, и он все расставит по своим, наиболее эффективным, местам.

Первоначально принцип общего равновесия воспринимался в образе «невидимой руки» А. Смита, как объективный факт, лишенный нормативно-методологического содержания. От этого представления пришлось отказаться по целому ряду причин, среди которых следующие две являются, пожалуй, решающими. Во-первых, его не удалось подтвердить экспериментально [24, с. 257–268]. Во-вторых, теперь уже мало кто сомневается, что само по себе состояние общего равновесия вообще не устанавливается, его приходится проектировать в весьма трудоемких исследованиях. Если модель равновесия выработана и рассчитана, то в соответствии с нею можно обеспечить эффективную в ряде отношений эволюцию экономической системы. Как выяснилось, операциональными

могут быть не только некоторые состояния, фиксируемые данные, но и их равновесные интерпретации. Исследователи сначала рассматривают равновесные сценарии, а затем, руководствуясь результатами наблюдений, определяют необходимость либо их сохранения, либо отклонения от них. Вся совокупность расчетных цен никогда не наблюдается в эксперименте, и потому их называют неявными. Они выполняют роль ориентиров.

Каким образом идее общего равновесия придается операциональный вес, прекрасно показал Дж. Уэлли [178]. Конструирование сценариев (экономисты называют их моделями) проходит несколько этапов: определяется структура модели, формы используемых функций, выбираются значения параметров, «привязываемые» к известным данным таким образом, чтобы они соответствовали равновесному сценарию, для их вычисления используются компьютерные программы. Все это делается ради того, чтобы можно было рассчитать будущие значения параметров из сконструированного, предполагаемого, а не действительного равновесия.

Известную озабоченность вызывает метод калибровки исходных данных и их последующая корректировка. Суть метода калибровки состоит в том, что модель специфицируется посредством, как правило, данных одного года. Калибровка не предполагает эконометрического оценивания на основе статистических методик. Дело в том, что в прикладных моделях используется столь большое число параметров (иногда несколько тысяч), что их эконометрическая обработка потребовала бы нереально большого промежутка времени. Именно поэтому приходится поступиться ее достоинствами во имя сохранения богатства структуры модели экономического равновесия [178, с. 786]. На всех этапах равновесного моделирования от разработчика требуется теоретическая проницательность, без нее ему не добиться успеха. Что же касается правомерности равновесного моделирования, то в конечном счете она определяется его практической эффективностью.

Исключительным достижением сторонников концепции общего равновесия стало ее распространение на случай неопределенности. Они получили возможность теоретического понимания эффективного сочетания ожиданий и планов экономических субъектов. В условиях неопределенности эффективность по Парето достигается за счет оптимизации ожидаемой полезности. Сложности прогноза будущего вызывают необходимость развития фьючерсных рынков и рынков контингентных (условных) сделок [214, с. 63].

Еще одним этапом развития идеи равновесия стала теория игр. Она перевела ее на плюралистические рельсы. Было выяснено, что не всегда возможна доминирующая стратегия, в которой существует только одна оптимальная стратегия для каждого игрока вне зависимости от действий других игроков. Равновесие по Парето — каждый игрок не способен улучшить свое положение, не ухудшая положение другого игрока, — также не всегда возможно. *Равновесие по Штакельбергу* — ни один из игроков не может увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке, а решение сначала принимается одним игроком и становится известным другому — всегда возможно, но оно не очень типично для взаимодействий экономических субъектов. *Равновесие по Нэшу* — ни один из игроков не в состоянии увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке, меняя свой план действий, — также существует не всегда. Центральным понятием в теории некооперативных игр является равновесие по Нэшу, которое в случае несовершенной информации обобщается до *байесовского равновесия*. «Байесовское равновесие описывается как равновесие по Нэшу, в котором каждый игрок оценивает свой выигрыш как свою ожидаемую полезность, обусловленную его частичной информацией о состоянии природы» [119, с. 424]. К. Монте видит основной недостаток понятия равновесия по Нэшу, а также байесовского равновесия в том, что «может существовать множество... точек равновесия. В этом случае не существует ясного способа выбрать между различными возможностями» [Там же, с. 423]. Обилие точек равновесия вынуждает к тщательному изучению проблемы координации возможностей. Она преодолевается за счет введения дополнительных ограничений, как правило институциональных, часто имеющих этическое значение. Следует также учитывать, что совсем не обязательно неоднозначность точек равновесия заслуживает негативной оценки. Ведь речь идет о развитии понятия равновесия, а это обстоятельство можно и поприветствовать. Суть дела состоит в том, что все более разносторонними становятся представления экономистов об оптимальности.

Понятия равновесия и оптимальности не противоречат друг другу, более конфликтным является соотношение равновесия и неравновесия. В чисто формальном отношении одно исключает другое. Равновесие имеет место там, где действующие факторы уравновешивают друг друга. В противном случае имеет место неравновесие. Характеризуя динамику экономической системы, концепт «равновесие/неравновесие» обычно дополняют понятием

«устойчивость/неустойчивость». Равновесие системы является устойчивым, если под действием соответствующего фактора она возвращается в прежнее состояние. И равновесие и неравновесие может быть как устойчивым, так и неустойчивым. В традиционной экономической теории господствуют идеалы равновесия и устойчивости. Очевидно, что забвение неравновесия и неустойчивости пагубно. Впрочем, длительное время опасности упомянутого забвения недооценивались. Торжествовал тезис, согласно которому неустойчивость не имеет значения (неравновесие принималось, но лишь в его «устойчивом» варианте). Развитие Г. Хакеном и И. Пригожиным синергетической программы в математике, физике и химии поставило в повестку дня вопрос о синергетических экономических эффектах. Синергетическая программа связана с широким классом нелинейных уравнений, который в той или иной форме «захватывает» любую науку, в том числе и экономическую. Для экономической науки синергетика имеет актуальное значение. Это довольно убедительно показал В.-Б. Занг. В его книге [59] читатель найдет обширный список литературы по синергетической экономике. Какие новые методологические ориентиры она намечает?

На наш взгляд, особый интерес представляют следующие положения.

- Флуктуации и бифуркации имеют актуальное значение.
- Время спектрально.
- Хаос достоин понимания.
- Параметры порядка имеют микроэкономическую природу.

Все эти положения входят в состав философии синергетики. В данном случае они представляют особый интерес с точки зрения будущего экономической науки и возможностей экономической политики.

Флуктуации и бифуркации имеют значение. Как показано в работах синергетиков, в особых точках неустойчивости флуктуации запускают механизм бифуркации, когда в силу незначительного изменения параметров трансформируется ход процессов в качественном отношении (преобразуется структура решений дифференциальных уравнений). Эффекты, вызываемые флуктуациями, а они, следует отметить, характерны для неопределенных ситуаций, часто приобретают «лавинообразный» (и в этом смысле макроскопический) вид. Бифуркационно-флуктуационные процессы представляются крайне необычными. К счастью, они поддаются изучению. При этом особое внимание уделяют так называемому «коллективному» действию факторов. Новостью для эконо-

мистов является их резонансное взаимодействие, вызывающее соответствующие «взлеты» и «падения».

Время спектрально. Эмпирически давно было замечено, что время бывает равномерно текущим, взрывным, а то и катастрофическим. Синергетики сумели показать, что убыстрение и замедление процессов соответствует решениям соответствующих уравнений. Наличие спектра времен открывает перед политиками разнообразные возможности. Они должны использовать те временные режимы, которые полезны. Другие синергетические сценарии необходимо, по возможности, подавлять. В этой связи приходится с сожалением констатировать, что проведенные в начале 1990-х гг. в России преобразования имели катастрофический характер, но осуществлялись они без какого-либо учета теории катастроф.

Хаос достоин понимания. Общепринятой дефиниции хаоса не существует. Применительно к экономике его, пожалуй, следует определить как состояние с максимально неопределенным будущим. В условиях хаоса предсказание предельно затруднено, но оно, тем не менее, возможно. Как отмечает В.-Б. Занг, «хаос происходит из порядка и некоторых, вполне рациональных, механизмов... По своему смыслу хаос не является абсолютно негативным состоянием. Это не только разрушение существующего порядка. Хаос потенциально позитивен» [59, с. 311]. Если бы хаотическая система обладала сознанием, то она имела бы основание заявить, что она «забыла» свое прошлое и не знает своего будущего. К счастью, человечество не только помнит прошлое, но в соответствии с ним проектирует еще и свое будущее. В качестве активной силы оно способно придать хаосу определенную структуру, использовать его неопределенностные черты в своих интересах. Все, что относится к хаосу, поддается изучению. Рационализм не останавливается перед ним в беспомощном положении.

Параметры порядка имеют микроскопическую природу. Синергетику часто определяют как науку о самоорганизации сложных систем. Системы называются сложными прежде всего из-за наличия у них многих степеней свободы. Популярное в науке разделение на микро- и макросостояния связано с различиями числа степеней свободы. В микроэкономике приходится учитывать своеобразие каждого потребителя. В макроэкономике учитываются лишь агрегированные параметры, или стратегические факторы. Соотносительность микро- и макроэкономики всегда считалась трудной для понимания. Похоже, что синергетический подход может многое прояснить в этом деле. Согласно принципу подчинения

Тихонова—Хакена устойчивые моды могут быть подавлены неустойчивыми. И как раз они являются параметрами порядков макросистем. Становится ясным, почему число степеней свободы соответственно макро- и микросистем разительно отличается друг от друга. Есть все основания предположить, что в конечном счете все экономические макроэффекты объясняются ценностно-целевым поведением экономических субъектов. Исследователи имеют возможность объяснить не только *как* происходят макроэкономические явления, но и *почему* именно таким образом.

В заключение отметим следующее: как нам представляется, осмысление трех «не» — неравновесия, неустойчивости и нелинейности — потребует от методологов многих усилий и неординарных решений. В связи с успехами синергетики придется переосмыслить и концепцию оптимальности. Состояние экономической теории предъявляет к методологам все большие требования.

6.6. ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ИЗМЕРЕНИЙ И ПРОВЕРКА ТЕОРИИ

В предыдущих главах и параграфах неоднократно приходилось отмечать практический характер экономической теории. Она должна непременно доводиться до стадии ее проверки, а затем и практического использования. Это вроде бы тривиальное обстоятельство вряд ли вызывало бы особое внимание, если бы его осмысление не предполагало обращение к двум весьма утонченным наукам. Речь идет об экономической статистике и эконометрике, переживающих за последние три десятка лет подлинный бум. Косвенным свидетельством этого обстоятельства является все более частое присвоение эконометрикам Нобелевской премии. За период с 1969 по 2003 г. ее лауреатами стали восемь человек (Р. Фишер, Я. Тинберген, Л. Клейн, Т. Хаавелмо, Дж. Хекман, Д. Макфадден, Р. Энгл, К. Грэйнджер).

Провести демаркационную линию между экономической статистикой и эконометрикой непросто, они в ряде аспектов явно перекрывают друг друга. Порой экономическую статистику рассматривают как элемент эконометрики, но часто последняя понимается в качестве области первой. «Главная цель статистики — получение осмысленных заключений из несогласованных (подверженных разбросу) данных» [170, с. 9]. Эконометрика дословно означает *наука об измерении экономических величин*. Ее главная цель — установить, что можно измерить и что следует измерять, подтверждается ли теория и в какой степени ее целесообразно ис-

пользовать для прогнозов. Эконометрика, подобно экономической статистике, также не может обойтись без разветвленной аргументации по поводу интерпретации данных измерений. Именно интерпретационный аспект является общим для двух рассматриваемых теорий. Но там, где на передний план выходит интерпретация, непременно пробивает час методологии. Строго говоря, и экономическая статистика, и эконометрика находят свое осмысление в методологических дисциплинах, а именно в философии соответственно экономической статистики и эконометрики. Но обе эти теории пока еще не сложились в самостоятельные дисциплины, они находятся в стадии становления. Наша задача состоит в вовлечении их основополагающих аспектов в общую философию экономической теории. Интересную попытку в этом направлении сделал М. Блауг [24, с. 67–70].

Он обратил внимание на следующие обстоятельства. Во-первых, гипотеза (теория), признающаяся истинной, выбирается; следовательно, всегда есть неисключаемый риск совершить ошибку. Во-вторых, выбор в соответствии с принятой в экономической статистике аргументацией осуществляется между по крайней мере двумя гипотезами (речь идет о гипотезах H_0 и H_1 , где H_0 — гипотеза о сходстве, а H_1 — гипотеза о различии смысла данных с подвергаемой проверке теорией). В-третьих, интерпретация наблюдений невозможна без введения методологических норм, предполагающих, в частности, выбор уровня статистической значимости и статистического метода, а также лемм, например знаменитой леммы Неймана—Пирсона. Блауг критикует К. Поппера за то, что тот не учел уроки статистической проверки гипотез. Он убежден, что это можно было сделать, ибо такая проверка согласуется с концепцией фальсификации Поппера, согласно которой мы выбираем ту гипотезу, которая не опровергнута. Но нельзя не видеть, что при этом концепция фальсификации существенно модифицируется, ей придается вероятностный характер. Мы выбираем ту теорию, которая лучше других согласуется с методологическими критериями экономической статистики и эконометрики. Разумеется, и они не даны от века. Если бы Е. Нейман и Э. Пирсон не изобрели лемму, названную их именами, то ее не было бы. Ее, кстати, нельзя извлечь из эмпирии, в ней заключен огромный потенциал математики. Отметив нормативно-методологический характер основных положений экономической статистики, Блауг не стал обсуждать его соотношение с так называемой позитивной экономической теорией. Согласовать одно с другим едва ли возможно. Если бы

Блауг отважился на такое согласование, то он в качестве одного из адептов позитивной экономической теории непременно попал бы в затруднительное положение.

Отметим также, что теория статистической проверки гипотез явно льет воду на мельницу экономического плюрализма. Выбор — всегда осуществляется между несколькими гипотезами. Так, H_0 может быть неоклассической версией, а H_1 — посткейнсианской. Статистическую теорию выбора между теориями на основе гипотезы Неймана — Пирсона [241, 223] обычно трактуют как разрешение дилеммы *истинная теория — ложная теория*. Но при плюрализме функция истинности не чужда каждой из теорий. В этих условиях особую значимость приобретает обстоятельство, подчеркиваемое А.Л. Куракиным: «Стремясь всемерно уменьшить вероятность одной из ошибок, мы неизбежно будем увеличивать вероятность другой. Данная связь является фундаментальным законом, без которого бессмысленно приниматься за оптимизацию решаемых систем» [85, с. 120].

А.Л. Куракин сделал интереснейшую попытку выявить мировоззренческие основания теории Неймана — Пирсона. Он показал, что аппарат математической статистики позволяет перейти от традиционного подхода к «позитивистскому» [85, с. 125]. В первом случае рассматриваются условные вероятности $P\{w/H_i\}$, выражающие вероятность P попадания в ту или иную область опытных данных w при условии истинности гипотезы H_i . Во втором случае в выражении для условных вероятностей w и H_i меняются местами. $P\{H_i/w\}$ выражает истинность H_i при условии получения определенных опытных данных w . Исходным пунктом могут быть как гипотеза, так и опытные данные, с анализа которых обычно предпочитают исходить в своих размышлениях неопозитивисты. С точки зрения теории познания речь идет о чрезвычайно интересном положении, свидетельствующем о дополнительности двух подходов, двух теоретических восхождений: а) от теории к фактам; б) от фактов к теории. Пункты а) и б) выступают не в качестве альтернатив, а в качестве дополнений друг к другу.

Что же касается главного урока развития экономической статистики и эконометрики, то он состоит в том, что соотношение теории и данных является в высшей степени нетривиальным и многозвенным процессом. Некоторые его аспекты обсуждаются ниже.

Просматривая литературу по эконометрике, мы обратим внимание на статью К. Холдена [200], довольно тщательно выверен-

ную в философском отношении. Он рассматривает шесть стадий эконометрического исследования и, что особенно впечатляет, всякий раз выделяет их проблемные аспекты. Именно в таком ключе должен действовать методолог. Последуем за К. Холденом, комментируя его выводы в философском отношении.

Стадия 1. Использование теории, в том числе для определения переменных и классификации их в качестве эндо- и экзогенных. На этой стадии масса проблемных вопросов возникает по поводу выбора корректной экономической теории, отнесения переменных к эндо- или экзогенным способам их измерения.

Стадия 2. Формулировка теории в виде набора уравнений. Огромные сложности начинаются уже при выборе вида уравнений. Как бы они ни определялись (обычно выбирается параметрическая линейная форма уравнений), в модель целесообразно включить параметр ошибки. Он имеет многофункциональное значение, связанное, в частности, с учетом нелинейных факторов, с подчеркиванием стохастической природы связи и ее типическим характером. Исследователь должен постоянно иметь в виду дилемму смыслового и типичного. Типичное в отличие от смыслового предполагает известное абстрагирование от индивидуального. Немалые сложности связаны также с выбором продолжительности единичного периода. Желательно, чтобы он выражал внутреннюю логику экономического процесса, а не доступность данных.

Стадия 3. Получение данных по каждой переменной. Главная проблема состоит в согласовании статистических рядов с теоретическими понятиями. Сложность здесь заключается в том, что данные собираются государственными службами не для целей научной работы. Как правило, данные пересматриваются, только после этого они становятся пригодными для научной работы.

Стадия 4. Применение эконометрических методов к данным и уравнениям для получения числовых значений параметров. Очень не просто провести спецификацию уравнений, учесть альтернативность моделей, оценить их методом наименьших квадратов или каким-либо другим подходящим способом.

Стадия 5. Изучение результатов на их удовлетворительность (применимость) как в экономическом, так и в статистическом отношении. Определенные на предыдущих стадиях коэффициенты могут не соответствовать их ожидаемым значениям. Обычно это вынуждает пересмотреть исходную формулировку теории. Должны быть соблюдены статистические тесты, в том числе связанные с условием отсутствия автокорреляции и гетероскопичности.

Стадия 6. Предсказание будущих значений эндогенных переменных. Сделанные прогнозы редко принимаются без дополнительных корректировок. Какие-то факторы не были учтены, изменилась экономическая политика, что привело к изменению соотношений генерирующих экономическое поведение переменных. Проверка прогнозов, как правило, выявляет их недостаточность, что инициирует ревизию всех рассмотренных выше шести стадий.

Таким образом, придание теории статистической и экономической основательности выступает как бег с препятствиями, в качестве которых выступают методологические альтернативы, без преодоления которых невозможно достичь концептуальных высот. В связи с ними появляются обвинения исследователей в непоследовательности, в частности в чрезмерном акценте либо на теории, либо на данных. Если имеет место первое, то не обходится без «подгонки данных». Во втором случае от исследователей ускользает концептуальная основательность. Но самое удивительное, что, несмотря на все вышеотмеченные сложности, рост научного знания непременно сопровождается эстафетой триумфов. Пожалуй, наиболее показательным примером в этом отношении является успех, достигнутый в анализе временных рядов с общими трендами [46, 70]. За особый вклад в этот анализ К. Грэйнджер был удостоен Нобелевской премии за 2003 г.

Временной ряд — это значения переменных, относящиеся к некоторой совокупности моментов календарного времени. Исходная эконометрическая задача состоит в выделении структуры, обычно в форме некоторого тренда, временного ряда. Различают стационарные, слабостационарные и нестационарные ряды. Временной ряд считается слабостационарным, если порождающий его механизм не меняется во времени, а процесс достиг статистического равновесия. Если безусловное математическое ожидание, дисперсии и ковариации процесса не зависят от времени и конечны, то процесс называется слабостационарным. При наличии отклонений от слабостационарности процесс называется нестационарным. Наиболее часто встречающимся и сложным для анализа является особый тип нестационарных процессов — так называемые ряды, стационарные в разностях, или интегрированные ряды порядка d . В простейшем случае $d = 1$. Смысл введения оператора разности первого порядка состоит в том, что ряд y_t является нестационарным, но его разность $y_t - y_{t-1}$ является слабостационарным случайным процессом. Операторы разности позволяют преобра-

зывать нестационарные ряды в слабостационарные, тем самым как раз и выявляется их неочевидная структура.

К. Грэйнджер первым показал, каким образом может быть выяснена коинтеграция интегрированных случайных процессов. В случае изучения связи двух интегрированных первого порядка случайных процессов она сводится к оценке посредством ряда тестов уравнения $y_t = \alpha + \beta x_t$ [70, с. 43–44]. Для наших методологических целей нет необходимости входить в детали эконометрического анализа временных рядов. Сказанного достаточно для перехода к методологическим комментариям.

Впечатляет многоступенчатый эконометрический и статистический анализ временных рядов, приводящий в конечном счете к нетривиальным результатам. В его отсутствие в принципе не удалось бы выявить долгосрочную взаимосвязь между экономическими переменными. А ведь это является главным назначением экономической теории. Весьма показательным выступает также и такой момент. До разработки методов анализа коинтегрированных отношений исследователи часто сталкивались со случаями ложной корреляции между значениями переменных. А это означало, что не удавалось непротиворечиво согласовать различные уровни экономической науки, ее концептуальный фундамент и эконометрику [70, с. 40]. Желаемая гармония была достигнута, но, разумеется, она не является окончательной. Грэйнджер не без надежды на новый рост научного знания, относящегося к временным рядам, отмечает, «что процесс, посредством которого достигается удовлетворительная спецификация модели и затем осуществляется оценивание, остается спорным» [46, с. 700]. Показательно, что одну из своих книг он целиком посвятил методологическим спорам по поводу моделирования временных рядов [223].

Итак, многоступенчатость экономической науки (микроэкономика — макроэкономика — экономическая статистика — эконометрика) предполагает концептуальную основательность и согласованность ее составляющих. В этой связи ряд исследователей (Д. Хендри, Дж. Майзон) используют концепт «конгруэнтность экономической модели». «Конгруэнтность, — отмечает Майзон, — требует, чтобы модель соответствовала выборочным данным, характеристикам системы измерений и априорной теории и чтобы она могла вмещать в себя конкурирующие модели» [103, с. 717]. Пожалуй, использование в указанном контексте термина «модель» неудачно. Очевидно, что речь идет о конгруэнтности (согласованности) всех структурных составляющих экономической науки,

рассматриваемой как системное целое. Что же касается принципа конгруэнтности, то он нам представляется действительно в высшей степени актуальным. Отметим прежде всего его фундаментальный, «сквозной» для экономической теории характер. Частичная конгруэнтность не скрепляет элементы экономической науки в единое целое и вырождается в конфирмационизм. Его недостаток Майзон вполне правомерно видит в том, что он сужает поле информации, следовательно, не вся она вовлекается в научный анализ [103, с. 717]. Принцип конгруэнтности не терпит какого-либо искусственного сужения. Он связан с требованием удовлетворения любой части и любого элемента экономической науки, в том числе теории и фактов, многозвенному спектру испытаний. Наивное представление о соответствии теории фактам оказывается не у дел. На наш взгляд, конгруэнтность должна восприниматься как фактор, насыщенный концептуальной силой, проявляющей благодаря усилиям исследователей свой потенциал не иначе как в росте научного знания. Именно в нем проявляется векторный характер концептуальных смыслов экономической науки. Если бы они не существовали, то экономическая наука, пожалуй, вращалась бы в кругу логических противоречий. К счастью, действительное положение дел не является таковым.

6.7. ИНФОРМАЦИЯ И ТЕОРИЯ

Буквально в каждом из предыдущих параграфов речь шла об информации. Этот аспект экономической теории заслуживает специального вычленения. Прежде всего необходимо определиться с природой информации. Что такое информация? Обычно этот вопрос молчаливо обходится, причем даже представителями комплекса наук, относящихся к информатике. На наш взгляд, самое общее определение информации гласит, что она является элементом (частью, локальной формой) теории. Вне теории информация в принципе не может существовать. По отношению к информации теория выступает как ее целое, как связанная совокупность отдельных информационных актов. Чаще всего информация существует в языковой, текстовой или речевой форме. Но она может существовать также и в ментальной, и в фактуальной форме. В отличие от кантовской «вещи в себе» любой факт информативен постольку, поскольку он входит в состав науки и, следовательно, выступает как интерпретированная сущность.

Следует отметить особые заслуги экономической науки перед феноменом информации. Ее представители очень рано обнаружили, что информация требует издержек, что, будучи вовлеченной в экономический оборот, она имеет цену. Так появилась теория экономической информации как редкого ресурса. Название классической статьи Дж. Стиглера «Экономическая теория информации» [172] отчасти вводит в заблуждение. Информация и информация как редкий ресурс — это разные вещи.

От понимания информации как редкого ресурса один шаг до уразумения асимметрии информации. Информационное положение инсайдеров и аутсайдеров, продавцов и покупателей, чиновников и ученых оказывается асимметричным. Это обстоятельство используется людьми по-разному: вполне преднамеренно степень асимметричности либо уменьшается, например посредством процесса обучения, либо, наоборот, усиливается, в частности за счет придания информации конфиденциального характера и ее тайного сбора. Асимметрия информации указывает на то, что она может быть более или менее полной и совершенной. Что касается представлений о так называемой полной и совершенной информации, то они являются идеализациями.

Осознание идеализированного характера совершенной информации привело к концепции так называемой ограниченной рациональности. Вопреки установкам экономической классики, выяснилось, что рациональность — это отнюдь не один-единственный горный пик разумности. Существуют различные уровни (ступени) рациональности, определенным образом соотносящиеся друг с другом. Концепция многоуровневой рациональности дает теоретическое истолкование феномена «рационального неведения» там, где последний не критический понимается как иррациональный компонент.

Но и концепция многоуровневой рациональности также не лишена слабых мест. Ей недостает динамичности, игрового характера. Этот ее недостаток восполнила теория игр в синтетическом единстве с теорией ожидаемой полезности. Как выяснилось, в своем наиболее насыщенном варианте информационный акт есть форма игровой рациональности с ее многочисленными трансформациями, корректировками, сменами предпочтений, изобретениями новых ориентиров, коммуникационными хитростями и новациями.

Наш краткий обзор актуализации проблемы экономической информации показывает, по сути, как экономическая теория, теряя

черты монолитности, приобретала ранее невиданную многозвенную структурированность и подвижность. В этом процессе было много действующих лиц, в том числе и ученых. Об их роли следует сказать особо. В отличие от производителей и потребителей предметом господствующего интереса ученых является не частный эффект, например полезность или прибыль, а экономическая теория как таковая, когда ни одному ее аспекту не придается значения средства. Оценивая с этой точки зрения состояние современной экономической науки, резонно отметить, что она еще никогда ранее не была столь информационно насыщенной. Это обстоятельство прекрасно координирует с назначением ученого — обеспечивать рост научного знания (читай: информации). Мы вновь вернулись к принципу роста научного знания, с которого, по сути, начали книгу. Это ли не признак того, что пора перейти к заключению.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическая наука стоит перед сложными вызовами. С одной стороны, она получает все большее признание и наращивает возможности для своего дальнейшего развития. С другой стороны, даже постоянно видоизменяясь, экономическая теория постоянно рискует попасть в зону перманентного кризиса. В этих условиях нарастает потребность в новой философии экономики. Именно по этому основанию мы оптимистично оцениваем будущее философии экономической науки. Прошли те времена, когда философия экономики расценивалась как всего лишь довесок к экономической науке. Современный экономист вынужден обратиться к философии науки постольку, поскольку иначе ему не сориентироваться в нарастающем потоке разнообразных концепций и подходов. Вся человеческая жизнь становится в философском отношении все более многосторонней и насыщенной. Философия экономики призвана укрепить позиции экономиста, позволить ему сформировать будущее по его замыслам и не быть захлестнутым стихийными силами. В этой связи, как нам представляется, основополагающую значимость приобретает принцип ответственности — разумеется, должным образом конкретизированный применительно к экономическим ситуациям. Читатель, надо полагать, желает извлечь из книги идеи, способные принести ему пользу в его экономической деятельности. Мы считаем возможным сформулировать в предельно лаконичном виде нечто вроде философского кредо экономиста.

- В своих экономических делах неизменно руководствуйтесь принципом теоретической относительности. Пытаясь что-либо понять, всегда обращайтесь к теориям. Относитесь очень придирчиво к той теории, которую используете. Не забывайте, что любое высказывание непременно имеет теоретическую форму.
- Стремитесь к использованию наиболее развитой теории. Ведь очевидно, что по своим достоинствам она превосходит всех своих соперниц.
- Стремитесь к плюрализму. Если используется всего одна теория, то достоинства других концепций упускаются из виду.
- Старайтесь основательно освоить научно-теоретический строй экономики. Это позволит выработать энциклопедический склад ума, который является лучшим оружием против всякого рода неожиданностей.

- Руководствуйтесь прагматическим методом. Избегайте ловушек дескриптивизма.
- Обращайте особое внимание на те ценности, которые входят в состав теории.
- К любой теории относитесь критически, старайтесь с максимальной степенью четкости выделять ее достижения, изъяны и проблемы.
- Не забывайте о философии, но читайте не все подряд, а по преимуществу работы лучших авторов.
- Стремитесь увязать воедино философские и экономические воззрения. Особое внимание обращайте на точки их диссонанса.
- Не избегайте этических проблем, старайтесь дать им научное истолкование. Руководствуйтесь принципом ответственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аврамов Р.* Теория длинных волн: исторический контекст и методологические проблемы // Вопросы экономики. — 1992. — № 10. — С. 63–68.
2. Австрийская школа в политической экономии. К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. — М., 1992.
3. *Автономов В.С.* Единство и многообразие современной экономической теории // История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. — М., 2000. — С. 756–763.
4. *Автономов В.С.* За что экономисты не любят методологов // *Блауг М.* Методология экономической науки, или Как экономисты объясняются. — М., 2004. — С. 7–10.
5. *Адорно Т.В.* Эстетическая теория. — М., 2001.
6. *Айер А.Д.* Язык, истина и логика // Аналитическая философия: Избранные тексты. — М., 1993. — С. 50–66.
7. *Алексеев С.С.* Философия права. — М., 1997.
8. *Алешин Б.С., Александровская Л.Н., Круглов В.И., Шолом А.М.* Философские и социальные аспекты качества. — М., 2004.
9. *Алмонд Г.* Политическая наука: история дисциплины // Политическая наука: новые направления. — М., 1996. — С. 69–112.
10. *Алчиан Ар.А.* Значение измерения полезности // Теория потребительского поведения и спроса / Под. ред. В.М. Гальперина. — СПб., 1993. — С. 337–389.
11. *Альт Дж. И., Алезина А.* Политическая экономия: общие проблемы // Политическая наука: новые направления. — М., 1996. — С. 625–656.
12. *Андерсон Дж.* Когнитивная психология. — 5-е изд. — М.; СПб., 2002.
13. *Аникин А.В.* Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. — М., 1985.
14. *Апель К.О.* Трансцендентально-герменевтическое понятие языка // Вопросы философии. — 1997. — № 1. — С. 76–92.
15. Аристотель. Соч.: В 4 т. — М., 1975–1984.
16. *Аронов И., Версан В.* О моделях систем управления: нужна ли альтернатива моделям МС ИСО серии 9000? Каковы стройные действия в этой области? // Стандарты и качество. — 2003. — № 2. — С. 56–59.
17. *Аткинсон А.Б.* Политэкономия: вчера и сегодня // Политическая наука: новые направления. — М., 1996. — С. 685–696.
18. *Балацкий Е.В.* Антропологический фактор «регресса» экономической науки // Науковедение. — 2003. — № 4. — С. 141–163.

19. *Балашова Е.* Финн Кюдланд и Эдвард Прескотт: движущие силы экономических циклов // Вопросы экономики. — 2005. — № 1. — С. 138–143.
20. *Баумоль У.* Чего не знал Альфред Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теории // Вопросы экономики. — 2001. — № 2. — С. 73–107.
21. *Беккер Г.С.* Экономический анализ и человеческое поведение // Thesis. Теория и история экономических и социальных систем и институтов. — М., 1993. — Вып. 1. — С. 24–40.
22. *Беркли Дж.* Соч. — М., 1978.
23. *Бернулли Д.* Опыт новой теории измерения жребия // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. — СПб., 1993. — С. 11–27.
24. *Блауг М.* Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. — М., 2004.
25. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. — М., 1994.
26. Блини М. Обзор современной теории // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Ред. Д. Гринэуэй, М. Блини, И. Стюарт: В 2 т. — СПб., 2002. — Т. 1. — С. 173–191.
27. *Блох Э.* Тюбинское введение в философию. — Екатеринбург, 1997.
28. *Боулз Р.* Экономика и право // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Ред. Д. Гринэуэй, М. Блини, И. Стюарт: В 2 т. — СПб., 2002. — Т. 2. — С. 955–972.
29. *Бурбаки Н.* Очерки по истории математики. — М., 1963.
30. Бьюкенен Дж. М. Сочинения (Нобелевские лауреаты по экономике). Т. 1. — М., 1997.
31. *Вайнтрауб С.* Хиксианское кейнсианство: величие и упадок // Современная экономическая мысль / Под общ. ред. В.С. Афанасьева и Р.М. Энтова. — М., 1981. — С. 91–121.
32. *Вайнтрауб Э.Р.* Теория общего равновесия // Современная экономическая мысль. — М., 1981. — С. 175–190.
33. Вартофски М. Модели. Репрезентация и научное понимание. — М., 1988.
34. *Вебер М.* Избранные произведения. — М., 1990.
35. *Вентцель Е.С.* Исследование операций. — М., 1972.
36. Винарчик П. Спасение идей: Й. Шумпетер и ключевые проблемы противоборствующих экономических теорий // Вопросы экономики. — 2001. — № 11. — С. 15–26.
37. *Винер Дж.* Концепция полезности в теории ценности и ее критики // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. — СПб., 1993. — С. 78–116.
38. *Витгенштейн Л.* Философские работы. Ч. 1. — М., 1994.
39. *Гадамер Г.-Г.* Актуальность прекрасного. — М., 1991.

40. Гадамер Х.-Г. Истина и метод. Опыт философской герменевтики. — М., 1988.
41. Гемпель Г.К. Логика объяснения. — М., 1998.
42. Гештальтпсихология. — М., 1998.
43. Гийом Г. Принципы теоретической лингвистики. — М., 1992.
44. Гоббс Т. Избранные произведения: В 2 т. — М., 1964. — Т.2.
45. Горский Д.П., Ивин А.А., Никифоров А.Л. Краткий словарь по логике. — М., 1997.
46. Грэйнджер К.У.Дж. Эконометрический анализ временных рядов // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Ред. Д. Гринзэуэй, М. Блини, И. Стюарт: В 2 т. — СПб., 2002. — Т. 2. — С. 684–702.
47. Гуссерль Э. Кризис европейских наук и трансцендентальная феноменология. Введение в феноменологическую философию // Вопросы философии. — 1972. — № 7. — С. 136–176.
48. Гуссерль Э. Философия как строгая наука. — Новочеркасск, 1994.
49. Деррида Ж. Письмо японскому другу // Вопросы философии. — 1992. — № 4. — С. 53–57.
50. Деррида Ж. Эссе об имени. — М.; СПб., 1998.
51. Джевонс У.С. Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. — СПб., 1993. — С.70–77.
52. Джевонс У.С. Об общей математической теории политической экономии // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. — СПб., 1993. — С. 67–69.
53. Джеймс У. Прагматизм. — СПб., 1910.
54. Джексон Дж.И. Политическая методология: общие проблемы // Политическая наука: новые направления. — М., 1996. — С. 699–729.
55. Дильтей В. Категории жизни // Вопросы философии. — 1993. — № 10. — С. 129–143.
56. Дильтей В. Описательная психология. — СПб., 1996.
57. Ельмслев Л. Можно ли считать, что значения слов образуют структуру? // Ельмслев Л. Можно ли считать, что знания слов образуют структуру? Хомский.Н. Синтаксические структуры. — Благовещенск, 1998. — С. 3–32.
58. Замулин О. Концепция реальных экономических циклов и ее роль в эволюции макроэкономической теории // Вопросы экономики. — 2005. — № 1. — С. 144–153.
59. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории. — М., 1999.
60. Ильин И.П. Постструктурализм. Деконструктивизм. Постмодернизм. — М., 1996.

61. История экономических учений (современный этап) / Под общ. ред. А.Г. Худокормова. — М., 1998.
62. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. — М., 2000.
63. Каз М. Дискурс и развитие экономического знания // Вопросы экономики. — 2003. — № 12. — С. 81–94.
64. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. — 2003. — Т. 24. — № 4. — С. 31–42.
65. Канке В.А. История философии. Мыслители, концепции, новации. — М., 2005.
66. Канке В.А. Миропонимание и этика ответственности. — Калуга, 2004.
67. Канке В.А. Основные философские направления и концепции науки. — М., 2004.
68. Канке В.А. Этика ответственности. — М., 2003.
69. Кант И. Соч.: В 6 т. — М., 1964. — Т. 3.
70. Канторович Г., Турунцева М. Роберт Энгл и Клайв Грэйнджер: новые области экономических исследований (Нобелевская премия 2003 г. по экономике) // Вопросы экономики. 2004. — № 1. — С. 37–48.
71. Карнап Р. Философские основания физики. Введение в философию науки. — М., 1971.
72. Кейнс Д.Н. Предмет и метод политической экономии. — М., 1898.
73. Кейнс Дж.М. Избранные произведения. — М., 1993.
74. Клейнер Г.Б. К методологии моделирования принятия решений экономическими агентами // Экономика и математические методы. — 2003. — № 2. — С.167–182.
75. Козлихин И.Ю. Позитивизм и естественное право // Государство и право. — 2000. — № 3. — С. 5–11.
76. Козловски П. Принципы этической экономики. — СПб., 1999.
77. Козловски П. Этическая экономика как синтез экономической и этической теории // Вопросы философии. — 1996. — № 8. — С. 66–88.
78. Коррационари Г. Этика и экономика: вопрос открыт // Вопросы экономики. — 1993. — № 8. — С. 17–27.
79. Коуз Р. Фирма, рынок и право. — М., 1993.
80. Коул М. Культурно-историческая психология. — М., 1997.
81. Крафтс Н.Ф.Р. Экономическая теория и история // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Ред. Д. Гринзэуэй, М. Блини, И.Стюарт: В 2 т. — СПб., 2002. — Т. 2. — С. 991–1013.
82. Куайн У. Вещи и их место в теориях // Аналитическая философия: становление и развитие: Антология. М., 1998. — С. 322–342.

83. *Куайн У.* Онтологическая относительность // Современная философия науки: знание, рациональность, ценности в трудах мыслителей Запада. — М., 1996. — С. 40–59.
84. *Кун Т.* Структура научных революций. — М., 1976.
85. *Куракин А.Л.* Процессы познания и вопросы мировоззрения в терминах математической статистики // Вопросы философии. — 2005. — № 3. — С. 118–127.
86. *Кюнг Г.* Онтология и логический анализ языка. — М., 1999.
87. *Лабскер Л.Г.* Обобщенный критерий пессимизма–оптимизма Гурвица. Финансовая математика (коллективная монография). — М., 2001.
88. *Лакатос И.* История науки и ее рациональная реконструкция // Структура и развитие науки. — М., 1978. — С. 203–269.
89. *Лакатос И.* Методология научно–исследовательских программ // Вопросы философии. — 1995. — № 4. — С. 135 — 154.
90. *Лакофф Дж.* Прагматика в естественной логике // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XIV: Лингвистическая прагматика. — М., 1985. — С. 430–470.
91. *Ларичев О.И.* Теория и методы принятия решений, а также Хроника событий в Волшебных странах. — М., 2002.
92. *Левин С.* Прагматическое отклонение высказывания // Теория метафоры. — М., 1990. — С. 342–357.
93. *Лейбниц Г.В.* Соч.: В 4 т. — М., 1982–1989.
94. *Леман Э.* Проверка статистических гипотез. — М., 1985.
95. *Леонтьев А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. — М., 1975.
96. *Леонтьев В.* Экономическое эссе. Теории, исследовании, факты и политика. — М., 1990.
97. *Лиотар Ж.-Ф.* Ответ на вопрос: Что такое постмодерн? // Общественные науки за рубежом. — (Философия). — М., 1992. — № 5, 6. — С. 102–114.
98. *Лиотар Ж.-Ф.* Состояние постмодерна. — М., 1997.
99. *Локк Дж.* Соч.: В 3 т. — М., 1985. — Т. 1.
100. *Лумз Г.* Экспериментальные методы в экономической теории // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Ред. Д. Гринзэуэй, М. Блини, И. Стюарт: В 2 т. — СПб., 2002. — Т. 2. — С. 726–750.
101. *Лэйси Х.* Свободна ли наука от ценностей? Ценности и научное понимание. — М., 2001.
102. *Маевский В.* О взаимоотношении эволюционной теории и ортодоксии (концептуальный анализ) // Вопросы экономики. — 2003. — № 11. — С. 4–14.
103. *Майзон Г.И.* Роль измерений и проверок в экономической науке // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Ред. Д. Грин-

- нэуэй, М. Блини, И. Стюарт: В 2 т. — СПб., 2002. — Т. 2. — С. 703–725.
104. *Макдональд Р., Милбёрн Р.* Новые разработки в денежной теории // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Ред. Д. Гринэуэй, М. Блини, И. Стюарт: В 2 т. — СПб., 2002. — Т. 1. — С. 351–382.
 105. *Макиевелли Н.* Государь: Соч. — М.; Харьков, 1999.
 106. *Макклоски Д.Н.* Полезно ли прошлое для экономической науки? // Thesis. Теория и история экономических и социальных систем и институтов. — М., 1993. — Вып. 1. — С. 107–136.
 107. *Маклин И.* Экономическая и политическая науки // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Ред. Д. Гринэуэй, М. Блини, И. Стюарт: В 2 т. — СПб., 2002. — Т. 2. — С. 928–954.
 108. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии // *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т.23. — М., 1960.
 109. *Маркс К.* Тезисы о Фейербахе // *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 3. — М., 1955. — С. 1–4.
 110. *Маркс К.* Экономические рукописи 1857–1861 гг. — М., 1980.
 111. *Маркузе Г.* Одномерный человек. — М., 1994.
 112. *Марцинкевич В.* Экономический мейнстрим и современное воспроизводство // Мировая экономика и международные отношения. — 2003. — № 2. — С. 36–41.
 113. *Маршалл А.* Принципы политической экономии. Т. 1–3. — М., 1983–1984.
 114. Математическая энциклопедия. — М., 1982. — Т. 3. — С. 601.
 115. *Миль Д.С.* Основы политической экономии. Т. 1–3. — М., 1980–1981.
 116. *Миль Дж.С.* Система логики силлогистической и индуктивной. — М., 1899.
 117. *Миль Дж.С.* Утилитарионизм. О свободе. — СПб., 1900.
 118. Молодцов М. Ждет ли идеологию TQM судьба КС УКП // Стандарты и качество. — 2003. — № 4. — С. 73.
 119. *Монте К.* Теория игр и стратегическое поведение // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Ред. Д. Гринэуэй, М. Блини, И. Стюарт: В 2 т. — СПб., 2002. — Т. 1. — С. 416–444.
 120. *Монтегю Р.* Прагматика // Семантика модальных и интенциональных логик. — М., 1981. — С. 254–279.
 121. *Монтень М.* Опыты: В 3 кн. — СПб., 1998. — Кн. I, II.
 122. *Моррис Ч.У.* Основания теории знаков // Семиотика: Антология. — М.: Екатеринбург, 2001. — С. 45–97.
 123. *Мостеллер Ф., Тьюки Дж.* Анализ данных и регрессия. Вып. 1. — М., 1982.

124. Мур Дж. PRINCIPIA ETHICA // Природа моральной философии. — М., 1999. — С. 22–222.
125. Мур Дж. Этика // Природа моральной философии. — М., 1999. — С. 223–326.
126. Мэнкью Н.Г. Освежим наши познания макроэкономики // Мировая экономика и международные отношения. — 1995. — № 8. — С. 64–77.
127. Найссер У. Познание и реальность. — М., 1981.
128. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // Thesis. Теория и история экономических и социальных систем и институтов. — М., 1994. — Вып. 5. — С. 12–28.
129. Негеши Т. История экономической мысли. — М., 1995.
130. Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. — М., 1970.
131. Нерсисянц В.С. Философия права. — М., 1997.
132. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М., 1997.
133. Ньютон И. Математические начала натуральной философии // Собр. тр. акад. А.Н. Крылова. Т. VII. — М., 1936.
134. Огурцов А.П. Аксиологические модели в философии науки // Философские исследования. — 1995. — № 1. — С. 7–36.
135. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. — М., 2004.
136. Олсон М. Роль нравственности и побудительных мотивов в обществе // Вопросы экономики. — 1993. — № 8. — С. 28–31.
137. Осадчая И. Современная теория экономики на грани веков // Мировая экономика и международные отношения. — 2004. — № 7. — С. 109–114.
138. Осаке Кр. Типология современного российского права на фоне правовой картины мира // Государство и право. — 2001. — № 4. — С. 12–22.
139. Остин Д. Избранное. — М., 1999.
140. Отмахов П. Эмпиризм в экономической науке: теория и практика // Вопросы экономики. — 1998. — № 4. — С. 58–72.
141. Оффе К. Политэкономика: социологические аспекты // Политическая наука: новые направления. — М., 1996. — С. 657–672.
142. Панорама экономической мысли конца XX столетия / Ред. Д. Гринэуэй, М. Блини, И. Стюарт. Т. 1, 2. — СПб., 2002.
143. Пасс К., Лоуз Б., Дэвис Л. Словарь по экономике. — СПб., 1998.
144. Пирс Ч.С. Логические основания знаков. — СПб., 2000.
145. Пирс Ч.С. Начала прагматизма. — СПб., 2000.
146. Поппер К. Квантовая теория и раскол в физике. — М., 1998.
147. Поппер К. Логика и рост научного знания. — М., 1983.

148. *Поппер К.* Открытое общество и его враги: В 2 т. — М., 1992.
149. *Право и экономика.* — М., 1999.
150. *Принцип соответствия. Историкометодологический анализ.* — М., 1979.
151. *Райт В. Фред. Ван.* Экономика и психология // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Ред. Д. Гринэуэй, М. Блини, И. Стюарт: В 2 т. — СПб., 2002. — Т. 2. — С. 973–990.
152. *Реале Д., Антисери Д.* Западная философия от истоков до наших дней. Т. 4: От романтизма до наших дней. — СПб., 1997.
153. *Рейхенбах Г.* Философия пространства и времени. — М., 1985.
154. *Риккерт Г.* Философия жизни. — Киев, 1998.
155. *Роббинс Л.* Предмет экономической науки // Thesis. Теория и история экономических и социальных систем и институтов. — М., 1993. — № 2. — С. 10–23.
156. *Ролз Д.* Теория справедливости. — Новосибирск, 1995.
157. *Рубинштейн С.Л.* Бытие и сознание. — М., 1957.
158. *Рузавин Г.И.* Роль и место абдукции в научном исследовании // Вопросы философии. — 1998. — № 1. — С. 50–57.
159. *Руткевич А.М.* Научный статус психоанализа // Вопросы философии. — 2000. — № 10. — С. 9–14.
160. *Саймон Г.А.* Рациональность как процесс и продукт мышления // Thesis. Теория и история экономических и социальных систем и институтов. — М., 1993. — Вып. 3. — С. 16–38.
161. *Саймон Г.А.* Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. — СПб., 1995. — С. 54–72.
162. *Самуэльсон Л.* Принцип максимизации в экономическом анализе // Thesis. Теория и история экономических и социальных систем и институтов. — М., 1993. — Вып. 1. — С. 184–201.
163. *Самуэльсон П.* Экономика: В 2 т. — М., 1992. — Т. 1.
164. *Серль Дж.Р.* Что такое речевой акт? // Зарубежная лингвистика. II. — М., 1999. — С. 210–228.
165. *Скиннер Б.* Оперантное поведение // История зарубежной психологии: Тексты. — М., 1986. — С. 60–96.
166. *Современная экономическая мысль* / Под общ. ред. В.С. Афанасьева и Р.М. Энтова. — М., 1981.
167. *Солсо Р.Л.* Когнитивная психология. — М., 2002.
168. *Соссюр Ф. де.* Заметки по общей лингвистике. — М., 1990.
169. *Соссюр Ф. де.* Труды по языкознанию. — М., 1977.
170. *Справочник по прикладной статистике: В 2 т.* / Под ред. Э. Ллойда, У. Ледермана — М., 1989. — Т. 1.
171. *Степанов Ю.С.* В трехмерном пространстве языка. Семиотические проблемы лингвистики, философии, искусства. — М., 1985.

172. *Стиглер Дж.* Экономическая теория информация // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. — СПб., 1995. — С. 507–529.
173. *Тарасевич В.* Постнеоклассический вызов фундаментальной экономической науке // Вопросы экономики. — 2004. — № 4. — С. 107–117.
174. *Тарский А.* Семантическая концепция истины и основания математики // Аналитическая философия: становление и развитие: Антология. — М., 1998. — С. 90–129.
175. *Тихонов А.Н.* Математическая модель // Энциклопедия. Математика. — М., 2003. — С. 343–344.
176. *Тutow Л., Шаститко А.* Экономический подход к организации знаний о человеке // Вопросы экономики. — 2002. — № 9. — С. 46–63.
177. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. — СПб., 1996.
178. *Уэлли Дж.* Прикладные модели общего равновесия // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Ред. Д. Гринэуэй, М. Блини, И. Стюарт: В 2 т. — СПб., 2002. — Т. 2. — С. 776–794.
179. *Фейерабенд П.* Избранные труды по методологии. — М., 1986.
180. *Фейерабенд П.* Ответ на критику // Структура и развитие науки. — М., 1978. — С. 419–470.
181. *Фодор Дж., Чихара Ч.* Операционализм и обыденный язык // Аналитическая философия: становление и развитие: Антология. — М., 1998. — С. 234–262.
182. *Фридмен М.* Методология позитивной экономической науки // Thesis. Теория и история экономических и социальных систем и институтов. — М., 1994. — Вып. 5. — С. 20–52.
183. *Фромм Э.* Иметь или быть? — М., 1986.
184. *Фуко М.* Археология знания. — Киев, 1996.
185. *Фуко М.* Воля к истине. — М., 1966.
186. *Фукуканэ Н.* Рыночные структуры и математическая экономика. — М., 1996.
187. *Хабермас Ю.* Демократия. Разум. Нравственность. — М., 1992.
188. *Хабермас Ю.* Модерн — незавершенный проект // Вопросы философии. — 1992. — № 4. — С. 40–52.
189. *Хабермас Ю.* Примирение через публичное употребление разума. Замечания о политическом либерализме Джона Роулса // Вопросы философии. — 1994. — № 10. — С. 53–67.
190. *Хайдеггер М.* Бытие и время. — М., 1997.
191. *Хайлбронер Р.Л.* Экономическая теория как универсальная наука // Thesis. Теория и история экономических и социальных систем и институтов. — М., 1993. — Вып. 1. — С. 41–55.
192. *Халл К.* Принципы поведения // История зарубежной психологии: Тексты. — М., 1986. — С. 38–59.

193. Хаусман Д. Экономическая методология в двух словах // Мировая экономика и международные отношения. — 1994. — № 2. — С. 105–110; 1994. — № 3. — С. 105–110.
194. Хей Дж.Д. Неопределенность в экономической теории // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Ред. Д. Гринэуэй, М. Блини, И. Стюарт: В 2 т. — СПб., 2002. — Т. 1. — С. 304–327.
195. Хикс Дж.Р. Мистер Кейнс и «классики». Попытка интерпретации // Экономика и математические методы. — 2002. — Т. 38. — № 2. — С. 57–65.
196. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал. — М., 1988.
197. Хикс Дж.Р., Аллен Р.Г. Пересмотр теории ценности // Теория потребительского поведения и спроса / Под. ред. В.М. Гальперина. — СПб., 1993. — С. 117–141.
198. Хинтиikka Я. Действительно ли логика — ключ ко всякому хорошему рассуждению? // Вопросы философии. — 2000. — № 11. — С. 105–125.
199. Хинтиikka Я. Логикозпистемологические исследования. — М., 1980.
200. Холден К. Макроэкономическое прогнозирование // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Ред. Д. Гринэуэй, М. Блини, И. Стюарт: В 2 т. — СПб., 2002. — Т. 2. — С. 829–851.
201. Хомский Н. Синтаксические структуры // Ельмслев Л. Можно ли считать, что значения слов образуют структуру? Хомский Н. Синтаксические структуры. — Благовещенск, 1998. — С. 23–138.
202. Хоркхаймер М., Адорно Т. Диалектика Просвещения. — М., СПб., 1997.
203. Хрестоматия по экономической теории / Сост. Е.Ф. Борисов. — М., 1997.
204. Хэар Р. Как же решать моральные вопросы рационально? // Мораль и рациональность. — М., 1995. — С. 9–21.
205. Швери Р. Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический иллюзионизм? // Вопросы экономики. — 1997. — № 7. — С. 35–51.
206. Шелер М. Избранные произведения. — М., 1994.
207. Шлик М. О фундаменте познания // Аналитическая философия: Избранные тексты. — М., 1993. — С. 33–50.
208. Шопенгауэр А. Мир как воля и представление. Т. 1. — М., 1993.
209. Шумейкер П. Модель ожидаемой полезности: разновидности, подходы, результаты и пределы возможностей // Thesis. Теория и история экономических и социальных систем и институтов. — М., 1994. — Вып. 5. — С. 29–80.
210. Шумпетер Й. История экономического анализа // Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 2. — М., 1990.

211. Шэкл Г.Л. Новые направления в экономической теории: 1926–1939 гг. // Современная экономическая мысль. — М., 1981. — С. 68–90.
212. Эйнштейн А. Собр. науч. тр. Т. 4. — М., 1967.
213. Экономико-математическое моделирование / Общ. ред. И.Н. Дрогобыцкого. — М., 2004.
214. Эрроу К.Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // Thesis. Теория и история экономических и социальных систем и институтов. — М., 1993. — Вып. 2. — С. 53–68.
215. Юм Д. Трактат о человеческой природе: В 3 кн. — М., 1995. — Кн. 2, 3.
216. Amariglio J., Cullenberg D., Ruccio D. (eds.) Post-Modernism, Economics and Knowledge. — L., 2001.
217. Berger L. Economics and Hermeneutics // Economics and Philosophy. — 1989. — № 5. — P. 209–234.
218. Bridgman P.W. The nature of some of our physical concepts. — N.Y., 1952.
219. Caldwell B. Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century. — N.Y., 1982.
220. Carnap R. Logische Syntax der Sprache. — Wien, 1934.
221. Cassirer E. Philosophie der Symbolischen Formen. Т. 1–3. — Darmstadt, 1994.
222. Cassirer E. Wesen und Wirkung des Symbolbegriffs. Sonderausgabe. — Darmstadt, 1994.
223. Grandger C.W.J. Modeling Economic Series: Readings in Econometric Methodology. — Oxford, 1989.
224. Gregory P. Russian National Income, 1885–1913. — Cambridge, 1983.
225. Hare R.M. Freedom and Reason. — Oxford, 1963.
226. Hare R.M. Grundpositionen der Ethik // Information Philosophie. — 1995. — № 2. — S. 5–22.
227. Hare R.M. The Language of Moral. — Oxford, 1952.
228. Hart H.L.A. The Concept of Law. — Oxford, 1961.
229. Hausman D. (ed.) The Philosophy of Economics: An Anthology. 2nd ed. — Cambridge, 1994.
230. Hausman D. Philosophy of Economics // <http://philosophy.wisc.edu/hausman/papers/enc-617.htm>
231. Hausman D. Philosophy of Economics // <http://plato.stanford.edu/entries/economics/>
232. Hirschleifer J. The expanding domain of economics // American Economic Review (Papers and Proceedings). — 1985. — Vol. 75. — № 6. — P. 53–68.
233. Hutchison T.W. The Significance and Basic Postulates of Economic Theory. — N.Y., 1965.

234. *Keynes J. M.* The Collected Writings of John Maynard Keynes. Vol. XIV. The General Theory and After. — L., 1973.
235. *Keynes J.M.* Treatise of Probability. — L., 1921.
236. *Knight F.K.* Risk, Uncertainty and Profit. — L., 1921.
237. *Lavoie D.* (ed.) Economics and Hermeneutics. — L., 1990.
238. *McCloskey D.* The Rhetoric of Economics. — Madison, 1985.
239. *Menger C.* Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. 2 Aufl. — Wien., 1923.
240. *Mises L. von.* The Historical Setting of the Austrian School of Economics // <http://www.mises.org/hsofase/ch2sec4.asp/>
241. *Neyman J., Pearson E.S.* On the Problem of the Most Efficient Test of Statistical Hypotheses // Philosophical Transaction of the Royal Society. Series A (Math. & Phys. Sci.). — L., 1933. — Vol. 231. P. 289–337.
242. *Nozick R.* Anarchy, State and Utopia. — N.Y., 1974.
243. *Peirce Ch.S.* Semiotische Schriften. Bd. 2. — Frankfurt am Mein, 1990.
244. *Posner R.A.* Economic Analysis of Law. — Boston, 1972.
245. *Quine W.* From a Logical Point of View. — Cambridge, 1953.
246. *Rawls J.* Political Liberalism. — N.Y., 1993.
247. *Robbins L.* An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. 2nd ed. — L., 1935.
248. *Rosenberg A.* Economics is too Important to Be Left to the Rhetoricians // Economics and Philosophy. — 1988. — № 4. — P. 129–149.
249. *Samuelson P.A.* Foundation of Economics Analysis. — Cambridge, 1948.
250. *Solomon S.* Phasis of Economic Growth, 1850–1973. — Cambridge, 1987.

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Абдукция 33
Австрийская школа 68–71
Американский прагматизм 40, 47, 52, 276–278
Аналитическая философия 104, 156–160, 169–177
Апоретичность теории 116, 117
Безопасный фальсификационизм 252
Бихевиоризм 300, 301
Бритва Оккама 16, 118
Верификация 144, 145
Вероятностно-игровой подход 77–80
Вменение ценностей 58, 69
Возможные миры 282, 288
Временные ряды 229, 355
Время 340–345
Гильотина Юма 49–53
Дедукция 33, 208, 220
Деконструктивизм 197
Дескриптивизм 177, 179, 180
Дескрипции 135
Децизионизм 312
Дидактика 36
Дуализм теорий 231–260
Дуализм ценностей и фактов 175, 245
Законы 8
Идеализации 122, 238
Индукция 33, 143, 151, 208, 220
Инструментализм 160
Интерпретационный подход 30–34, 82
Интерпретация измерений 351–356
Интуитивизм 17, 177, 179
Интуиционизм 170, 177, 179
Информация 111, 357–359
Иррационализм 324, 327
Искусство и наука 52, 208, 209, 266
Истина 36–43, 52, 204, 221, 256
История и экономика 314–316
Кейнсианство 72–77, 110
Классическая школа 62–64, 110
Когнитивизм 175, 177, 181
Конвенционализм 18, 147, 236, 253
Конгруэнтность теории 356
Концептуализм 118
Концепты 12, 14, 67
Концепция мэйнстрима 84–95, 103
Концепция несоизмеримости теорий 27, 167, 168
Концепция понимания (*Verstehen*) 46, 140, 283, 300
Концепция речевых актов 51, 172, 281
Концепция соответствия теорий 27
Критическая теория 192–195
Левитеризм 267
Лингвистика и экономика 279–286
Логика и экономика 142
Маржинализм 64, 110
Математика и экономика 222, 290–297
Материализм 216
Ментальность 13, 14, 16, 300
Методологический анархизм 166, 168
Методологический индивидуализм 324
Методологический плюрализм 60
Моделирование 275
Монетаризм 111
Натурализм 177
Натуралистическая ошибка 170, 214
Наука 8, 35

- Уровни науки 13, 14
- Научно-теоретический ряд 27–32, 80–83
- Научно-теоретический строй 27–32, 80–83
- Научные революции 62–113, 164–165
- Неокантианство 133–136
- Неокейнсианство 99, 111
- Неоклассическая школа 110
- Неопозитивизм 140–148, 225–230, 263
- Неопределенность и риск 335–339
- Номинализм 118
- Нормативная теория 44–55, 231–243, 245–247
- Ожидания 75, 76
- Операционализм 48, 160
- Позитивизм 129–130, 207–210, 217–224
- Позитивная теория 44–55, 231–243, 245–247
- Политология 302–310
- Понятия 17, 184–185
- Постпозитивизм 148–155, 231–260
- Посткейнсианство 111
- Постмодернизм 197–199
- Постструктурализм 197, 198
- Правоведение и экономика 310–314
- Прагматика 40, 194, 273–279, 281
- Прагматический метод 44–55, 60
- Предмет философии экономики 60
- Предмет экономики 59
- Презентизм 3–15
- Прескриптивизм 174, 177, 181
- Претеритизм 315
- Принцип концептуальности 12–14, 202
- Принцип научной актуальности 203
- Принцип ответственности 26, 313
- Принцип относительности 295
- Принцип простоты теории 237
- Принцип теоретической относительности 7–11, 202
- Принцип эффективности 24
- Принципы 8
- Проблемный подход 32–34
- Проверка гипотез 251
- Пролиферация теорий 166–168
- Психология и экономика 298–302
- Равновесие и неравновесие 346–349
- Рационализм 130–132, 177, 319–327
- Рационалистская методология 130–132
- Редукционизм 304
- Риторика 266, 267
- Семантика 39, 194, 273–279
- Семантический синдром 5
- Семиотика 273–279
- Символическое бытие 70, 71
- Синергетика и экономика 349–351
- Синтактика 39, 194, 273–279
- Спор методов 136–140
- Структурализм 195–196
- Субъективизм 71, 328
- Творчество 105
- Тезис Дюгема–Куайна 27, 159
- Тезис Фейерабенда–Куна 27
- Теология 119, 120
- Теория 8, 9, 151
- Теория абстракций 126
- Теория игр 78, 83, 98, 111
- Теория ожидаемой полезности 77–79, 111, 330, 331
- Теория полезности 77–79, 327–335
- Устойчивость и неустойчивость 349
- Утилитаризм 178, 209

Факты	8, 13, 125, 181	Экономический империализм	60, 303
Фаллибилизм	25	Эмотивизм	173, 179
Фальсификация	150, 151, 251	Эмпирицистская методология	124–130
Физикализм	5	Эссенциализм	257
Футуризм	315	Этернализм	315
Ценности и цели	20–24, 46, 69–71, 218	Этика	55–58, 169–177, 228
Эклектика	210	Язык	13, 18, 19, 171, 196, 281–286
Эконометрика	351–356	Языковая игра	172, 197, 198, 282
Экономическая статистика	351–353		

ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Абеляр П. 118
Авенариус Р. 68, 129, 130
Аврамов Р. 343, 362
Автономов В.С. 64, 84–93, 269, 362
Адорно Т. 193, 204, 362, 372
Айер А. 75, 142, 173, 177, 362
Акерлоф Дж. 111
Алчиан А. 111, 332, 333, 334, 362
Анаксимандр Милетский 116
Анаксимен Милетский 116
Андерсен Дж. 300
Апель К.-О. 57, 194, 195, 202, 284, 362
Аристотель 56, 57, 104, 115–118, 273, 286
Армстронг Д. 301
Балацкий Е.В. 294–296, 363
Барт Р. 197, 285
Барро Дж. 110
Баумоль У. 98, 99, 363
Бейли С. 213, 214
Беккер Г. 46, 60, 111, 303, 304, 363
Бём-Баверк Е. 17, 68, 69, 362
Бентам И. 17, 128, 178, 207, 328
Бергсон А. 179
Беркли Дж. 8, 124–127, 207, 273, 363
Бернаике В. 344
Бернштейн Э. 134
Блауг М. 4, 44, 45, 46, 48, 53, 56, 72, 114, 244–270, 352, 363
Блини М. 79, 99, 363
Блох Э. 194, 363
Бор Н. 27, 80, 83
Борн М. 105
Боулэнд Л. 270
Браун Дж. 313
Брауэр Л. 289
Бриджмен П. 160
Бройль Л. де 80, 83, 331
Бруннер К. 111
Бьюкенен Дж. 108, 302, 303, 308, 363
Бэкон Фр. 124–126, 208, 273
Бэххаус Р. 270
Вайнтрауб С. 77, 111, 258, 363
Вайнтрауб Э. 363
Вайсман Ф. 144
Вайль Ф. 193
Валла Л. 121
Вальрас Л. 64, 66–68, 74, 83, 110, 253, 258, 259, 329, 344, 345
Вартофски М. 275, 363
Васильев Н.А. 289
Вебер М. 45–47, 67, 135, 140, 260, 261, 265, 283, 300, 319, 320
Веблен Т. 108, 261, 265
Вейерштрасс К. 91
Вейнгагст Б. 303
Вернадский В.И. 107
Вертгеймер М. 300
Визер Ф. 362
Виксель К. 303, 343
Винарчик П. 103, 364
Виндельбанд В. 21, 46, 133, 134, 138, 140
Винер Дж. 328, 364
Витгенштейн Л. 22, 104, 141, 142, 144, 148, 171, 172, 177, 179, 196, 226, 281–283, 285, 301, 364
Выгодский В.С. 302
Гадамер Х. 188–192, 283, 285, 364
Галилей Г. 83, 122–124
Гартман Э. 21, 22
Гегель Г. 104, 128, 132, 133, 140, 215, 286
Гёдель К. 142, 295, 333
Гейзенберг В. 83
Гейтинг А. 289
Гемпель К. 32, 33, 144, 202, 364
Гераклит Эфесский 116
Гёте И. 321
Гийом Г. 280, 364

- Гоббс Т. 124–126, 273, 364
 Госпелл Г. 304
 Грегори П. 315
 Грей Дж. 111
 Грэйнджер К. 351, 355, 356, 364
 Гурвиц Л. 338, 339
 Гуссерль Э. 18, 126, 183–187, 228, 364
 Гэлбрайт Дж. 108
 Дацис Э. 303
 Дебре Ж. 253, 258, 259
 Декарт Р. 16, 67, 130, 131, 132, 133, 330
 Демокрит 116
 Деррида Ж. 19, 197, 198, 285, 364
 Джевонс У.С. 64, 66, 67, 83, 110, 129, 329, 364
 Джеймс У. 47, 52, 276, 278, 364
 Дильтей В. 46, 136, 138, 139, 140, 188, 283, 300
 Дирак П. 83
 Домар Е. 111
 Дройзен Г. 137, 138
 Дьюи Дж. 156, 160, 276, 278
 Дэвидсон Д. 5
 Дюгем П. 27, 28, 64, 159, 160, 270
 Евклид 117
 Ельмслев Л. 281, 365
 Жюгляр К. 343
 Занг В.-Б. 349, 350, 365
 Зельтен Р. 80, 83, 111
 Зенон Элейский 8, 116
 Каз М. 286, 365
 Кангер С. 287
 Канеман Д. 111, 298, 337, 365
 Кант И. 9, 16, 56, 57, 131, 132, 134, 136, 137, 140, 194, 286, 306
 Канторович Л.В. 83
 Карнап Р. 12, 27, 104, 142, 143, 144, 147, 153, 155, 174, 202, 210, 226, 262, 365
 Кассирер Э. 133
 Кейнс Дж. М. 72–77, 110–112, 135, 143, 155, 226–229, 245, 345, 365
 Кейнс Дж. Н. 217–218, 231, 233, 235, 245, 261, 264, 268
 Келлер В. 300
 Кенэ Ф. 63, 110
 Кернс Дж. 261, 268
 Клейн Л. 351
 Коген Г. 133, 134
 Козлихин И.Ю. 312, 366
 Козловски П. 56, 366
 Колдуэлл Б. 4, 266, 267, 270
 Кондратьев Н.Д. 315, 343
 Конт О. 50, 129–130, 137, 140, 207, 225, 262
 Коррационари Г. 55, 366
 Коуз Р. 108, 313, 366
 Коффка К. 300
 Коши О. 91
 Крафтс Н. 314, 315, 366
 Крипке С. 287
 Кристева Ю. 285
 Кросс Р. 270
 Куайн У. 5, 9, 10, 15, 27, 28, 64, 104, 156–160, 169, 270, 366
 Кун Т. 5, 27, 29, 31, 164–169, 267, 270, 366
 Куракин А.Л. 353, 366
 Курно О. 222
 Кюдланд Ф. 344
 Лакан Ж. 197
 Лакатос И. 5, 29, 73, 161–164, 244, 252, 260, 262, 267, 270, 271, 366
 Ларичев О.И. 328, 366
 Лассаль Ф. 134
 Лассвелл Г. 304
 Леви-Стросс К. 197
 Левкипп 116
 Лейбниц Г. 16, 19, 91, 130, 132, 133, 273, 366
 Лейонхуфвуд А. 111
 Леонтьев В. 259, 367
 Леонтьев А.Н. 301, 367

- Лиотар Ж. 19, 197–199, 284, 285, 367
 Лист Ф. 108
 Лобачевский Н.Н. 290
 Локк Дж. 15, 16, 19, 124–128, 156, 207, 273, 292, 306, 367
 Лосев А.Ф. 90
 Лукас Р. 76, 80, 83, 110
 Лукасевич Я. 289
 Лумз Г. 337, 367
 Лурия А.Р. 302
 Льюис Д. 281
 Маевский В. 101, 102, 103, 367
 Майзон Дж. 353, 356, 357, 367
 Макиавелли Н. 120, 121, 367
 Макклоски Д. 261, 266, 270, 367
 Маклин И. 310, 367
 Макфадден Д. 351
 Ман Т. 110
 Марки Н. де 270
 Маркс К. 31, 53, 74, 83, 104, 108, 111, 124, 128, 196, 210–217, 244, 264, 286, 302, 341–343
 Маркузе Г. 194, 368
 Марцинкевич В.И. 104, 368
 Маршалл А. 64, 65, 72, 110, 111, 124, 130, 217–225, 244, 261–268, 270, 329, 343, 368
 Маслоу А. 300
 Мах Э. 16, 68, 129, 130
 Махлуп Ф. 46, 261, 264
 Менгер К. 17, 64, 68, 69, 83, 110, 136, 137, 139, 145, 283, 329, 362
 Мерриам Ч. 304
 Мизес Л. фон 110, 261, 265, 283
 Микеланджело Буонарроти 121
 Милль Дж. С. 17, 31, 33, 44, 83, 108, 124, 128, 129, 133, 137, 178, 207–210, 221, 225, 244, 245, 261–267, 269, 286, 302
 Минский Х. 111
 Моммзен Т. 137
 Монте К. 348, 368
 Монтегю Р. 281, 368
 Монтень М. 120, 121, 368
 Моргенштерн О. 80, 83, 111, 112
 Моррис Ч. 20, 276, 278, 368
 Мур Дж. 104, 141, 170, 171, 177, 179, 368
 Мут Дж. 76, 80, 110
 Мэнкив Г. 344
 Мэнкью Н. 96, 97, 111, 368
 Мюллер Г. 300
 Мюрдаль Г. 246
 Найссер У. 300, 368
 Найт Ф. 261, 265, 335, 368
 Наторп П. 133, 134
 Негеши Т. 28, 30, 368
 Нейман Дж. фон 78, 80, 83, 111, 112, 368
 Нейман Е. 352, 353
 Нейрат О. 142
 Нелсон Р. 111
 Никлз Т. 33
 Ницше Ф. 321
 Нозик Р. 309
 Норт Дж. 110, 369
 Нэш Дж. 80, 83, 111, 348
 Ньютон И. 83, 91, 123, 124, 368
 Оккам У. 16, 118, 125, 273
 Олейник А.Н. 324, 368
 Олсон М. 303, 368
 Остин Дж. 51, 172, 196, 281, 369
 Отмахов П. 42, 43, 369
 Парето В. 110, 163, 258, 329, 348
 Парменид Элейский 8, 116
 Патнэм Х. 5
 Петрарка Ф. 121
 Пирс Ч.С. 33, 40, 52, 104, 132, 144, 273–275, 369
 Пирсон Э. 352, 353
 Пифагор 117
 Платон 90, 115, 116, 117
 Познер Р. 313
 Поппер К. 5, 9, 25, 27, 44, 95, 144, 148–155, 160–163, 175, 177, 181, 202, 231, 240, 243, 244, 247, 253, 255, 260, 262, 267, 270, 271, 324, 352, 369
 Прескотт Э. 344

- Пригожин И. 349
 Причетт Г. 304
 Пуанкаре А. 105, 237
 Райл Г. 301
 Ранке Л. 137
 Рассел Б. 50, 104, 140, 141, 174, 210
 Рафаэль Санти 121
 Рейхенбах Х. 142, 147, 174, 202, 262, 369
 Рикардо Д. 31, 108, 124, 207, 209
 Риккерт Г. 21, 46, 133–135, 138, 140, 370
 Роббинс Л. 7, 261, 370
 Роджерс К. 300
 Розенберг А. 267
 Ромер Д. 344
 Рорти Р. 5, 266
 Ростю У. 315
 Роулз Дж. 305, 306, 308, 309, 370
 Рубинштейн С.Л. 301, 370
 Руссо Ж.-Ж. 306
 Рэппинг Л. 76
 Саати Т. 296
 Сагден Р. 337
 Саймон Г. 46, 111, 298, 322, 323, 370
 Самсин А.И. 4
 Самуэльсон П. 30, 48, 49, 110, 111, 160, 258, 261, 265, 370
 Сарджент Т. 80, 83, 110
 Сениор Н. 231, 245
 Серл Дж. 51, 172, 173, 370
 Сиджвик Г. 17
 Скиннер Б. 301, 370
 Скотт Д. 281
 Слуцкий Е. 329
 Смарт Дж. 301
 Смит А. 30, 31, 62–64, 74, 83, 108, 124, 207, 302, 346
 Сократ 117
 Соломон С. 315
 Солоу Р. 103, 111
 Солсо Р. 300, 370
 Соссюр Ф. де 18, 196, 279, 280, 285, 370
 Степанов Ю.С. 279, 370
 Степин В.С. 107
 Стиглер Дж. 111, 358, 370
 Стиглиц Дж. 108
 Стюарт Дж. 110
 Сэвидж Л. 111, 330
 Таллок Г. 303
 Тарасевич В. 106–108, 370
 Тарский А. 36–41, 204, 205, 370
 Тверски А. 337, 365
 Тевено Л. 110
 Тинберген Я. 351
 Толанд Дж. 64
 Торндайк Э. 301
 Трубецкой Н.С. 195
 Тюрго М. 110
 Уинтер С. 111
 Уоллес Н. 80
 Уотсон Д. 301
 Уэлли Дж. 347, 371
 Фалес Милетский 116
 Фейерабенд П. 5, 27, 31, 92, 166–169, 270, 276, 377
 Фергюсон А. 63
 Фихте И. 132, 133
 Фишер И. 329
 Фишер Р. 351
 Флоренский П.В. 107
 Фодор Дж. 301, 371
 Фома Аквинский 118, 120
 Фреге Г. 50, 140, 141, 210
 Фрейд З. 196, 285, 302
 Фридмен М. 3, 4, 53, 80, 111, 112, 135, 231–244, 247, 261–267, 270, 330, 371
 Фромм Э. 194, 371
 Фуко М. 19, 57, 144, 197, 198, 202, 285
 Хаавелмо Т. 351
 Хабермас Ю. 57, 144, 194–195, 202, 282, 309, 371
 Хайдеггер М. 189, 196, 204, 283, 371

Хайек Ф. фон 60, 110, 343
Хакен Г. 349, 351
Халл К. 301, 371
Харрод Р. 111, 226
Харт Х. 311
Хатчсон Ф. 63
Хатчесон Т. 4, 226, 261, 263, 264, 270
Хаусман Д. 4, 44, 53, 210, 261, 262, 267–269, 270, 372
Хей Дж. 336, 337, 372
Хейлбронер Р. 60, 245, 246, 371
Хекман Дж. 351
Хендри Д. 356
Хикс Дж. 73, 74, 110, 111, 258, 329, 330, 372
Хинтиikka Я. 287, 288, 372
Хиршлайфер Дж. 303, 304
Холден К. 354, 372
Холл Р. 110
Хомский Н. 281, 372
Хоркхаймер М. 193, 372
Хэар Р. 57, 174, 175, 177, 179, 181, 182, 205, 372
Хэндз У. 270
Хэнсон Н. 33

Чихара Ч. 301, 371
Шварц А. 111
Шекспир У. 121
Шелер М. 21, 22, 57, 131, 187, 372
Шеллинг Ф. 132, 133
Шепсл К. 303
Шлейермахер Ф. 188, 283
Шлик М. 9, 74, 142, 143, 144, 226, 372
Шмоллер Г. 108, 136–141, 145
Шопенгауэр А. 8, 372
Штакельберг Г. 348
Шульц Т. 111
Шумпетер Й. 103, 110, 112, 338, 343, 364, 373
Шэкл Г. 344, 373
Эббингауз Г. 300
Эджуорт В. 329
Эйнштейн А. 83, 105, 124, 295, 340, 373
Эмпедокл 116
Энгл Ф. 351
Эрроу К. 111, 253, 258, 259, 373
Юм Д. 16, 49, 52, 53, 124, 127, 221, 222, 235, 373

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	3
------------------	---

Глава 1

ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ.....7

1.1. Принцип теоретической относительности.....	7
1.2. Принцип концептуальности	12
1.3. Спорные вопросы	15
1.4. Ценности и цели	20
1.5. Принцип иерархии и автономии ценностей	23
1.6. Принцип эффективности.....	24
1.7. Принцип экономической ответственности.....	26
1.8. Принципы научно-технического ряда и строя.....	27
1.9. О логике проблемного и интерпретационного методов	32
1.10. О соотношении научного и ненаучного знания.....	34
1.11. Истинность экономической науки	36
1.12. Прагматический метод в экономике. Соотношение позитивной и нормативной теории	44
1.13. Экономическая наука и этика.....	55
1.14. О предмете экономики и философии экономики.....	59

Глава 2

РЕВОЛЮЦИИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....62

2.1. Первая революция: классическая экономическая теория	62
2.2. Вторая революция: маржинализм	64
2.3. Третья революция: кейнсианство	72
2.4. Четвертая революция: теория ожидаемой полезности и программно-игровой подход.....	77
2.5. О научно-теоретическом строе экономической науки	80
2.6. Научно-теоретический строй экономической теории и мейнстрим.....	84
2.7. Концептуальная оценка взаимосвязи экономических теорий	95
2.8. Многообразие экономических теорий	109

Глава 3

ЧТО ЭКОНОМИСТУ ЖЕЛАТЕЛЬНО ЗНАТЬ

ИЗ ФИЛОСОФИИ НАУКИ? 114

3.1. Античная философия науки.....	114
3.2. Средневековая философия науки.....	118
3.3. Философия науки в эпоху Возрождения.....	120
3.4. Нововременная философия науки.....	122
3.4.1. Галилеанская революция: метод идеализаций.....	122
3.4.2. Ньютоновская революция: истинное как математическое.....	123
3.4.3. Эмпирицистская методология.....	124
3.4.3.1. Британская линия: Бэкон — Гоббс — Локк — Беркли — Юм.....	124
3.4.3.2. Первый и второй позитивизмы.....	129
3.4.4. Рационалистская методология.....	130
3.4.4.1. Рационализм Р. Декарта, Г. Лейбница и И. Канта.....	130
3.4.4.2. Рационализм И. Фихте, Ф. Шеллинга, Г. Гегеля.....	132
3.4.4.3. Два варианта неокантианства и <i>Methodenstreit</i>	133
3.5. Философия науки XX в.	140
3.5.1. Непозитивизм.....	140
3.5.2. Постпозитивизм К. Поппера и критика непозитивизма.....	148
3.5.3. Можно ли примирить Карнапа с Поппером?.....	153
3.5.4. Прагматический аналитизм У. Куайна.....	156
3.5.5. Историческая школа в философии науки.....	161
3.5.6. Аналитический поиск своеобразия предложений этики.....	169
3.5.7. Каковы предложения экономических наук?.....	177
3.5.8. Феноменологическая философия науки.....	183
3.5.9. Герменевтическая концепция науки.....	188
3.5.10. Поиск критической теории.....	192
3.5.11. Структурализм — постструктурализм — постмодернизм.....	195
3.6. Кредо современной философии науки.....	200

Глава 4

ВЕХИ МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ..... 207

4.1. Джон Стюарт Милль: ранний позитивизм.....	207
4.2. Карл Маркс: метод диалектического восхождения от абстрактного к конкретному.....	210
4.3. Альфред Маршалл: поздний позитивизм.....	217

4.4. Неудача неопозитивистского проекта	225
4.5. Постпозитивизм Милтона Фридмена.....	231
4.6. Марк Блауг: жесткий фальсификационизм и умеренный дуализм фактов и ценностей.....	244
4.7. Какая методология нужна экономистам?	261

Глава 5

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ СВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	273
5.1. Экономическая теория и семиотика.....	273
5.2. Экономическая теория и лингвистика	279
5.3. Экономическая теория и логика	286
5.4. Экономическая теория и математика	290
5.5. Экономическая теория и психология	298
5.6. Экономическая теория и политология	302
5.7. Экономическая теория и правоведение.....	310
5.8. Экономическая теория и история.....	314
5.9. Заключение	317

Глава 6

ОСНОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	319
6.1. Новый экономический рационализм	319
6.2. Функция полезности	327
6.3. Неопределенность и риск.....	335
6.4. Время, циклы и экономическая теория.....	340
6.5. Равновесие и неустойчивость.....	346
6.6. Интерпретация измерений и проверка теории	351
6.7. Информация и теория	357

ЗАКЛЮЧЕНИЕ	360
-------------------------	------------

ЛИТЕРАТУРА	362
Предметный указатель.....	375
Именной указатель	378

УДК 330.8(075.8)
ББК 65.02я73
А23

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф. *С. А. Бартенев*;
д-р экон. наук, проф. *Б. А. Денисов*

Агапова И. И.

А23 История экономики : учеб. пособие / И. И. Агапова. — М. :
Магистр : ИНФРА-М, 2012. — 176 с.

ISBN 978-5-9776-0005-7

ISBN 978-5-16-004567-2

Агентство СІР РГБ

Учебное пособие представляет собой курс лекций по истории экономики. Рассмотрена эволюция экономического развития стран западно-европейского региона и России. Кратко описаны способы производства, сменявшие друг друга на протяжении веков.

В основе структуры курса — формационный подход, в рамках которого исследуются особенности экономического развития стран, влияние неэкономических факторов на процесс исторического развития общественного производства.

Предназначено для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям.

УДК 330.8(075.8)
ББК 65.02я73

В оформлении обложки использован фрагмент миниатюры
Жерара из Руссильона с изображением строительства Храма (Франция, 1448)

ISBN 978-5-9776-0005-7

ISBN 978-5-16-004567-2

© Агапова И. И., 2007

© Издательство «Магистр», 2007

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	8
Лекция 1. К вопросу о периодизации	13
Лекция 2. Экономика первобытного и рабовладельческого обществ	25
1. Экономика первобытного общества	25
2. Классическое рабовладение как форма хозяйства (античное рабство)	27
Лекция 3. Система хозяйства классического феодализма	31
1. Экономика стран Западной Европы в эпоху феодализма	31
2. Особенности экономического развития городов в феодальную эпоху	39
Лекция 4. Система хозяйства восточного феодализма (азиатский способ производства)	43
1. Особенности экономики стран восточного феодализма	43
2. Роль городов в социально-экономической структуре восточного феодализма	47
3. Сравнительные характеристики классического и восточного феодализма как социально-экономических систем	50
Лекция 5. Особенности феодальной системы хозяйства в России	53
1. Становление феодальных отношений на Руси	53
2. Особенности феодального хозяйства в период формирования централизованного государства	55
Лекция 6. Генезис капиталистической экономики (зарождение капиталистического хозяйства) в странах Западной Европы	60
1. Эпоха Великих географических открытий и ее экономические последствия	60

2. Особенности генезиса капиталистического хозяйства в странах Западной Европы	67
2.1. Англия.	67
2.2. Нидерланды (Голландия).	71
2.3. Франция.	73
Лекция 7. Особенности формирования предпосылок капиталистического хозяйства в России	76
1. Особенности экономического развития России в XVII—XVIII вв.	76
2. Особенности экономического развития России в первой половине XIX в.	81
Лекция 8. Формирование капиталистической системы хозяйства	84
1. Промышленный переворот как социально-экономическое явление.	84
2. Особенности промышленного переворота в странах Западной Европы, США и России.	90
2.1. Англия.	90
2.2. Франция.	93
2.3. Германия	94
2.4. США	97
2.5. Россия	100
Лекция 9. Индустриальное развитие стран Западной Европы, США и России в конце XIX — начале XX в.	106
1. Характеристика монополистической стадии развития экономики.	106
2. Особенности развития экономики стран Западной Европы, США и России в период ее монополизации.	109
2.1. Англия	109
2.2. Франция	110
2.3. Германия	112
2.4. США	113
2.5. Россия	115
Лекция 10. Экономическое развитие стран Западной Европы и США между двумя мировыми войнами	118
1. Становление систем регулируемого капитализма и особенности экономического развития стран Западной Европы и США в 20—30-е годы XX в.	119
1.1. США	119
1.2. Германия	122

1.3. Англия	126
1.4. Франция	128
Лекция 11. Экономическое развитие России после 1917 г.	130
1. Формирование хозяйственной системы государственного социализма	130
2. Особенности социалистической индустриализации в России (СССР)	134
3. Экономическое развитие России (СССР) в послевоенный период и попытки реформирования хозяйственной системы	139
Лекция 12. Экономическое развитие стран Западной Европы и США во второй половине XX в.	146
1. Изменение экономической идеологии.	146
2. Особенности экономического развития стран Западной Европы и США во второй половине XX в.	149
2.1. США	149
2.2. Англия	151
2.3. Франция	152
2.4. Германия	153
Лекция 13. Тенденции экономического развития на пороге XXI в.	157
1. От индустриального к постиндустриальному обществу.	157
2. Возможные социально-экономические последствия современной технологической (информационной) революции	162
Послесловие	166
Учебники, учебные пособия и дополнительная литература	172

ПРЕДИСЛОВИЕ

В основе построений современной экономической науки лежит модель «*homo oeconomicus*» (экономического человека) — рационального эгоиста, стремящегося к своей выгоде и точно знающего, в чем эта выгода состоит. Предположим, что данная модель верна, и рациональный компетентный эгоист задает вопрос: зачем ему необходимо изучать историю экономики?

Действительно, знание этой науки вряд ли поможет ему заработать миллион. Хотя знание курса экономической теории также не гарантирует достижения данной цели. Бизнес скорее можно отнести к сфере искусства, чем науки. Однако предмет «История экономики» менее чем все остальные экономические дисциплины носит практический, прикладной характер и, на первый взгляд, совершенно бесполезен. Данный курс принадлежит к тому роду дисциплин, которые повышают общую культуру человека, в том числе и экономическую. Среди прочего ценность изучения экономической истории определяется общей ценностью любой интеллектуальной деятельности. И автор согласен с теми, кто считает, что бескорыстное интеллектуальное любопытство образует жизненную силу подлинной цивилизации.

К сожалению, современные экономисты не считают для себя зазорным не знать экономической истории. Что же, здесь может утешить только то, что комфортабельное невежество не является монополией экономистов.

Первый и самый очевидный аргумент в защиту изучения экономической истории — она предоставляет экономисту больше информации. История — кладезь статистической информации. Исторические факты, систематизированные и проанализированные, подчас могут стать базой для создания новых экономических теорий.

Однако здесь существует множество опасностей. Говорят, что факты — вещь упрямая. Но насколько упрямая, настолько и коварная. Известно, что историю, в том числе и экономическую, пишут победители и нет ничего проще, чем исказить факты властям предрасположенным, однако такие явления возникают и непроизвольно, без сознательного на-

мерения исказить и обмануть. Очень часто исследователь обращается к фактическому материалу для доказательства положений, которые у него на интуитивном уровне уже сформировались. И естественно, что из-за психологической настроенности он будет замалчивать или игнорировать факты, опровергающие положения, которые исследователь стремится доказать. А фактов в истории такое множество, что с их помощью, проведя определенный отбор, можно доказать что угодно. Что же, следует сделать вывод, что в результате сознательных и бессознательных искажений истина нам не откроется? Возможно, это так. Утешением может служить то, что процесс познания представляет собой процесс приближения к абсолютной, если угодно Божественной, истине, которая никогда не будет достигнута. Это касается и гуманитарных, и технических наук. Уместно вспомнить высказывание, что любая научная истина рождается как ересь и умирает как предрассудок.

В науке, как и в других сферах человеческой деятельности, справедлив диалектический закон отрицания отрицаний, поэтому в науке не существует единственно правильной теории на все времена и для всех исторических ситуаций. Любая теория строится на аксиомах, которые представляются истинными, любая теория предполагает какие-либо ограничения и допущения. И потому любая теория описывает некоторый имеющийся аспект действительности.

Иллюстрацией может служить следующий пример. Описывая модель рыночного хозяйства одни экономисты подчеркнули его конфликтность и противоречивость. К ним относятся *Д. Рикардо* (1772—1823), *С. Сисмонди* (1773—1842), *К. Маркс* (1818—1883). Другие представляли рыночную модель как модель всеобщей гармонии интересов. Ими были *Ф. Бастиа* (1801—1850), *Ж.Б. Сэй* (1767—1832), в какой-то степени *А. Смит* (1723—1790).

Можно привести множество примеров, доказывающих как конфликтность, так и гармонию, поскольку в рыночной экономике есть и то, и другое. И то, на какой стороне рыночных отношений сделал акцент тот или иной автор, во многом зависит от его мировоззрения, пристрастий, а подчас даже от биографии.

В каждой теории есть доля правды, поэтому только знакомство со всеми, зачастую противоположными взглядами, дает возможность для достоверного подхода к анализу экономических проблем. Кроме того, знакомство с различными точками зрения, с различными теориями позволяет развить самостоятельное мышление. При этом знание различных теорий не только способствует развитию мышления и расширяет кругозор, но и воспитывает терпимость и уважение к другим позициям, поскольку мы понимаем, что в каждой точке зрения есть доля правды. Крайности и экстремизм как в науке, так и в жизни — весьма

вредные явления. Напротив, терпимость и попытки понять друг друга — путь к взаимному обогащению и познанию истины. Да и человека, обладающего такими качествами, как терпимость и уважение к иной, отличной от собственной, точке зрения, трудно сделать марионеткой в чужих руках. Не случайно для всех тоталитарных режимов было характерно стремление утвердить в качестве истины одну точку зрения, одну теорию.

Знакомство с историей экономики расширит ваш кругозор, и следует согласиться, что история в самом широком понимании представляет собой коллективную память. Что касается экономической истории, то трудно в принципе овладеть основами экономического мышления, не имея представления об особенностях функционирования народного хозяйства на разных этапах его развития.

Знание истории (знание прошлого), в том числе экономической истории, дает возможность на основании тенденций развития с определенной долей вероятности предвосхитить будущие события. Эта доля может быть небольшой, но все-таки следует согласиться, что знание истории расширяет наши представления о возможном. Знание истории важно и для политического деятеля, и для экономиста, потому что у того, чья память ограничена недавним прошлым, суженное представление о возможных перспективах развития. Поэтому, наверно, не вызовет возражение утверждение, что знание истории экономики способствует улучшению качества экономической политики.

Изучение истории экономики способствует и улучшению качества подготовки экономистов. Знания современной экономической теории недостаточно. Как иронично заметил американский экономист *П. Самуэльсон* (Сэмюэлсон, р. 1915), даже попугая можно сделать грамотным экономистом, научив его всего двум словам: «спрос» и «предложение». Экономист без исторических знаний отличается узким взглядом на сегодняшние события, приверженностью к текущим, мелким экономическим идеям и неспособностью прилагать экономический анализ к крупным проблемам.

История экономики это немногим менее грандиозная тема, чем история человечества, ибо экономика — основа нашего существования. И как бы мы ни относились к К. Марксу, следует признать, что экономические отношения представляют собой тот базис общества, который в значительной степени определяет политику и идеологию, хотя и в меньшей степени связан с такими сферами человеческого существования, как нравственность и религия.

История экономики, как история хозяйственного развития, отличается значительной пестротой, и при беглом знакомстве с историей хозяйственного развития различных стран и народов на первый план

выступают скорее особенности, чем общие черты. Но таково свойство человеческого ума, что он стремится к систематизации и классификации знаний, пытается найти общее в частном, которое позволяет ему осуществлять анализ и делать прогнозы, т.е. заглянуть в будущее. И к слову сказать, стремление к обобщениям, поиск закономерностей по определению присущи любой уважающей себя науке.

Не будем отступать от этого принципа, поэтому в работе акцент будет сделан именно на анализе общих для большинства стран моделей организации хозяйственной жизни, анализе типов национальных хозяйств. Будет сделана попытка не только выявить общие предпосылки возникновения этих моделей, но по возможности проанализировать те внеэкономические факторы, которые определили специфику организации хозяйственной жизни в тех или иных регионах или даже странах. Это связано с тем, что система общественных институтов оказывает огромное влияние на экономику и в определенных условиях может практически полностью блокировать ее развитие. Не будем отрицать, что экономика, выступающая как мир хозяйства, базируется на широком основании культурных, властных и других социальных отношений.

И если согласиться с определением французского историка *Ф. Броделя* (1902—1985), что история — это хронологическая последовательность форм и опытов, то экономическая история представляет собой науку, воссоздающую эволюцию экономической жизни людей в различных культурах и обществах.

Теория служит глубокой потреб-
ности человеческого духа — именно,
навязывает замечательную простоту с
трудом воспринимаемому многообра-
зию фактов, создает удобство перед ли-
цом неизвестного и непредсказуемого.

Г. Мюрдаль

Лекция 1

К ВОПРОСУ О ПЕРИОДИЗАЦИИ

Любой исследователь всегда стремится упорядочить имеющийся в его распоряжении материал. Конечно, историк стремится упорядочить материал во времени, т.е. выдвинуть гипотезу периодизации истории. Это необходимо для того, чтобы обнаружить закономерности исследуемого процесса. В нашем случае — обнаружить закономерности развития общественного производства, закономерности изменения экономической жизни людей в различных культурах и обществах.

Вопрос о принципах периодизации истории, в том числе и экономической истории, до сих пор не является закрытым, попыток периодизации было множество и в настоящее время по этой проблеме существуют различные точки зрения. Поэтому будет полезно познакомиться с идеями, объясняющими логику трансформации хозяйственных систем, и попытками общей периодизации социально-экономического развития.

Следует отметить, что проблема периодизации развития была поставлена в Новое время, до наступления которого рисовались картины мира «пребывающего», мира вне всяких стадий и этапов. Кстати, сама идея развития в учениях об обществе появилась только в XVIII в. в работах французских просветителей и в рамках их представлений она была всецело связана с силами разума. Поэтому и прогресс этим мыслителям представлялся плодом усилий человеческой личности. В данный период история представлялась как движение мысли, как история идей, а возможность общественных перемен рассматривалась как несоответствие старых отношений и новых идей.

Идеи развития и прогресса постепенно проникали и в область экономической науки. Значительный вклад в разработку этого вопроса внесли представители немецкой исторической школы. Так, идеолог

исторической школы *Ф. Лист* (1798—1846) выделял стадии развития человеческого общества исходя из основной отраслевой формы хозяйственной деятельности человека. По его мнению, каждая нация в своем развитии, начиная с состояния «дикости», проходит пастушескую, земледельческую, земледельческо-промышленную, земледельческо-промышленно-коммерческую стадии.

Классификация стадий или состояний развития человеческого общества вообще характерна для исторической школы. Так, последователь Листа, *Б. Гильдебранд* (Хильдебранд, 1812—1878) также выделял стадии развития экономики, но уже по способу обмена продуктами:

- естественное хозяйство средних веков (преимущественно натуральное);
- денежное хозяйство, под которым понималось хозяйство, основанное на обмене товаров посредством денег;
- кредитное хозяйство, характеризующееся тем, что обмен основывается на доверии, а кредит постепенно устраняет господство денег и капитала и преобразует капиталистический мир на началах справедливости.

Данную традицию продолжили и представители «новой исторической школы». В частности, *К. Бюхер* (1847—1930), взявший за основу периодизации интенсивность обмена благами, в истории выделил следующие ступени:

- замкнутого домашнего хозяйства (хозяйство без обмена);
- городского хозяйства (производство на внешнего потребителя, работа на заказ);
- народного хозяйства (товары проходят несколько операций обмена еще на стадии производства, прежде чем доходят до потребителя).

Из сказанного видно, что даже в рамках одной экономической школы представлены разнообразные способы периодизации экономической истории: по отраслевой форме хозяйственной деятельности человека, способу обмена продуктами, степени интенсивности обмена благами. Основа классификации произвольна, однако мы не можем отбрасывать предложенные периодизации как неправильные, поскольку они основаны на существенных характеристиках хозяйственной жизни общества.

Проблема заключается в другом — насколько предложенная периодизация позволяет решить вопрос, существует ли магистральный путь развития экономики? И если мы отвечаем утвердительно, то каковы его движущие силы? Следует отметить, что представителей немецкой исторической школы этот вопрос не особенно интересовал.

Они не искали общих закономерностей хозяйственного развития различных стран, придерживаясь убеждения, что «каждая нация развивается по своим собственным экономическим законам». Не случайно их жесткой критике подвергся универсализм «манчестерской школы» (классической политической экономии). Добавим, что у представителей немецкой исторической школы анализ стадий развития народного хозяйства напрямую был связан с разработкой соответствующей экономической политики.

Одна из самых грандиозных попыток по созданию теории периодизации социально-экономической истории человечества была принята К. Марксом. Его целью было открыть законы социально-экономического развития, т.е. среди бесконечного количества самых разнообразных, а порой и противоречивых фактов и явлений, уловить и описать генеральную тенденцию развития человечества.

Теория, предложенная Марксом, получила название *формационной теории*. Суть ее в том, что общество представляет собой продукт взаимодействия людей, причем главным фактором, характеризующим данное общество, является развитие производительных сил. Именно они обуславливают определенную форму производства, обмена и потребления и, в конечном счете, определенный общественный строй, определенную организацию семьи, сословий или классов. В работе «К критике политической экономии» Маркс пишет: «В общественном производстве своей жизни люди вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения — производственные отношения, которые соответствуют определенной ступени развития их материальных производительных сил. Совокупность этих производственных отношений составляет экономическую структуру общества, реальный базис, на котором возвышается юридическая и политическая надстройка, и которому соответствуют определенные формы общественного сознания. Способ производства материальной жизни обуславливают социальный, политический и духовный процесс жизни вообще». Специфическая система производственных отношений образует основу общественно-экономической формации.

Общественное развитие и смена формаций происходит так. Развитие производительных сил осуществляется как естественноисторический процесс в результате технических и организационных усовершенствований. На определенном этапе существующая система производственных отношений начинает тормозить их развитие. Одновременно в обществе формируются новые социальные силы, объективно заинтересованные в изменении существующих производственных отношений. Они вступают в классовую борьбу, кульминацией которой

становится революция. Последняя способствует разрешению назревших противоречий в процессе смены одной общественно-экономической формации другой, более прогрессивной.

Маркс выделил и исследовал следующие общественно-экономические формации с присущим им способом производства и трудовыми отношениями: азиатский, античный, феодальный, буржуазный. При этом он рассматривал историю как линейно-прогрессивный процесс смены низших общественных форм высшими, как процесс последовательного движения человечества от одной стадии к другой. По Марксу, развитие хозяйства и общества представляет собой естественно-исторический процесс, подчиненный действию объективных общесторических законов (закона соответствия производственных отношений уровню и характеру производительных сил). Причем этот процесс имеет прогрессивный характер с технической, экономической и социальной точек зрения, где основными критериями прогрессивности служат социально-экономические критерии. Каждая последующая стадия развития хозяйства и общества оказывается выше предыдущей. И, наконец, эта прогрессивная эволюция однолинейна. Все народы (и Африки, и Азии, и Европы) вовлекаются в универсальный эволюционный процесс и, самое большее, могут перешагивать с посторонней помощью через отдельные ступени в своем развитии. С точки зрения предложенной Марксом формационной теории, исторический прогресс неотвратим.

Взгляд Маркса на историю как линейно-прогрессивный процесс низших общественно-экономических формаций высшими подвергается критике. И в значительной степени это связано с тем, что большое количество фактов социально-экономической истории не «вписывается» в рамки его достаточно стройной теоретической конструкции. Так, отметим, что марксистская периодизация по формациям подтверждается лишь применительно к странам западной цивилизации на относительно коротком временном промежутке.

Однако, несмотря на критику марксизма, большинство авторов не отказывается от идеи поступательного развития человечества, от идеи прогресса. Своеобразным сочетанием подхода исторической школы и марксизма представляется теория «стадий экономического роста» американского социолога *У. Ростоу* (р. 1916). В основу периодизации он положил такие технико-экономические характеристики как уровень развития техники, отраслевая структура хозяйства, доля производственного накопления в национальном доходе, структура потребления. В результате получилась следующая схема стадийного развития:

1. Традиционное общество с примитивной ручной техникой, незначительным объемом производства на душу населения, высоким удельным весом сельского хозяйства, преимущественно непроизводительным использованием национального дохода (стадия продолжалась до XVIII в.);

2. Период подготовки предпосылок для подъема (появление новых типов предприимчивых людей, создание централизованных государств, образование рыночных институтов для мобилизации капитала); стадия длится от двух до трех десятилетий;

3. Подъем, обусловленный созданием новой техники и новых отраслей производства, значительным повышением удельного веса сбережений в национальном доходе, переходом власти к буржуазии. В разных странах этот процесс длится несколько десятилетий.

4. Период индустриального общества — достаточно длительный этап технического прогресса, ускоренной урбанизации, высокой (до 20%) доли инвестиций в национальном доходе. Немаловажной характеристикой данной стадии является то, что рост производства опережает рост населения.

5. Период общества потребления, который характеризуется повышением реального дохода на душу населения, сдвигом от предложения к спросу, от производства к потреблению.

Согласно взглядам Ростоу, решающим этапом развития экономики является кратковременная стадия подъема («взлета»). Она характеризуется резким ускорением роста одной или несколько ведущих отраслей промышленности, стимулирующих подъем всей экономики. Интересно, что в дальнейшем Ростоу к предложенной им периодизации добавляет шестую стадию — поиск качества жизни, когда на первый план выдвигается духовное развитие человека.

Еще более близка к формационной теории периодизация, предложенная *американскими* учеными *О. Тоффлером* (р. 1938) и *Д. Беллом* (р. 1919). Они выделяют в истории человечества три стадии, или эпохи: доиндустриальную (традиционную), индустриальную и постиндустриальную.

Доиндустриальная эпоха предполагает существование общества, находящегося на аграрной стадии развития, когда основной отраслью производства является сельское хозяйство, земля — главный объект собственности, а землевладельцы — главная политическая сила общества. Основным признаком доиндустриальной стадии развития общества считается такая организация производства, при котором почти вся рабочая сила занята в непосредственном производстве предметов потребления, в основном продовольствия, механизмы обмена неразвиты, процессы урбанизации находятся в зачаточном состоянии. По словам Белла,

жизнь в доиндустриальных обществах, которые до сих пор являются основной формой существования для большинства населения мира, представляет главным образом взаимодействие с природой. Он отмечает, что аграрное общество отличается от индустриального тем, что в качестве главного ресурса использует сырье, а не энергию, предполагает извлечение продуктов из природных материалов, а не их производство и вынуждено наиболее интенсивно использовать труд, а не капитал.

Индустриальная эпоха предполагает общество, находящееся на промышленной стадии развития, когда основной отраслью производства становится крупная индустрия, промышленный и финансовый капитал — главный объект собственности, а собственники капитала — главная политическая сила общества. И если традиционное общество внутренне статично и развивается за счет внешних толчков: угрозы завоевания или изменения природных условий, то в индустриальном обществе начинает работать внутренний двигатель — зарождается особый предпринимательский дух, подталкивающий к непрерывному движению. По Беллу, переход от традиционного к индустриальному миру означает, что технический мир, определяемый рациональностью и прогрессом, приходит на смену естественному миру, которым правят рок и случай.

Постиндустриальная эпоха представляет собой общество, в котором главной отраслью производства становится сфера услуг, ведущую роль приобретают наука и образование, главным объектом собственности выступает информация, а главной политической силой общества — ученые и профессиональные специалисты (менеджеры высшего уровня)¹.

Постиндустриальное общество противопоставляется доиндустриальному и индустриальному по следующим важнейшим направлениям. *Во-первых*, по основному производственному ресурсу, роль которого играет информация, тогда как в доиндустриальном и индустриальном обществах таковыми являлись, соответственно, сырье и энергия. *Во-вторых*, по характеру производственной деятельности, квалифицируемому как обработка, в противоположность добыче и изготовлению. *В-третьих*, по технологии, определяемой как наукоемкая, в то время как две предыдущие стадии характеризовались трудоемкой и капиталоемкой технологиями.

¹ Сам термин «постиндустриальное общество» был введен в 1917 г. А. Пенти, представителем одной из ветвей английского социалистического движения. Причем сначала под постиндустриальным понималось общество, в котором возрождены принципы относительно автономного и отчасти даже полукустарного производства и посредством которого преодолевались некоторые противоречия индустриальной системы.

Как видим, в основе социально-экономических изменений лежат изменения в производительных силах общества. В своих работах Белл выделяет три технологические революции:

- первую он связывает с открытием и использованием силы пара. Именно эта революция, вошедшая в историю как *промышленная революция*, по его мнению, вызвала к жизни новое понятие — *производительность труда*;
- вторая связана с двумя инновациями: электричеством и химией, обусловившими переход на монополистическую стадию развития экономики;
- третья связана с появлением компьютеров, развитием системы телекоммуникаций; именно этот процесс привел к формированию постиндустриального общества.

Нетрудно заметить, что доиндустриальная эпоха включает в себя такие формации, как классическая рабовладельческая, азиатская, феодальная; индустриальная эпоха — капиталистическую формацию, а постиндустриальная эпоха подразумевает собой своеобразный выход за пределы «экономического общества». Основными ресурсами в этом обществе становятся человеческое знание и информация. Значение собственности на материально-вещественные факторы заметно снижается, хотя и сохраняет определенную роль. Ключевые позиции теперь занимают группы, владеющие ключевыми ресурсами — собственностью на информацию и «человеческим капиталом».

Предложенную периодизацию можно трактовать как своеобразное развитие марксистской теории общественных формаций, поскольку в обоих случаях процесс перехода от одной формации (эпохи) к другой обусловлен коренными изменениями в развитии производительных сил общества, реконструкцией его технико-экономического базиса. Как и у представителей марксизма, у сторонников «стадиального» подхода в центре внимания находится процесс производства во всех его аспектах, включая проблемы его организации.

Формационная теория Маркса, как и теория трех обществ Белла и в какой-то степени теория стадий Ростоу исходят из линейно-поступательного развития человечества, принципа прогресса и служат основой для исследования вектора движения человечества на глобальном уровне. При этом и марксистская концепция, и теория Белла основаны на признании того, что источником прогрессивного развития общества и его мерилom выступает совершенствование форм и методов производства. Правда, справедливости ради следует добавить, что прогресс, по марксизму, выражается не только в росте производительности как показателя чисто экономического, но и увеличения степени свободы человека как показателя социального.

Тем не менее в целом данная интерпретация исторического развития рассматривается преимущественно, если не исключительно, в технико-экономическом ключе. Именно такой подход породил концепции «запоздалой», или «догоняющей», цивилизации. В соответствии с ней, существует наиболее «продвинутой» западная индустриальная цивилизация, а ее достижения распространяются на менее развитые народы, которые постепенно приобщаются к ее более высоким образцам. Получается, что США, история которых насчитывает немногим более 200 лет, является ведущей, а цивилизации Индии и Китая олицетворяют отсталость.

Отметим, что сама концепция единства истории (на базе западного общества) обязательно в качестве посылки предполагает представление о линейности развития, которая, в свою очередь, напрямую связана с представлением о линейности времени¹. Кстати, новое понятие времени — необходимое условие появления формационного подхода, основа которого — модель прогрессивной смены эпох. И, в какой-то степени, следствием этих представлений и является миф о продолжающемся непреодолимым линейном прогрессе, когда все новое кажется лучшим.

Как уже отмечалось, все вышеназванные теории объединяет ярко выраженная стадийность развития хозяйства и общества, за которой, зримо или незримо, стоит идея общего прогресса. Так или иначе они признают общие, универсальные законы развития человечества. И в этом проявляется определенное сходство с классической политической экономией, которая также признает универсальную значимость единых и неизменных принципов и законов (правда, в области построения рационального хозяйственного механизма). Приверженцы этого подхода уверены, что данные принципы могут и должны быть реализованы повсеместно, хотя их единство и неизменность объясняются по-разному (естественной природой человека или естественными законами, божественным промыслом и т.д.).

Формационная теория Маркса, теория стадий Ростоу и теория трех обществ Белла стремятся понять каждый процесс как целое, зависящее

¹ Представление о линейности времени означает, что оно воспринимается бесконечной прямой, на которой располагаются события. Распространение представлений о линейности времени относится к XVII в. К несколько более позднему времени относится крылатая фраза *время — деньги*, принадлежащая одному из отцов американской демократии Б. Франклину (1706—1790). Этот афоризм выражает общий принцип экономии времени в деловой жизни и трактует время в категориях альтернативных затрат или упущенных возможностей. Подобное отношение ко времени было неслыханным в средние века, где, казалось, движение времени имеет циклический характер, движется по кругу: от Пасхи до Рождества Христова и от него к новой Пасхе, повторяя одни и те же фазы.

от одной главной причины (возможно, это является одним из свойств человеческого мышления). Однако стремление выделить какой-либо один фактор в качестве определяющего не годится для объяснения возможностей разных направлений развития. Не случайно данный подход игнорирует многообразие и многовариантность исторического развития и вряд ли пригоден при исследовании экономической истории отдельных стран и народов. Тем более, что в действительности в экономике отдельных стран трудно обнаружить формационную систему (рабовладение, феодализм, капитализм) в чистом виде. Да и сам Маркс не отрицал, что один и тот же экономический базис благодаря бесконечно разнообразным эмпирическим обстоятельствам, естественным условиям, расовым отношениям, действующим извне историческим влияниям и т.д. — может обнаруживать в своем проявлении бесконечные вариации и градации, понятные только при анализе этих эмпирически данных обстоятельств. Поэтому формационный (или стадийный) подход целесообразно дополнить подходом, дающим основания для отражения особенностей исторического развития национальных экономик.

Альтернативой формационному подходу и его модификациям является так называемый цивилизационный подход, на первый план в своих исследованиях ставящий культурно-исторические, этнические, религиозные, экономико-географические особенности отдельной страны¹. Сам термин *цивилизация* стал употребляться французскими просветителями в XVIII в. для обозначения гражданского общества, где царствует свобода, справедливость, правопорядок. А в 1877 г. американский антрополог Л. Морган (1818—1881) стал использовать понятие цивилизации для обозначения стадии развития человеческого общества, наступающей после эпохи дикости и варварства и характеризующейся возникновением частной собственности, классов, государства и права. Этой точки зрения придерживался и Ф. Энгельс (1820—1895), который в работе «Происхождение семьи, частной собственности и государства» писал, что цивилизация появилась вместе с письменностью, городами, классами и государством.

В середине XIX в. появляется такое понятие, как локальные цивилизации. *Локальные цивилизации* — часть человечества, объединяемая общностью культуры, где сутью культуры являются язык, религия, ценности традиции и обычаи народов или этносов, представляющих данную цивилизацию. Иными словами, локальные цивилизации выражают культурно-исторические, этнические, религиозные, эконо-

¹ Под цивилизациями с достаточной степенью условности понимаются замкнутые общества, отличающиеся формами духовной и материальной культуры.

мико-географические особенности отдельного народа или страны¹. Впервые оно было введено в научный оборот в 1869 г. русским историком *Н. Я. Данилевским* (1822—1885) как понятие культурно-исторического типа. При этом Данилевский отвергал понятие общечеловеческой цивилизации и отрицал общеисторические закономерности развития общества. Согласно его мнению, история человечества может рассматриваться как история отдельных культурно-исторических типов обществ (самобытных цивилизаций), причем не связанных друг с другом. Противопоставление различных цивилизаций и отрицание универсальных законов развития характерно для всех последователей данного подхода.

Интересный подход, близкий к цивилизационному, был предложен *Л. Н. Гумилевым* (1912—1992). В качестве объекта исследования он выделяет такую единицу, как *этнос*. Под этносом он понимает «коллектив людей, который противопоставляет себя всем другим таким же коллективам, исходя не из сознательного расчета, а из чувства комплиментарности — подсознательного ощущения взаимной симпатии и общности людей ... Живя в своем ландшафте, члены этноса могут приспособиться к нему, только изменяя свое поведение, усваивая какие-то специфические правила поведения — стереотипы. Усвоенные стереотипы (историческая традиция) составляют основное отличие членов одного этноса от другого».

Следует подчеркнуть, что в этносе людей объединяет не сознание общего интереса, а подсознательная тяга друг к другу, основанная на общности особых стереотипов поведения. Эти стереотипы вырабатываются в результате длительного существования в общей среде и передаются воспитанием как историческая традиция. По мнению Гумилева, характер подсознательных стереотипов поведения людей существенно влияют на политический строй, духовную жизнь и хозяйственную систему конкретного общества. Поэтому его можно с полным основанием отнести к представителям цивилизационного подхода, которые настаивают на принципиальном, качественном различии национальных хозяйственных систем, зависящих от характера и традиций конкретного народа (этноса).

При этом Гумилев считает, что история локальных цивилизаций развивается по закономерностям циклической динамики. По его мнению, каждая цивилизация имеет свой жизненный цикл. В своем раз-

¹ Формирование локальных цивилизаций относится к IV в. до н.э., когда сформировались компактные общности людей с близкой культурой, менталитетом, социальным и государственным строем. Цивилизации первого поколения сложились в плодородных долинах великих рек (Нила, Тигра, Евфрата, Инда и Ганга, Хуанхэ и Янцзы).

витии она проходит стадии возникновения, стремительного роста (становления), зрелости, кризиса (надлома) и либо распада и исчезновения с исторической арены, либо трансформацию в иную цивилизацию. Средний срок жизни этноса, рассчитанный Гумилевым по 40 историческим этносам, — полторы тысячи лет и включает восемь фаз развития.

Стремительный рост цивилизации связан с появлением активной группы людей, склонной к самоотверженной борьбе за радикальное обновление мира. Вопрос — откуда возникает эта группа? Гумилев считает, что данный тип людей (он назвал их пассионариями) «порождается» потоками космической энергии. И даже сами фазы развития этноса различаются по численности и результативности действий пассионариев¹.

В настоящее время цивилизационный подход находит все большее количество сторонников и последователей. К слову сказать, под влиянием широкого распространения цивилизационного подхода намечается тенденция более сложной интерпретации прогресса — этой великой идеи Нового времени. Прогресс перестает восприниматься как следствие поступательного экономического развития. Он начинает видеться не столько в последовательном совершенствовании хозяйственных форм, каждая из которых фактически отрицает предыдущие, сколько в достижении многообразия хозяйственной жизни. Все чаще на долю линейного прогресса оставляются зоны технических усовершенствований. И, может, не так уж и не прав был в своем утверждении представитель немецкой исторической школы *В. Зомбарт* (1863—1941), считавший, что «если бессмысленная идея прогресса и имеет какой-нибудь смысл, то, несомненно, в области технического умения».

Хотя цивилизационный подход и отрицает существование универсальных законов развития общества, он позволяет выделять особенности стран, регионов, народов и наций. Его достоинство заключается в том, что он не только выявляет специфику стран, регионов, наций, позволяя сравнивать друг с другом различные цивилизации, но и возвращает в экономическую науку неэкономические факторы развития, такие как политика, идеология, нравственность, религия.

В заключение отметим, что ни формационный, ни цивилизационный подходы не могут дать исчерпывающих ответов, но знание подходов позволяет по крайней мере задаваться важными вопросами и рассматривать проблемы экономической истории под множеством углов зрения.

¹ См.: Гумилев Л.Н. От Руси до России. М., 1998.

В основе структуры данного курса лекций — формационный подход, где основным стержнем является описание закономерностей развития экономической жизни людей, описание развития способов производства, сменяющих друг друга на протяжении веков. Но в рамках этого подхода — исследование особенностей экономического развития стран и регионов, влияния внеэкономических факторов на процесс исторического развития общественного производства¹.

Лекция 2

ЭКОНОМИКА ПЕРВОБЫТНОГО И РАБОВЛАДЕЛЬЧЕСКОГО ОБЩЕСТВ

1. Экономика первобытного общества

Если рассматривать экономику как общественное производство, обмен, распределение и потребление благ и возникающих на этой основе общественных (производственных) отношений, то следует признать, что экономика так же стара, как и человеческое общество¹. Конечно, экономика первобытной общины была предельно проста, как просты были орудия, которыми пользовались люди, и до крайности ограничены их трудовые навыки. По сведениям, дошедшим до нас, а точнее по догадкам, имеющим большее или меньшее основание, первоначальная модель организации экономики сводилась к коллективному присвоению благ, даваемых природой, и характеризовалась достаточно уравнительным распределением, поскольку природа была не очень щедра и при значительном неравенстве в распределении благ часть племени умерла бы от голода. Естественный образ жизни человека как биологического вида представлял собой на данном этапе собирательство продуктов природы.

Первой хозяйственной ячейкой первобытных людей была родовая община, а первыми хозяйственными занятиями — собирательство, охота на мелких животных, рыбная ловля. Характерная черта таких форм хозяйства — присвоение готовых продуктов природы, поэтому такое хозяйство называется *присваивающим*. В этой ситуации человек как часть природы приспосабливается к условиям обитания, не изменяя природную среду. В родовой общине велось коллективное хозяйство с возрастным и половым разделением труда. По всей видимости, общины существовали довольно автономно, хотя, возможно, при

¹ Следует оговориться, что предметом данной работы является не история мировой экономики в целом, а почти исключительно история экономического развития стран западноевропейского региона (западноевропейской цивилизации), стран, которые являются признанными лидерами экономического развития.

¹ Поэтому некоторые авторы называют этот период предысторией развития экономики, а начало экономической истории относят к периоду возникновения товарно-денежных отношений (Контопов М.В., Сметанин С.И. История экономики. М., 1999).

встречах с «чужаками» иногда завязывались отношения обмена. Тем не менее археологические находки свидетельствуют о сходстве хозяйственных навыков и образа жизни древних людей в разных регионах. И только в позднеледниковый период выделяется несколько зон, отличающихся по материальной культуре.

Знаменательным событием в этой достаточно продолжительной фазе человеческой истории, насчитывающей не один десяток тысячелетий, была так называемая *неолитическая революция*¹. Материальной основой неолитической революции явилась новая техника обработки камня (шлифование, сверление), приведшая к совершенствованию оружия и орудий труда. Именно на этом этапе происходит переход от присваивающего хозяйства к производящему. От использования даров природы люди переходят к их усовершенствованию, изготовлению и производству. До неолитической революции производства как такового еще не было, поэтому и говорить о труде, о производительности труда до неолитической революции можно лишь условно.

Переход к производящему хозяйству ознаменовал собой появление таких отраслей, как земледелие и скотоводство. Именно на этом этапе от собирательства диких плодов и корней человек перешел к их культивированию и разведению, а от охоты — к ловле животных и их приручению. Так возникли земледелие и скотоводство и произошло первое крупное общественное разделение труда: скотоводство отделяется от земледелия, что означало разделение племен на земледельческие и пастушеские.

Вследствие этого различия в образе жизни людей в разных регионах увеличивались и развитие хозяйства пошло по-разному. Пастушеские племена осваивали в основном районы Северной Африки, Аравии, Центральной Азии, медленно мигрируя по мере истощения пастбищ. Земледельческие же общины представляли собой стационарные поселения. В период бронзового века² они перешли к бронзовой мотыге (мотыжное земледелие). По мере одомашнивания быков появляется пашенное, или плужное, земледелие. Постепенно в рамках родовой общины выделяются семейные хозяйства. Это означало, что при сохранении общинной собственности на землю, пастбища, луга, в индивидуальное пользование семьи выделяется определенное количество пахотной земли.

На этой стадии развития классового общества и эксплуатации как насильственного присвоения продуктов чужого труда, по всей видимости, не существовало. И это было вызвано не этическими сообра-

¹ 8—3 тысячелетия до н.э.

² 4—3 тысячелетия до н.э.

жениями, а низкой производительностью труда. В условиях, когда человек был еще неспособен производить прибавочный продукт, не могло быть классов и эксплуатации: нельзя эксплуатировать человека, который потребляет все, что производит, и это является условием поддержания его жизни. Ситуация изменилась с появления железных орудий труда. Рост производительности труда привел к появлению избыточного, или, как его назовет Маркс, прибавочного, продукта, сверх необходимого для обеспечения физического существования человека. Увеличение производительности труда и появление прибавочного продукта привело к появлению социальных структур, захвативших право на получение этого продукта. Возникает классовое деление общества, возникает государство. Но этот общий процесс привел к появлению значительно отличающихся друг от друга способов производства (или типов организации хозяйства): азиатскому способу производства (восточному феодализму), классическому рабовладению и классическому феодализму. Классическое рабовладение возникает как тип хозяйства в рамках европейской цивилизации, которая является основным объектом исследования в данной работе, поэтому следующий параграф мы посвятим рассмотрению этого типа хозяйства.

2. Классическое рабовладение как форма хозяйства (античное рабство)

Классическое рабовладение имело распространение на небольшой территории и просуществовало относительно недолго. Этот тип хозяйства сформировался в средиземноморском регионе в немногих европейских и переднеазиатских странах в первом тысячелетии до н.э. Классическое, или античное, рабство характеризуется развитым классовым делением общества и преимущественно неэкономическим способом воспроизводства рабской рабочей силы.

Как и другие формы хозяйства, основанные на эксплуатации, оно возникло, по всей видимости, на базе разложения земельной общины. Косвенным свидетельством служит тот факт, что классическому рабовладению в полисной Греции (VIII—III вв. до н.э.) предшествовал так называемый *гомеровский период* (XI—IX вв. до н.э.), в котором наблюдается имущественное неравенство внутри родовых общин и элементы патриархального рабства¹.

¹ При патриархальном рабстве несвободный человек становится частью общины, участвует в общественном производстве, но его права ограничены.

Классический рабовладельческий период Древней Греции представлен хозяйствами отдельных полисов, самостоятельных городов — государств, образовавшихся при разложении родовых общин. При этом основой хозяйственной системы является — частная собственность. Уже в VIII в. до н.э. при сохранении в общинной собственности афинян пастбищ и леса каждая семья имел в частной собственности земельный надел. Преобладали мелкие хозяйства, так как в Афинах был установлен земельный максимум. Последнее можно рассматривать как признание существования демократических институтов, защищающих права личности. Демократия выражалась среди прочего и в том, что государство охраняло законами крестьянское хозяйство. Каждый гражданин полиса имел право владеть лишь небольшим участком земли, который могла обрабатывать его семья. Право каждого иметь земельный надел и в то же время ограниченность земли обусловили и некоторые особенности полисного устройства. Так, население полиса не могло превышать определенного предела. Когда население увеличивалось и уже не хватало земли, часть населения на кораблях переселялась за пределы Греции. Возникал новый полис, который считался колонией.

Что касается крупного землевладения, то оно не допускалось, следовательно, использование рабов в сельском хозяйстве было ограниченным. Следует отметить, что земледелие в Афинах считалось почетным делом¹. Тем не менее главными производителями материальных благ являлись не свободные граждане, а рабы. Рабский труд применялся во всех сферах жизни, но главным образом в быту и ремесле. Среди рабов были и управляющие, и педагоги, и повара, и портные. Цена раба высокой квалификации могла достигать одного таланта². Следует добавить, что при доминировании частного рабовладения существовало и государственное использование рабов, в частности на рудниках и городском хозяйстве.

Период классического рабства характеризуется высоким уровнем ремесленного производства. Основной ячейкой ремесленного производства были эргастерии — большие мастерские, где трудились рабы. Преобладали мастерские с 10—20 рабами. Их продукция производилась главным образом для нужд «высшего общества» и военных целей³.

¹ В отличие от другого государства-полиса — Спарты. Там долго сохранялся порядок военной демократии, культивировалось презрение к физическому труду: спартанцы не участвовали в производстве, существовала коллективная собственность на рабов и универсальность рабского труда.

² Один талант = 26,2 кг серебра.

³ Греческие города-полисы вели постоянные войны: заключение продолжительного мира считалось преступлением. Мир заключался на определенный срок, как за-

Интересно отметить, что разделение труда в эргастериях было редко. В них осуществлялось скорее скопление труда, чем его разделение и сочетание. И это не случайно: специализация таила в себе опасность — каждый смертный случай среди рабов мог оказаться роковым. Да и сами крупные предприятия на основе рабского труда возникали только в том случае, если данная отрасль пользовалась исключительной монополией. Основа возникновения крупных предприятий — купеческий капитал. Его накопление явилось следствием товарно-денежных отношений: известно, что в период классического рабовладения широкое распространение получило ростовщичество, торговля (преимущественно морская), различные кредитные операции.

Эстафету античной цивилизации принял Рим¹. В 509 г. до н.э. там установилась аристократическая республика, в которой правили патриции — потомки родовой римской знати. Что касается хозяйственного устройства, то при разложении патриархальной общины каждая римская семья получала в собственность 0,5 га земли, остальная земля оставалась в собственности государственной (общественной). Особенностью Римской республики² являлось то, что в ней не ограничивалось крупное землевладение. Поэтому наряду с *парцеллами* (мелкими хозяйствами) создавались крупные рабовладельческие хозяйства. Такие хозяйства образовывались за счет присвоения земли из общественного фонда и были двух видов. В провинциях Римской империи преобладали *латифундии* — хозяйства в тысячи и десятки тысяч гектаров, где трудились тысячи рабов. В самом Риме и некоторых европейских провинциях преобладали хозяйства средних размеров — виллы, на которых также использовался рабский труд. Рабы, являясь частной собственностью, превратились в главную производительную силу общества. В период расцвета римского государства их численность достигала 10 млн человек. В отношении них действовал принцип: «Раб должен работать или спать». Производительность была достаточно высока, по крайней мере латифундии обеспечивали дешевым зерном все население империи.

Условием развития рабовладельческого хозяйства являлись постоянные, победоносные войны. Когда те или иные военно-политические причины приводили к прекращению притока рабов, рабства-

ключаются в настоящее время торговые сделки. Войны вызваны экономической необходимостью — они обеспечивали постоянный приток рабов. По некоторым источникам, в период классического рабовладения в Аттике одновременно трудилось до 150 тыс. рабов, тогда как свободных граждан было не более 200 тыс.

¹ Античной называют древнюю европейскую цивилизацию, которая появилась на северном побережье Средиземного моря к началу I тысячелетия до н.э.

² К I в. н.э. — империя.

дельческое общество приходило в упадок. Сильная армия — основа процветания, но именно развитие крупных рабовладельческих хозяйств ослабило ее. В каком-то смысле латифундии погубили Рим, ибо они способствовали разорению мелких землевладельцев — свободных римлян, составляющих основу римской армии.

Во II в. н.э. наступает кризис рабовладельческой системы. Завоевательные войны закончились — сократился приток рабов. Следствием оскудения каналов пополнения рабов стало повышение цен на них. Рабы становились дорогими — следовало, возникает настоятельная необходимость добиваться повышения производительности труда методами не принуждения, а материальной заинтересованности. Римский писатель и агроном *Колумелла* (I в.) в сочинении «О сельском хозяйстве» признает, что «земля в руках рабов, как жертва в руках палача — нельзя ждать хорошего труда от отчаявшихся людей». Изменяются методы эксплуатации. И именно в этот период стала формироваться новая система, похожая на феодальную. Получает распространение практика выделения рабу пекулия¹. Это могла быть как ремесленная мастерская, так и участок земли. При этом пекулярий только часть своих доходов должен был отдавать хозяину, платить ему своеобразный оброк. Более того, рабу теперь разрешалось иметь собственную, которая не ограничивалась в размерах, а также иметь собственных рабов. Появляются законы, по которым раба не только нельзя было убить, но даже отобрать у него пекулий.

Не только рабы, но и бедные свободные римляне стали арендовать земли в императорских и сенаторских имениях на условиях денежной или натуральной оплаты. Такая система стала называться *колонатом*, а крестьянин-арендатор — *колóном*. Стоит отметить, что пекулий и колонат были формами, в определенной степени соответствующими феодальным отношениям. Получает распространение и *патронат* (коммендации) с потерей собственности на землю и превращением бывшего собственника в держателя земли.

Тем не менее, несмотря на существенные изменения в социально-экономических отношениях, Рим приходит в запустение и падает под ударами варваров в V в. н.э. Год свержения императора Западной Римской империи (476 г. н.э.) считается концом античной цивилизации².

¹ От лат. *peculium* — собственность, имущество. В Древнем Риме имущество, выделяемое главой фамилии (семьи) в пользование ее членам (сыновьям, рабам).

² Дату падения западной Римской империи и образования на ее территории «варварских» королевств условно считают началом Средневековья.

Лекция 3

СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВА КЛАССИЧЕСКОГО ФЕОДАЛИЗМА

1. Экономика стран Западной Европы в эпоху феодализма

Феодальная система хозяйства, которая являлась почти универсальной для Европы и Азии, не возникла как система, пришедшая на смену классическому рабовладению, которое можно рассматривать как исключительный случай в истории мировой экономики.

В подавляющем большинстве случаев феодальные отношения произрастают из первобытно-общинных. В качестве классического случая приводится история формирования феодального хозяйства в государстве франков¹. Основой хозяйства франков являлась община-марка. Следует отметить, что *марка* — это не родовая, а сельская община. В марке земля оставалась в общей, общинной собственности. Причем она делилась между членами марки, и каждая семья вела свое отдельное хозяйство². А дом, скот и все остальное имущество находились в частной собственности. Таким образом, в германской общине экономическим целым является отдельное жилище.

Государства в нашем привычном понимании еще не было. Как и у греков, и у римлян, у франков на этой стадии развития был строй военной демократии. Это означало, что верховным органом власти в племени было народное собрание, которое для ведения военных действий выбирало вождя. В ходе завоеваний первоначальным следствием данного процесса является усиление власти вождя и военной верхушки — королевской дружины, которые часто не являлись членами

¹ Франки — одно из германских племен, к X в. н.э. завоевавшее центральную часть Западной Европы.

² Правда, у франков наряду с общественным землепользованием появляется и частная собственность, *аллод* — участок, который семья могла приобретать вне общего поля. С появлением аллодов возникла возможность сосредоточения больших земельных площадей у отдельных семей.

марки, а были представителями других племен и народностей. И в этом был определенный смысл — не являясь членами общины и зависящие исключительно от милости вождя, они представляли более надежную опору его власти.

Однако формирование военной правящей верхушки еще не означает феодализм. Как способ производства феодализм предполагает определенный тип землевладения и формируется в ходе завоеваний. В становлении феодализма огромную роль сыграла военная реформа, проведенная в VIII в. франкским королем Карлом. Эта реформа установила льготы для профессиональных воинов-рыцарей, составлявших отряды тяжеловооруженной конницы. За каждым рыцарем были закреплены селения, жители которого были обязаны содержать рыцаря и его слуг, оруженосцев. Такие селения назывались *бенефициями* (переводится как благодеяние) и выступали как награда за службу. Особенность этой формы землевладения заключалась в том, что бенефиций давался не в собственность, а только в пользование при условии несения военной службы¹.

Со временем бенефиции стали превращаться из условного и временного владения в наследственную феодальную собственность. Крупное феодальное хозяйство (сеньория) состояло из двух частей: собственного хозяйства феодала (домен) и крестьянских наделов. При этом крестьяне (вилланы) имели право отчуждения земли и несли твердо определенные повинности и платежи. Первоначально это был натуральный оброк, составляющий обычно $\frac{1}{5}$ часть урожая. Наряду с полусвободными вилланами существовали и сервы (рабы), которые несли услуги в неограниченных размерах. В отношении них господину были предоставлены все права, кроме прав жизни и смерти².

Расширение сферы феодальных отношений сопровождалось как захватом новых земель с крестьянами, так и, как это ни покажется парадоксальным, добровольной отдачей самих крестьян-общинников под власть феодала. Это было обусловлено следующим. *Во-первых*, выплата феодальной ренты и феодальная зависимость освобождали от воинской повинности. *Во-вторых*, что не менее важно, власть феодала означала и покровительство, т.е. защиту от посягательства других феодалов. Как бы то ни было, к середине IX в. процесс закрепле-

¹ Как видим, в государстве франков класс феодалов рождался как класс военных. Однако таково происхождение этого класса и у многих других народов.

² Отметим, что в XII—XIII вв. значительно уменьшилось число полных сервов — их переводили на положение вилланов. Свою роль сыграло развитие денежного хозяйства. К этому же времени, как считается, относится и возникновение крестьянских союзов, которые брали на себя круговую ответственность по уплате господину ренты. За это им предоставлялась автономность управления.

ния крестьян за феодалами был почти закончен. Завершающим актом феодализации стал закон о том, что каждый свободный франк должен был найти себе сеньора, что лаконично выражено фразой «нет земли без сеньора».

Поскольку военная служба строилась на земельной основе, крупный земельный собственник должен был являться на службу не один, а с отрядом, соответствующим его земельным владениям. Отряд представлял собой профессионалов — рыцарей, которые наделялись землей и крестьянами. Эти рыцари уже подчинялись не королю, а непосредственному господину (*сюзерену*) и по отношению к последнему являлись *вассалами*¹. Можно предположить, и это недалеко от истины, что крупный феодал по силе не уступал королю. И, сообразуясь с существующим положением дела, короли подтверждали суверенитет таких феодалов, давая им *иммунитеты* — документы. Согласно последним в своих владениях феодал осуществлял всю полноту законодательной и исполнительной власти². Но, раздавая земли и иммунитеты, короли франков подготовили гибель своего королевства. В IX в. оно распалось на мелкие феодальные владения.

К X в., когда феодальные отношения сформировались, хозяйство франков представляло собой следующую картину. Городов как центров ремесла и торговли еще не существовало, ремесло не отделилось от земледелия, и хозяйство страны состояло из одинаковых по структуре экономических между собой не связанных феодальных владений. При этом феодальное хозяйство было натуральным: для продажи за пределы сеньории продукция не производилась, а всем необходимым обеспечивали себя сами. Быт крестьянина и феодала мало отличались в качественном плане. И именно натуральный характер хозяйства определял закономерность феодальной раздробленности.

Этот период отличается крайне медленным развитием производительных сил общества. И хотя с XI в. хозяйства перешли на трехпольную систему земледелия, средняя урожайность составила 1:5. Толчком к дальнейшему экономическому развитию стали крестовые походы XI—XII вв. (1096—1291). По уровню развития материальной культуры Восток существенно превосходил Запад: изысканные изделия — дорогие ткани, посуда и другая домашняя утварь, мебель, оружие и т.д. Ес-

¹ В период Средневековья господствовал принцип *майората*, согласно которому наследство передавалось старшему сыну, а это означало, что младшим сыновьям предстояло стать чьими-то вассалами.

² При феодализме вся полнота политической власти осуществлялась на личной основе; местные феодалы на своей территории обладали «общественными правами», которые они считали своей частной собственностью. Кстати, собственность на землю и политическая власть — два понятия, в аграрном обществе образующие единое целое.

тественное человеческое желание иметь эти продукты порождает желание иметь деньги, на которые эти товары можно купить. И европейское феодальное хозяйство начинает терять свою замкнутость и натуральный характер, втягивается в торговые отношения. Этот процесс продолжался несколько веков и выражался в замене натуральной ренты денежной. Такой перевод феодальной ренты на деньги называется *коммутацией*.

Процесс коммутации во Франции (точнее, на территории будущей Франции) начинается с ликвидации принудительного труда в собственном хозяйстве феодала (домене), что, по сути, означало ликвидацию собственного, домениального хозяйства феодала. *Барщину*, т.е. отработку в хозяйстве феодала, заменяют денежными платежами. Стоит отметить, что с ликвидацией барщины ликвидируется и крепостное право поскольку денежные платежи или оброк крестьянин платит и без крепостной зависимости. Феодальная собственность на землю обеспечивала право на получение ренты, при этом ренты фиксированной, определенной законом или обычаем. Стоит отметить, что феодал не мог отобрать у крестьянина землю, а крестьянин мог землю не только передавать по наследству, но и продавать. Правда, к покупателю переходила и обязанность платить ренту.

Процесс коммутации, сопровождаемый освобождением крестьян (правда, за выкуп), происходил во Франции приблизительно в XIV—XVI вв.¹ Он связал крестьян с рынком, дав дополнительный толчок развитию товарно-денежных отношений. Однако этот процесс привел в определенном смысле к ухудшению положения крестьян, так как продать продукцию было сложнее, чем отдать ее в форме натурального оброка феодалу. Не удивительно, что при переходе к феодальной ренте крестьяне попадают в зависимость от ростовщиков, поскольку, чтобы заплатить ее, а также «десятину» церкви, они вынуждены брать у него ссуду². А проценты по ссуде были очень высоки.

В Англии развитие феодальных отношений имело свои особенности. *Во-первых*, Англию отличала относительно слабая феодальная раздробленность. В отличие от континентальных феодалов владельцы английских поместий были вассалами не крупных феодалов (графов и герцогов), а непосредственно короля. Отчасти это было связано с островным положением страны, отчасти с тем, что феодализм

¹ К XV в., когда рента приобретает преимущественно денежную форму, сервы окончательно сравнялись по положению с вилланами, которые признавались наследственными держателями земли.

² Именно в этот период были заложены основы французского ростовщического капитализма.

здесь был установлен в процессе завоевания. Как бы то ни было, данная ситуация способствовала развитию торговли и формированию внутреннего рынка, что, в свою очередь, ускорило экономическое развитие страны.

Кроме того, в отличие от Франции, где в полной мере реализовался принцип «нет земли без сеньора», на территории Англии в феодальную зависимость попали не все крестьяне: приблизительно 20% сохранили землю и свободу.

Другая особенность касалась технологической базы английского поместья. Процветало овцеводство, дававшее шерсть — важное промышленное сырье. Наибольший спрос на сырую шерсть предъявляли города Фландрии — главного центра производства шерстяных тканей в Европе. Торговля шерстью, которую вели не только феодалы, но и крестьяне, подрывала крепостное хозяйство: к началу XIV в. барщина и натуральные оброки все более заменяются денежной рентой, и крестьянам разрешается выкупать личные повинности. Развитие этого процесса несколько задержала эпидемия чумы (XIV в.), унесшая не менее 1/3 населения Англии. В этих условиях феодалы, желая закрепить за собой рабочие руки, стали возвращаться к барщине. Феодальная реакция вызвала восстание *У. Тайлера* (1381), после которого наступила полная коммутация (перевод крестьян на денежную ренту), а затем и выкуп крестьянами феодальных повинностей. Как считается, в XV в. практически все английские крестьяне стали лично свободными.

К этому же периоду собственное хозяйство феодала — *манор* (аналог французского домена) перестает быть главной хозяйственной ячейкой. В хозяйственной жизни страны на первый план выходят средние и мелкие феодалы, так называемые *джентри* (новое дворянство), которые превращаются в крупных сельских хозяев. Они либо сдают земли в краткосрочную аренду крестьянам, либо организуют специализированные овцеводческие хозяйства. Следует отметить, что джентри ведут свое хозяйство исключительно на наемном труде¹.

В Германии феодальные отношения сформировались позже, чем в Англии и Франции, и имели свои особенности, в значительной степени связанные с сильной феодальной раздробленностью². Как следст-

¹ Но это уже противоречит всем принципам феодальной хозяйственной системы!

² Германское королевство, созданное в X в., вследствие политического иммунитета феодалов в XIII в. распалось на отдельные княжества. По сути, Германии как централизованного государства до 1871 г. не существовало, она представляла собой «лоскутное одеяло» из мелких и средних княжеств.

вие, единого германского рынка не существовало, и это явилось одной из главных причин отсутствия процесса коммутации.

Как это ни покажется парадоксальным на первый взгляд, развитие товарно-денежных отношений в Западной Европе, сопровождаемое процессом коммутации и ликвидацией крепостного права, в Германии имело следствием увеличение барщины и усиление крепостного права. Почему? С одной стороны, внутренний рынок сельскохозяйственной продукции еще не сложился, ее избыток шел на экспорт. С другой — в Германии в процесс торговли и производства втягивались не крестьяне, а феодалы¹. Германские феодалы расширяли свои поля, которые обрабатывались крестьянами. Увеличивалась доля барщинного труда. А барщина требовала крепостной зависимости крестьян, следовательно, усиливалось и крепостничество, которое доходило до степени рабства².

Таким образом, в Германии втягивание сельского хозяйства в рыночные отношения способствовало усилению крепостничества, но, с другой стороны, в рамках феодального хозяйства развивалось крупное товарное производство, которое впоследствии стало базой «прусского пути» развития капитализма в сельском хозяйстве.

Феодальный строй предполагает не только определенную экономическую систему, но и конкретную политическую организацию, социальную иерархию и идеологию. Классический (западноевропейский) феодализм представляет собой структуру, которой присущ ряд признаков:

- условное землевладение;
- иерархическая система сюзеренства и вассалитета;
- прикрепление непосредственных производителей (крестьян-общинников) к земле или к личности землевладельца;
- преимущественно натуральный тип хозяйства³.

Важно отметить, что при феодальной системе отношений универсальным средством обмена, экономических и социальных связей яв-

¹ В отличие от французского дворянства, которое превратилось в придворную знать, не представляя собой организаторов труда.

² Интересно отметить, что отработочная рента (барщина) появляется в ситуациях прямо противоположных — либо полной натуральности хозяйства, когда феодал самостоятельно обеспечивает себя продуктами потребления, либо при переходе к рыночным отношениям, когда он стремится к получению денежного дохода посредством интенсификации производства. В Германии возникла вторая ситуация.

³ Заметим, что все эти признаки в полном объеме если и реализовывались в отношении какого-либо государства, то на очень небольшом временном промежутке, поскольку уже в XV в., а в Англии даже и раньше, мы видим признаки разложения феодальной системы, ярким свидетельством которой является процесс коммутации.

лялся дарообмен, где акты дарения формально свободны, но на самом деле строго обязательны. И эти отношения пронизывают всю феодальную систему, где объектом дарения выступает земля (бенефиций), должности, свободы, человек¹. *Даром* — ответным даром (назовем его «отдаром») является и основное отношение всего феодального порядка — отдача земли в ленное владение за определенную службу и повинности. Вассал добровольно дарит сюзерену верность, службу, преданность. Таким же отдаром являются несение крестьянами феодальных повинностей за то покровительство, защиту, суд, которые им дарит господин. Конечно, это добровольность нередко утверждается и поддерживается насилием, но сутью феодальных отношений являются отечески-сыновние, патерналистские (покровительственные) отношения.

Можно сказать, что феодализм предполагает установление «всеобщей связанности» через систему взаимных дарений и служб. При этом дарообмен, в отличие от товарообмена, имеет тенденцию приводить к возникновению личной зависимости между обменивающимися лицами, поскольку акт дарения предполагает акт ответного дара². К слову, щедрость господина — одна из важнейших характеристик средневековой культуры, синоним могущества сюзерена.

Добавим, что феодальная система основывается на жестком разделении функций. Военное дело было монополией феодала, труд — монополией крестьянина, молитва — монополией духовенства. Этот жесткий принцип был оформлен в обществе в виде существования трех сословий: дворянства, духовенства, крестьянства. Сословные перегородки были непреодолимыми. Каждое сословие знало свои права и обязанности, и эти пределы обеспечивали ему определенную свободу и защиту от произвола. На страже стояли обычай и религия.

Что касается формы принуждения к хозяйственной деятельности, то ею являлось внеэкономическое принуждение, выражающее отношения непосредственного господства и подчинения, личной зависимости человека от других людей, политических и военных органов. Но это не предполагает исключительно насилие. Внеэкономическое принуждение может быть косвенным — нравственно-моральным, религиозным, иными словами, идеологическим. Идеологическое принуждение использует такую тонкую форму давления, как страх Божьей кары, потери жизненных ориентиров, разрыва социальных связей с группой,

¹ Характерный пример дарения своей свободы — коммендация — добровольный переход крестьян-общинников под власть феодала.

² В современных условиях эта традиция существует как обмен подарками, как подтверждение существования определенных личностных отношений.

к которой принадлежишь¹. Такой тип принуждения хорошо укладывается в схему дара—отдара, пронизывающую феодальную систему. Хотя в конечном счете все решала грубая военная сила.

Как уже отмечалось, классический феодализм (или феодализм в чистом виде) предполагает натуральное хозяйство, в рамках которого отсутствует безграничная потребность в прибавочном продукте, поскольку размер ренты ограничивался естественными, физиологическими потребностями, или «емкостью желудка феодала». В этих условиях цель феодала — повышение социального статуса не достигается автоматически, с помощью накопления материальных средств. Моущество феодала определяется не размером ренты, а числом подданных. Этим объясняется как стремление феодалов привлечь крестьян на свои земли (подчас невысокими размерами ренты), так и междоусобные войны.

К изменению ситуации привело развитие товарно-денежных отношений. Как мы видели, главным направлением развития феодализма в сельском хозяйстве Западной Европы был рост товарного производства, сопровождающийся процессом коммутации, а в некоторых случаях и усилением крепостного права. Однако сам рост товарности хозяйства означал разложение феодализма, и период позднего феодализма — это период его умирания. Можно сказать, что чистого феодализма почти не существовало. И это не удивительно, потому что «чистые модели» — это своего рода абстракция, инструмент анализа, позволяющий структурировать реальность. Поэтому феодализм, как и другие формации, является переплетением нескольких укладов, нескольких типов хозяйства, а название формация получает по господствующему укладу.

Подводя итоги, можно сказать, что феодализм представляет собой систему, основанную на феодальной земельной собственности и рентных отношениях. При этом рента может иметь различные формы: отработочная (барщина), продуктовая, денежная. Однако феодальное право собственности включает не только право на ренту, но и право распоряжения (в той или иной степени) работником на земле. Поэтому важнейшая черта феодальной собственности — наличие известной власти над жителями имения феодала. При господстве внеэкономического принуждения атрибутом феодальной собственности становится военно-административная власть. Феодальный собственник — не

¹ Такую форму идеологического принуждения осуществляла религия. У теологов труд получает позитивную оценку как необходимый для жизни, избавления от праздности, укрепления нравственности. Они же обосновывали справедливость имущественного неравенства.

только получатель прибавочного продукта, но и государь, господин. И потому суть феодальных отношений скрыта отношениями личной зависимости.

2. Особенности экономического развития городов в феодальную эпоху

Одна из основополагающих характеристик классического феодализма — натуральный характер хозяйства, предполагающий отсутствие товарно-денежных отношений. Такая ситуация и имела место в Западной Европе в период раннего феодализма: замок феодала, выполняющий роль крепости, с прилегающими к нему поселениями представлял собой замкнутую хозяйственную единицу; торговля существовала в зачаточной форме, в виде ярмарок, проводившихся в строго определенное время.

Городов в современном понимании еще не было. Их возникновение относится к XI в. Поселения городского типа в основном появляются в местах, где стекается много народа: на пересечении дорог или под стенами монастыря. Экономической предпосылкой этого процесса было отделение ремесла от земледелия.

Следует отметить, что, как правило, первоначально город находился под властью того феодала, на земле которого он возник. Порой феодалы сами стремились организовать города на своей земле. И на то была экономическая причина: не только возможность получения качественных и разнообразных продуктов, но и высоких налогов. Город приносил гораздо больший доход, чем деревня.

Однако с самого возникновения города вели борьбу за независимость. И, как правило, побеждали. Одна из причин — союз с королевской властью: короли стремились ослабить могущество крупных феодалов. Этот процесс получил в истории название коммунальных революций. Города, добившиеся независимости, становились городами-коммунами¹, городами-государствами (примерами могут служить Генуя, Венеция, Флоренция). Такие города управлялись выборным магистратом; он заключал договора с другими государствами, чеканил монету и т.д.

Каковы были преобладающие формы организации экономической жизни в городах? Такой формой являлся цех — корпорация ремесленников определенной специальности. Он представлял собой своеобразную разновидность общины, члены которой были защище-

¹ Отсюда слово *коммунальный*, например коммунальное хозяйство.

ны не только от конкуренции со стороны, но и получали защиту от остального мира. В рамках такой общины формировалась своя институциональная структура — правила поведения (договоренности), удовлетворяющие конкретным потребностям. Например, устанавливали, что для данной группы считается важным и как принято поступать в той или иной ситуации. Так, внутри цехов и гильдий господствовали определенные представления о труде, о трудовой этике и конкуренции.

В рамках данной общины реализовывался и принцип справедливости. Среди прочих, задачей цехового устройства было достижение равенства между мастерами, поэтому цеховые уставы строго регламентировали производство, ограничивая его размеры. Техника производства и цена продукции также определялась уставом цеха. Внеэкономическое принуждение в рамках цеховой организации имело экономический смысл: цель производства мелких товаропроизводителей состояла не в получении прибыли, а лишь в добывании средств к существованию в условиях ограниченного спроса местного рынка. Поэтому господствовало простое воспроизводство, а значит, равенство производственных мощностей и режимов. Этим определялось запрещение любого прогресса техники, строгая регламентация снабжения и сбыта. При этом цех не был производственным объединением: каждый мастер имел мастерскую, где работал с несколькими подмастерьями и учениками.

Цеховая организация обеспечивала и защиту своих членов. В средние века это было особенно важно, поскольку человек без чьей-либо защиты или покровительства оказывался вне закона. В городе он мог существовать только как член какой-либо корпорации. Свою корпорацию имели даже нищие. Не случайно социальный строй средневекового города иногда называют *корпоративным*.

Следует отметить, что цех управлял не только рабочим, но и нерабочим временем, устанавливал кодекс поведения в повседневной жизни. В рамках такой организации имелись общецеховая церковь, касса взаимопомощи, отряд в военном ополчении города и даже место жительства и погребения. Добавим, что цеховая организация не позволяла укрупнять мастерские и вводить пооперационное разделение труда между работниками, обеспечившее рост производительности. В дальнейшем цеховые мастерские превратились в препятствие на пути развития капиталистических отношений¹. Однако ликвидировать их было достаточно трудно, так как они являлись основой ополчения в городах.

Параллельно с ростом городов развивалась и торговля. По-прежнему главной формой торговли оставались ярмарки, куда в опре-

деленное время стекалась продукция из разных городов и стран. Ремесленное производство того или иного города, как правило, удовлетворяло спрос местного рынка на большинство промышленных товаров, однако некоторые производства получили общеевропейское значение. Это производство шерстяных тканей (Фландрия, Северная Италия), морских судов (средиземноморские порты), цветного стекла (Венеция) и др.

Препятствием развитию торговли являлась феодальная раздробленность, так как при переходе границы каждого маленького княжества взималась пошлина за провоз, вследствие чего цена товара могла вырасти в несколько раз. Поскольку сухопутной торговле препятствовали пошлины на многочисленных границах, товары предпочитали перевозить морем. Средневековая международная торговля — преимущественно морская. И она обслуживала два вида потребностей: в предметах роскоши и пряностях с Востока и потребностей в товарах, производимых различными европейскими странами. Первый поток торговли шел через Средиземное море. Второй основной поток проходил по Северному и Балтийскому морям.

Так как торговля в Средневековье была опасным занятием, купцы создавали гильдии (своеобразные цеховые организации). Последние имели замкнутый характер и объединяли купцов данного города. Гильдии строили в городах торговые дворы — *фактории*, обеспечивавшие безопасность приехавших в город купцов. А в середине XIV в. для охраны и регламентации торговли была организована *ганза* — международная купеческая гильдия, куда вошло до 150 торговых североевропейских городов. Центром ганзы стал город Любек.

В городах сосредоточивалась не только торговля, но и кредитно-денежные операции. На основе меняльного дела неизбежно развился кредит. Однако кредит только в самой минимальной степени попадал в производственную сферу, ограниченную цехами. Преимущественной формой денежного капитала в средневековый период являлся непроизводительный, ростовщический кредит.

Подводя итоги, скажем, что в средние века город представлял собой торговый и ремесленный центр, место пребывания светской и духовной власти. Таковым он являлся везде. Имели ли особенности западноевропейские феодальные города? Да. Отличительными чертами

¹ Правда, в отдельных случаях цехи перерастали в капиталистическое производство. Это касается ситуаций, когда членами цеха являлись не ремесленники, а купцы (суконные мануфактуры во Флоренции, представляющие собой первые капиталистические мануфактуры). Но это исключение, так как в данном случае нарушались все цеховые принципы организации.

его в средние века являлись собственное право, собственный суд и до известной степени автономное управление. Добавим, что нигде, кроме Запада, мы не увидим города в качестве общинного союза. Западный город и возникает, по мнению известного немецкого социолога и историка *М. Вебера* (1864—1920), на основании клятвы в братском союзе. Он возникает прежде всего как союз для обороны, как объединение экономически способных организовать оборону людей.

Кстати, гражданин (горожанин), как человек, принадлежащий к определенной сословной группе, всегда являлся одновременно носителем известных политических прав и как таковой встречается только в Европе. Именно в европейских средневековых городах наблюдаются зачатки гражданского общества, которое в основе своей представляет собой сеть свободных ассоциаций, выражающих и защищающих интересы своих членов.

Существенным моментом является и то, что западноевропейский город не вписывался в феодальную систему и по своей экономической природе представлял собой явление, чуждое классическому феодализму. И если феодальные отношения строились на натуральном хозяйстве, то города были островками товарно-денежных отношений, которые привели к гибели этой системы.

Лекция 4

СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВА ВОСТОЧНОГО ФЕОДАЛИЗМА (азиатский способ производства)

1. Особенности экономики стран восточного феодализма

Тип организации хозяйства, называемый *азиатским способом производства*, имеет значительно более древнюю историю, чем европейский феодализм. По оценкам, он сложился в так называемых *государствах Древнего Востока* (древних восточных цивилизациях, возникших в районах орошаемого земледелия) еще в 4 тысячелетии до н.э.¹

Каковы же особенности данного типа хозяйственной организации?

Важнейшей характеристикой является государственная собственность на главное средство производства — землю при формальном сохранении племенной или общинной собственности². Сохранение общинных отношений означало, что люди, производящие материальные блага, формально являлись свободными. Но в условиях, когда государство стало собственником земли, общинные трудовые повинности превратились в государственные. При формальной свободе общинники представляли собой даровую рабочую силу, которая могла быть использована и использовалась централизованно на общественных государственных работах большого масштаба. Любопытно, что в рамках азиатского способа производства, государство имело особую отрасль

¹ Впрочем, структуры *азиатского типа* характерны не только для древневосточных цивилизаций, но и для средиземноморского ареала. К ней относится и организация хозяйства в Древнем Египте.

² Сама общинная собственность может проявляться в двух формах. Человек может трудиться со своей семьей независимо от других на отведенном ему наделе либо единое начало может распространяться на общность в самом процессе труда. В реальности имели место обе эти формы.

управления — управление общественными работами. Естественно, для такого управления требовался мощный бюрократический аппарат. Следствием сочетания государственной собственности на землю и государственного управления общественными работами стала централизованная государственная система хозяйства¹. При данном типе организации хозяйства территорию государства вполне можно рассматривать как собственность всего правящего класса, а государственные налоги с крестьян, в том числе и в форме трудовой повинности, как особую форму ренты.

В странах Древнего Востока не было частных феодальных владений, а крестьяне были в полной зависимости от государства, точнее, от государственных чиновников. Интересно, что именно сохранение общины лежало в основе государственной формы восточного деспотизма. Общинно-государственная собственность на землю препятствовала развитию личной предприимчивости, которая невозможна без частной собственности. Государство было заинтересовано в сохранении общин, не в последнюю очередь еще и потому, что общинные порядки по своей природе консервативны. Община — это традиции и обычаи, это невосприимчивость к изменениям.

Существование этого странного сочетания государственно-общинной собственности означало, что при азиатском способе производства не было и классов, если считать что главным критерием разделения на классы является отношение людей к средствам производства. Имело место кастовое деление общества, когда отличительным признаком группы является ее положение в обществе и государстве, или структуре государственного управления.

Причины существования такой системы хозяйства коренятся, как принято считать, в особенностях земледелия в данных регионах. Земледелие требовало мощных оросительных систем. В свою очередь, работы по орошению требовали коллективных усилий, что способствовало сохранению общины. Оросительные системы были собственностью государства, а затем каким-то образом государство стало верховным собственником земли. Считается, что именно благодаря специфическим условиям Востока — необходимостью проведения крупномасштабных ирригационных работ для земледелия, строительства различных сооружений для борьбы с наводнениями, происходит

¹ Государства такого типа получили название *восточной деспотии*. Власть в них захватывалась не классами в собственном смысле этого слова, а военно-жреческими кастами, осуществляющими важнейшие хозяйственные функции в условиях, требующих кооперации огромных масс малопродуктивного труда.

небывалая централизация государственной власти, так как государство берет на себя выполнение данных функций.

Что представляет собой азиатский способ производства: затянувшийся переходный период от первобытно-общинного строя к классовому обществу, вариант рабовладельческого или феодального способа производства?

Его можно рассматривать как один из вариантов доиндустриальной эпохи, который можно назвать восточным феодализмом¹. Как уже отмечалось, особенность восточного феодализма — почти исключительное преобладание государственной собственности. Государство является коллективным эксплуататором, присваивая основную часть прибавочного продукта, производимого в сельском хозяйстве, промышленности (ремесле); оно в централизованном порядке распределяет его среди правящего класса. Наиболее ярко этот процесс проявился в Китае, где значительную часть господствующего класса составляли чиновники, не обладавшие даже элементами частноправовой власти и получавшие свою долю феодальной ренты в виде жалованья. Сильные позиции государственной собственности были и в Османской империи, где государство в определенные периоды выступало в роли организатора производства, осуществляло повседневное регулирование земледелия, а также ремесла и торговли.

Государственная собственность при данном типе организации хозяйства по сути была феодальной. Она реализовывалась в присвоении прибавочного продукта, изымаемого путем внеэкономического принуждения у наделенных средствами производства (прежде всего земель) и не полноправных в социальном отношении крестьян-общинников. Формой реализации государственной собственности являлась рента-налог, которую можно рассматривать как особый вариант феодальной ренты.

Становление государственной собственности как коллективной собственности господствующего класса нашло яркое воплощение в *военно-ленной* системе, т.е. в системе служилого землевладения под эгидой государства. По одной версии, служилые сословия как получатели доли в государственной ренте-налоге, исполняющие военные и административные функции, являлись одновременно наследственными держателями своих же вотчинных земель. По другой версии, служилые сословия не имели прав наследования ни своего места в ад-

¹ Страны восточного феодализма: «цинский» Китай (в III в. до н.э. все мелкие государства подчинились наиболее развитому — Цинь), великомогольская Индия, Османская империя.

министративной иерархии, ни земель или другой недвижимости, получаемых на время службы в *кормление*. Но в том и другом случае признается, что государство являлось единственным первичным владельцем прибавочного продукта, изымаемого у непосредственного производителя путем поземельного налогообложения и отработки трудовых повинностей. Этот продукт затем перераспределялся по всей иерархии.

Важнейшим фактором устойчивости государственной собственности, по-видимому, следует признать специфическую структуру власти — *восточную деспотию*. Она обусловлена историей огромного большинства восточных империй и государств, создаваемых усилиями иноэтнической знати (арабами, тюрками, монголами). Представляя верхний эшелон власти, эта власть только с помощью деспотической государственной структуры могла реализовать приобретенные политические и социальные позиции. Неотъемлемой частью этой политики — ограничение частных прав. С преобладанием государственной феодальной собственности была связана и специфическая структура господствующего класса — *служилая знать*, чиновничество¹.

Одновременно с этой характерной особенностью социально-экономического строя многих стран Востока была устойчивость общинных структур, определяемая различными обстоятельствами, в том числе длительным разложением патриархально-общинных отношений. Как уже отмечалось, устойчивость общинных структур в определенной степени была связана с естественными условиями земледельческого производства, зависящего во многих местах от искусственного орошения. Строительство, ремонт, эксплуатация каналов и других средств ирригации исключали практически индивидуализацию труда, обуславливали господство коллективных форм, их социальную организацию и бытие. Большую устойчивость общинным структурам, в частности сельским общинам, придавало соединение в общинах ремесла и земледелия. Не стоит сбрасывать со счетов и тот немаловажный факт, что государство, используя общину как фискальную единицу, несущую коллективную ответственность перед казной, было заинтересовано в сохранении общинного строя и сознательно и активно способствовало его укреплению. К слову, даже в позднее средневеко-

¹ Интересно отметить, что государственная собственность обусловила невыраженность процесса индивидуализации личности, необходимого элемента сложного и многопланового процесса разложения феодального общества. Это явилось следствием присвоенных восточным государством функций жесткого регулирования различных сторон экономической, социальной и культурной жизни общества.

ве, когда крупные ирригационные работы не проводились, а коллективное владение землей становилось номинальным (наделы перераспределялись все реже, и значит, фактически укреплялось право наследования с неизбежными тенденциями к дифференциации), община сохраняется по политическим причинам.

При восточном феодализме крестьяне-общинники, являясь формально свободными, были по существу бесправны перед лицом государства, и их положение можно рассматривать как своеобразное рабство. Хотя, по-видимому, присутствовали элементы и классического рабства¹.

Следует отметить, что преобладание на Востоке государственной собственности не исключало частной феодальной собственности. Тем не менее некоторое ее развитие (особенно проявившееся в XV—XVII вв. н.э.) не привело к разложению государственной собственности и уменьшению государственного влияния. Так, в Османской империи² именно государство разрабатывало правила торговли и условия ремесленного производства, определяло уровень доходности, минимальные ставки оплаты труда, максимальные цены на продукцию по местностям и сезонам, при этом цены практически не зависели от издержек производства. По сути, все товарообменные и хозяйственные расчеты хотя по форме и напоминали товарно-денежные отношения, имели расчетно-функциональный, а не рыночный характер. И это позволило Османской империи сохранить свою автономию с нерыночными формами организации хозяйства до начала XIX в.

2. Роль городов в социально-экономической структуре восточного феодализма

Одной из самых примечательных сторон восточного феодализма являются города. По степени концентрации населения города на Востоке до эпохи промышленного переворота существенно превосходили западноевропейские³. При этом восточный город отличался высоким

¹ По крайней мере, в Древнем Египте, где пленные рабы становились коллективной собственностью общин, храмов, фараонов. Они использовались на тяжелых общественных работах, а также в качестве домашних слуг служилой знати.

² Османская империя возникла в XVI в. (1516—1574), и в нее, кроме Турции, вошли Алжир, Тунис, Ливан, Египет и ряд других территорий.

³ Если в раннесредневековой Западной Европе, в обширной империи франкского короля городов просто нет, то в это же время и намного раньше в Азии уже существовали многомиллионные города. В Китае, например, уже в XI в. было несколько городов с населением от 0,5 до 1 млн человек; в городах Индии Могольского периода проживало 20%

уровнем развития ремесла, ассортиментом изделий, солидным накоплением купеческого капитала. Кроме того, имела место высокая концентрация служилой знати, а значит, и власти. В восточных городах сосредотачивалась имперская или окружная администрация, различные звенья военно-административного аппарата, наделенные военно-административной, судебной и полицейской властью. Крупные и средние служилые (условно назовем их феодалами) проживали вместе с семьями, челядью и воинскими отрядами в городах. Так, в Китае некоторые города вместе с округами жаловались государством знати и должностным лицам в качестве служебных держаний, что было следствием государственного, восточного феодализма.

Неудивительно, что в таких условиях существования деспотических восточных государств со свойственной им государственной системой бюрократии и преобладанием государственной собственности сложился тип восточного города, не знавшего городских вольностей, свобод, коммун¹. В силу названных причин восточные города (в отличие от европейских) не могли стать центром антифеодальной оппозиции. Являясь, как и везде, очагами культуры, восточные города не были очагами свободы. Отметим, что, препятствуя консолидации сословия граждан, государство нередко назначало глав городских корпораций².

Как видим, различия европейского и восточного городов не только количественные, но и качественные. При этом в социально-политическом отношении восточный город был более органично связан со всей системой феодальных отношений, чем европейский.

Напомним, что европейский город возникает в значительной степени в результате общественного разделения труда, отделения ремесла от земледелия. И классический феодализм с присущим ему принципом разделения труда между городом и деревней, стимулирующим развитие товарно-денежных отношений, содержит залог своего расцвета и своей же гибели. Город в средневековой Европе довольно быстро становится несовместимым с самим феодализмом, в абсолютном

населения страны. В 1800 г. в странах Ближнего Востока в городах с населением свыше 10 тыс. человек проживало от 10 до 20% жителей, тогда как в Европе от 1% (Германия) до 7% (Англия, Нидерланды).

¹ Исключением являются немногие города, в частности североафриканские.

² Следует, однако, отметить, что основной фигурой городской промышленности являлся самостоятельный в хозяйственном отношении мелкотоварный производитель, собственник орудий производства и продукции. При этом социальный статус как горожанина, так и крестьянина не различался кардинально, оба они были бесправны перед властью деспота.

большинстве превращаясь в центр антифеодальных (и в экономическом, и политическом смысле) сил, генерируя капиталистические отношения.

В государствах же восточного типа между городом и деревней не было хозяйственной интеграции. Спрос на продукцию ремесленного производства обеспечивал класс получателей государственной ренты-налога (служилая знать и чиновничество). И потому если западноевропейский город нуждался в сельском рынке, то азиатский — в сельском налогоплательщике. Это обуславливало огромные масштабы изымаемого прибавочного продукта от сельского хозяйства (по некоторым расчетам, норма эксплуатации крестьян доходила до 50%) и имело следующие последствия. Во-первых, создавались благоприятные условия для развития ремесла, и, во-вторых, высокая степень эксплуатации крестьян являлась причиной того, что крестьяне по крайней бедности (при высоком уровне сельскохозяйственного производства) в массе своей не входили в рыночные отношения.

В заключение отметим, что восточный город демонстрирует устойчивость городской традиции с ее необходимыми атрибутами: рынком, разделением ремесленного труда, наличием купеческого и ссудного (ростовщического капитала). При этом концентрация населения в городах являлась базой для разделения труда, создавая условия для очень узкой специализации торговли и ремесла. Естественно предположить, что большая урбанизированность Востока по сравнению с Западом должна была бы способствовать раннему началу промышленного переворота. Но этого не произошло. Одна из главных причин — сильная государственная власть, консервирующая сложившиеся социально-экономические отношения¹.

Сравнивая так называемый классический и восточный феодализм, отметим, что европейский феодализм — кратковременный период (несколько столетий) перехода в полное наследственное владение бенефициальных пожалований в Европе, т.е. передачи прав собственности на землю королем, который среди феодалов был всего лишь первым среди равных. В то же время восточный феодализм имеет многовековую (многотысячелетнюю) историю. Его общественно-экономическая структура не менялась столетиями, как бы воспроизводя себя в каждом поколении, сохраняя обычаи и традиции жизненного

¹ Впрочем, государство всегда, вырастая на базе тех или иных экономических отношений, выступает неким гарантом функционирования существующей системы отношений. Однако в европейской цивилизации в отличие от восточной роль государства сводилась к корректировке объективно осуществляемого экономического развития.

уклада¹. Система хозяйства, существовавшая на Востоке еще до н.э., функционировала в течение всего Средневековья; ее реформирование было связано с европейским вмешательством в эпоху промышленного переворота².

3. Сравнительные характеристики классического и восточного феодализма как социально-экономических систем

И европейский (получивший название классического), и восточный феодализм (азиатский способ производства) представляют собой две модели феодализма. Они относятся к так называемой *традиционной модели экономики* (доиндустриальной)³. В ее основе сельскохозяйственное производство, в котором занята подавляющая часть населения. Преобладает натуральное хозяйство. Особенность данного типа хозяйства — *нулевой рост*, т.е. господство модели простого воспроизводства⁴. И это характерно не только для западного, но и восточного феодализма. При колоссальных размерах изъятия прибавочного продукта у крестьян в форме государственного ренты-налога, доля накопления в восточном феодализме составляла не более 1%.

Среди прочего, простое воспроизводство означает, что общественный класс или индивид может увеличить свой доход только за счет других. Отсюда исходит жесткий контроль общинной или государственной власти, выполняющей распределительные и перераспределительные функции. Причем если в традиционных (доиндустриальных обществах) и имел место эгалитаризм (стремление к равенству), но он возникал только внутри четко расслоенных

¹ К ее основным характеристикам относится: государственная собственность на землю, соединение власти и собственности в лице деспотического государства, жесткая сословная структура общества, в котором сословия отличались обязанностями, но не правами.

² При этом «восточный феодализм» — не застывшая структура, о чем свидетельствуют рост урожайности, совершенствование ремесла и техники. Нельзя забывать и то, что письменность, математика, городские поселения, все известные философско-религиозные системы, в том числе и христианство, пришли к нам с Востока.

³ См. характеристику доиндустриальной модели экономики в лекции 1 «К вопросу о периодизации».

⁴ При простом воспроизводстве весь прибавочный продукт идет на потребление, накопление отсутствует. Забегая вперед, отметим, что рыночная модель экономики необходимо требует в качестве своей предпосылки «сверхнулевой прирост». Поэтому согласно «рыночному» мировоззрению накоплению отводится первое место среди прочих предпочтений людей. (Вспомните взгляды А. Смита.)

иерархических структур. Иными словами, мера равенства устанавливалась в рамках стабильных и часто наследуемых социально-политических группировок.

Традиционные общества характеризуются не только нулевым ростом, стремлением к своеобразному эгалитаризму, но и жесткой религиозной, или специфической, так называемой *деревенской*, системой ценностей, моралью, обычаями, которые служат основой чувства национальной общности. Высшей ценностью в рамках традиционной модели является стабильность или порядок, а также неизменность моральных ценностей, передаваемых из поколения в поколение. К существенным характеристикам относится также замкнутость социальной структуры, стабильность обычаев и традиций. Согласно М. Веберу, обществу такого типа присущ и так называемый традиционный (повседневный, или рутинный) образ правления, считающийся неприкосновенным и освященным.

Все перечисленные характеристики свойственны и западному, и восточному феодализму. Так, шариат, являющийся «конституцией» Османской империи, как и средневековая церковь, осуждал стремление к роскоши и богатству, как абсолютное зло квалифицировал частные процентные операции. Добавим, что человек в традиционном исламе, как и в целом в традиционном обществе, выступает как член коллектива и обязан соотносить с ним все свои действия и поступки.

Однако, соответствуя основным характеристикам традиционного общества, модели западного и восточного феодализма существенно отличаются. Именно в рамках первой модели сложились те предпосылки, которые обеспечили мощное экономическое развитие западного общества в последние столетия и позволили говорить об особой западной цивилизации. Рассмотрим ее основные характеристики.

К отличительным признакам западной цивилизации следует отнести:

- разделение духовной и светской власти;
- господство закона;
- социальный плюрализм и гражданское общество (большинство западноевропейских обществ включало относительно сильную и автономную аристократию, зажиточное крестьянство и небольшой, но обладающий значительным влиянием класс купцов и торговцев);
- представительную власть и самоуправление городов¹.

¹ К слову, уже в 1215 г. в Англии была принята так называемая *Великая хартия вольностей*, которая среди прочего обеспечивала закрепление прав собственности и защиту от произвольных экспроприаций, закрепление прав торговцев, в том числе иностранных.

И, может быть, самое главное, что отличает западную цивилизацию, — это философия индивидуализма, где свобода рассматривается как высшая ценность. Приверженность индивидуальной свободе и сейчас отличает Запад от других цивилизаций.

«Восточная» же цивилизация в своей основе представляет собой то, что Маркс назвал «азиатским способом производства» (восточным феодализмом). Здесь вместо гражданского общества с господством закона и развитой представительной властью мы видим сильные централизованные бюрократические империи с господствующей идеологией «не государство для человека, а человек для государства»¹.

И именно в этом «срезе» идет противопоставление западной (западноевропейской) и восточной цивилизаций. Различия между ними обусловлены множеством внутренних и внешних факторов. Одно из главных различий связано с местом и ролью городов. Как уже отмечалось, города в Западной Европе являлись носителями свободного духа, в то время как восточный город являлся прямым олицетворением деспотической власти.

Рассмотрев характеристики западного и восточного феодализма, обратимся к анализу особенностей феодальных отношений в России.

Лекция 5

ОСОБЕННОСТИ ФЕОДАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ

1. Становление феодальных отношений на Руси

В подавляющем большинстве случаев, феодальные отношения производятся из первобытно-общинных. И Россия не исключение. По мере экономического развития у славян происходит переход от родовой к сельской общине, которая к VIII в. становится основной формой ведения хозяйства. В рамках данной структуры в общинной собственности остается лишь земля, которая делится на наделы и предоставляется в пользование членам общины.

В период перехода к классовому обществу у славян, как и у многих других народов, был строй военной демократии, где главным органом племени было вече, выбиравшее военного вождя. У славян он назывался *князем*. Военная дружина состояла из отроков, молодых людей, не имевших собственной семьи и хозяйства и выполнявших военную повинность. Постепенно дружина приобретает постоянный характер — и эти люди становятся и самыми сильными, и самыми богатыми¹.

Первоначально князь и дружина не представляла феодалов в классическом понимании. Эта была социальная группа, жившая за счет дани с завоеванных земель. Такая дань называлась *полюдьем*, ее собирали представители князя — *бояре* (старшие дружинники), которым князь поручал в управление отдельные области и назначал *корм*. Со временем были установлены нормы дани — *от дыма* или *от рало* (иначе, с дома или с сохи).

Таким образом, в данный период не было такого явления, как крупное землевладение. Князь и дружина существовали за счет дани,

¹ Так, Османский шариат не только не содержал никаких гарантий прав личности, но и не предполагал такого понятия, как личные права и интересы. Османское самосознание враждебно и принципу частной собственности. Так, земельный закон, введший принцип частной собственности на землю, был принят только в 1858 г.

¹ Как и во всех традиционных обществах, богатство является функцией власти, а не власть — функцией богатства, как это имеет место в обществах с рыночной экономикой.

которая постепенно превращалась в государственный налог¹. Как члены дружины становились землевладельцами, по этому поводу вследствие скудости источников можно строить лишь предположения. Возможно, князь раздавал земли боярам. Существуют упоминания, что в XI в. появились боярские села в виде рыболовно-охотничьих хозяйств. Есть основания предполагать, что до этого времени бояре получали землю без крестьян. Однако земля без крестьян, несущих феодальные повинности, еще не феодализм, по крайней мере, это не западноевропейская модель феодализма.

Процесс закрепощения крестьян (становления классических феодальных отношений) на Руси предположительно относится к XII в. И этот процесс не случаен. Киевское государство в XI в. распалось на феодальные княжества². Князья стали раздавать земли вместе с крестьянами. Усиливается роль бояр, наблюдается рост княжеского и боярского вотчинного хозяйства на Руси³. Вотчинные земли заселялись крестьянскими общинами, обязанными различными повинностями в пользу собственников земли. При этом большинство крестьян (смердов) оставалось лично свободными. Формы мобилизации земель в руках князей и бояр различны. Однако главные из них — захват земель в ходе завоеваний и отторжения ее от «провинившихся» общинников. Другая форма приобретения земли — добровольная отдача земли князю или боярину в обмен на защиту от притязаний других претендентов. Таким образом, возникала российская форма вассалитета, мало чем отличающаяся от европейской.

Князья давали боярам *жалованные грамоты*, аналогичные иммунным грамотам в Западной Европе, освобождала их вотчины от государственных налогов и вмешательства в собственные дела. К моменту распада Киевской Руси (1169) князья уже раздавали в наследственную собственность вотчины своим приближенным из присвоенного ранее земельного фонда. В удельный период эта практика участилась. Тем не менее в экономическом положении крестьян почти ничего не изменилось: они по-прежнему живут общинами, только дань, которую они платили князю, в том же размере должны были платить боярину. Но если дань князю следует рассматривать как государственный налог, то

¹ В этом видятся элементы восточного феодализма.

² Феодальная раздробленность — это закономерная политическая организация классического феодализма.

³ Вотчина (европейский аналог — *аллод*) в этот период была основной формой земельной собственности, представляя собой наследственную частную земельную собственность княжеско-боярского сословия. Земля находится в полной, безусловной собственности ее владельца. Источником ее приобретения являются заимка (захват), сохранившаяся с незапамятных времен; пожалование от князя; купля или мена.

плату землевладельцу — как феодальную ренту¹. Следует отметить, что крестьяне платили феодалам пока только оброк в отличие от холопов и закупов, обязанных платить барщину, и могли уйти от своего господина². Если к этому моменту и имело место крепостничество, то поземельное, а не личное.

Процесс «окняжения», а затем и «обояривания» общинных земель как и закрепощение крестьян оказался довольно длительным. Но в итоге в России так и не стал всеобщим принцип «нет земли без сеньора», который победил во Франции еще в XI в. В России всегда находилась «ничейная» земля, которую можно было обрабатывать на основании *заимки* (самовольного захвата).

Наряду с вотчиной, на Руси возникает и другая форма землевладения — *поместье*, представляющая собой *условное землевладение*³. Такая форма землевладения означала, что земля за службу передавалась вышестоящим феодалом нижестоящему в условное владение без права отчуждения.

Условное землевладение начало распространяться на Руси в XV в. (значительно позднее, чем в Европе) и особенно широко, как это ни парадоксально, в период формирования централизованного государства⁴. Именно во второй половине XV в. сложился и обычай срочности пожалований (2—15 лет) в виде поместий.

2. Особенности феодального хозяйства в период формирования централизованного государства

В XV в. период феодальной раздробленности заканчивается⁵. Однако если в Западной Европе ликвидация феодальной раздробленности была началом перехода к капиталистическим отношениям, то формирование централизованного российского государства сопровождалось дальнейшим развитием феодальных отношений, причем восточ-

¹ В первом случае — характеристика восточного феодализма, во втором — западного.

² Холопов и закупов следует считать рабами, т.е. людьми, не имеющими никаких личных и имущественных прав. Источники полного холопства: плен, продажа людей в холопство, выход замуж за холопа без особого договора, рождение от несвободных родителей и т.д. Только указы о первой ревизии, проведенной при Петре I (1718), ликвидировали разницу между крестьянами, холопами и дворовыми людьми. Но это скорее означало приравнивание крестьян к холопам по социально-экономическому положению, т.е. низведения крестьян до состояния почти полного рабства.

³ Европейский аналог — *бенефиций*.

⁴ Государства по типу восточной деспотии, созданного в период правления Ивана IV (Грозного) — 1548—1574 гг.

⁵ Создание Московского государства происходит при Иване III (1462—1505).

ного типа. Почему? В качестве причин называют военные потребности.

Московский князь на основе своей дружины создал новое большое войско. Военнослужащие назывались *служилыми дворянами* и набирались из разных слоев населения — посадских людей и, по некоторым предположениям, даже из крестьян. Военная служба оплачивалась феодальными владениями. Поэтому дворянам отводились участки земли с крестьянами — поместья¹.

При этом помещики не были собственниками земли. Земля принадлежала государству (великому князю) и использовалась для содержания армии. И в этом отличие русского дворянства от западноевропейского, где действовал принцип «вассал моего вассала — не мой вассал». Русское же дворянство находилось на службе государства и через поместья оно держало дворян в экономической зависимости.

В середине XVI в. при Иване Грозном, создавшем тиранию восточного типа, где сословия отличались скорее обязанностями, чем правами, поместья начинают вытеснять вотчину. К концу века они составляют подавляющее большинство феодальных владений. В условном землевладении царь видел орудие борьбы с сепаратизмом удельных князей. В 1555 г. был образован и специальный поместный приказ, ведавший служилым землевладением. Государство раздает помещикам-дворянам так называемые *черные земли*, т.е. свободные земли с крестьянами, а также земли, отобранные у вотчинников — бояр. Особенно последнее характерно для периода *опричнины*, знаменующего собой победу над старой родовой аристократией. Как следствие, дворяне в противовес боярам превращаются в привилегированное сословие.

Следует сказать, что переход к поместью ухудшил положение крестьян. Выросла численность армии, многократно увеличилось число дворян, особенно это касается мелкопоместных дворян. Естественно, что степень эксплуатации крестьян в этих поместьях была значительно сильнее, чем у боярина, владевшего многими деревнями. Кроме того, поскольку дворянин нередко должен был сам искать землю, большинство крестьян попадало в феодальную зависимость. К концу XVI в. в

¹ И киевские князья раздавали членам своей дружины землю. Но бояре Киевской Руси получали землю в вотчинное владение, а московские дворяне — в поместное. Вотчина соответствовала западноевропейскому феоду: это была полная наследственная феодальная собственность. Поместье же соответствовало западноевропейскому бенефицию, т.е. давалось лишь на время несения военной службы в качестве платы. Размер поместья соответствовал служебным обязанностям.

центре Русского государства уже не осталось черных (свободных) земель¹.

И именно в конце XVI в. делается первый шаг на пути закабаления крестьян. В 1581 г. устанавливаются так называемые *заповедные годы* — годы временного запрещения ухода крестьян. Но официального крепостного права еще не было; лишь в XVII в. имеет место его юридическое установление.

Каковы причины данного процесса? Почему образование централизованного государства и стягивание сельского хозяйства в рыночные отношения, привело в России к установлению крепостной зависимости, тогда как в таких странах, как Англия и Франция, к его отмене. Можно только предполагать с той или иной степенью убедительности.

Как версию можно предположить процесс, аналогичный германскому. В России власть феодалов не была подорвана ни «революцией цен», ни развитием буржуазных отношений, поэтому в торговлю стягивались сами феодалы, расширяющие свою запашку, т.е. *барщину*.

Но более вероятно, что установлению крепостничества способствовали иные обстоятельства. *Во-первых*, хозяйственная разруха начала XVII в. Неурожаи и голод вынуждали крестьян подписывать кабальные грамоты, превращаясь в крепостных. И если ранее крестьянин платил оброк, то, подписывая кабальную грамоту, он обязывался отработывать барщину. Таким образом, барщина была следствием долгового закабаления крестьян. А для них уже не существовало права крестьянского выхода.

Во-вторых, с приходом новой царской династии² начинается сближение вотчины и поместья по юридическому статусу, поскольку земли за службу стали даваться в наследственную собственность. Поместье считалось выслуженным, если несколько поколений его владельцев продолжали службу. И значит, сглаживалась разница между боярами и дворянами. Сословие феодалов становилось однородным, представ-

¹ Тем не менее крепостного права в его классическом понимании еще не было. «Садясь» на землю помещика, крестьянин заключал с ним подрядную грамоту (от слова *ряд* — договор, слово *подряд* этого же происхождения); за пользование землей крестьянин обязывался нести феодальные повинности, обычно в виде оброка. Таким образом, феодальная зависимость была добровольной, основанной на договоре. Крестьянин мог уйти от помещика, правда, только после *Юрьева дня*, т.е. осенью, после уборки урожая. К слову сказать, увеличение феодальной ренты в результате распространения поместного землевладения явилось одной из причин того, что крестьяне стали в массовом порядке уходить от помещиков.

² Династия Романовых.

ляя значительную социальную силу. Следствием этого процесса явилось усиление гнета крестьян.

В-третьих, существенное влияние на оформление крепостничества оказал и институт холопства. Именно в этот период холопы признаются государственными *тяглецами* (указом 1679 г.), т.е. людьми, платящими налог государству. В своей массе они все более сливаются с крестьянами, и закон уже часто не делает разницы между холопами и крестьянами.

Так или иначе, но в 1649 г. *соборным уложением*, т.е. законодательным актом Земского собора, было официально установлено крепостное право: зависимые от феодалов крестьяне становились их собственностью.

Рассматривая особенности классического (западноевропейского) и восточного феодализма, мы обращали внимание на место и роль городов в этих социально-экономических структурах. И отмечали, что именно города выступали своеобразным ферментом, разлагающим феодальные отношения в Западной Европе. В восточных же государствах города несли противоположную функцию — выступая консервантом сложившихся социально-экономических отношений. Какова же характеристика русских городов феодального периода развития?

Россия в рассматриваемый период не была чисто сельскохозяйственной страной. Уже в X в. ремесло стало самостоятельной отраслью производства, развиваясь в городах¹. В этот же период рождаются на Руси и новые формы производства, которые стали характерны для России — артели и подряды. В качестве подрядчика выступал старейшина, человек, обладающий значительными, по тем временам, средствами. Как видим, на Руси уже чеканились серебряные деньги. Значительное развитие получила и внешняя торговля².

Тем не менее есть основания предполагать, что на Руси города в отличие от западноевропейских возникали в первую очередь как административные центры, являясь центрами церковной жизни, просвещения, культуры. Становясь затем центрами обмена и торговли. И в этом они похожи на восточные города.

В качестве особенностей России следует отметить и отсутствие цехов и гильдий, которые являлись важнейшей характеристикой западноевропейских городов, выступая защитниками своих городских

¹ Напомним, что в этот период, в королевстве франков, с которым иногда сравнивают Киевскую Русь, городов еще не было.

² Это связано как с высоким уровнем развития ремесла, так и с тем, что Русь находилась на транзитных торговых путях между Европой и Азией — по Волге и Днепру.

вольностей. Точнее, в российском ремесле, по крайней мере в XVII в., существовало некое подобие цеховых структур, но не столь жестко организованных, как в Европе. Во всяком случае, разрешалось заниматься ремеслом, не вступая в цех. И важно отметить, что на Руси во главе города стоял не выборный орган, а представитель царской власти, назначаемый, как правило, из служилой знати.

Подводя некоторые итоги, можно сказать, что феодальная система хозяйства на Руси представляет собой своеобразное смешение элементов западного и восточного феодализма.

Лекция 6

ГЕНЕЗИС КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ (ЗАРОЖДЕНИЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВА) В СТРАНАХ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ

1. Эпоха Великих географических открытий и ее экономические последствия

В лекции 1 «К вопросу о периодизации» был приведен принцип классификации, по которому в истории человечества выделяются три типа обществ: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное. Рассмотренные выше экономические системы — первобытная, рабовладельческая, феодальная (в разновидности как западного, так и восточного феодализма) относятся, согласно этой классификации, к доиндустриальному типу обществ. Индустриальное же общество представлено экономической системой капитализма, или по другой терминологии, развитого рыночного хозяйства.

Что представляет собой переход от доиндустриального к индустриальному обществу? Каковы его особенности, что является движущей силой этого процесса? Эти и другие вопросы изучим в данной лекции.

Решающими условиями для развития капиталистических отношений являются свобода (понимаемая как право индивида располагать собой, своей деятельностью и результатом) и частная собственность. Без них не может вступить в силу механизм капиталистической трансформации общества.

Эти условия в значительной мере формируются в Европе в XV—XVI вв. Принято считать, этот период завершает Средневековье и открывает эпоху Нового времени¹, получившую название *эпохи Вели-*

¹ Как уже упоминалось, именно к этому периоду относится распространение понятия Нового времени, где вместо представления о его цикличности (характерно для доиндустриальных обществ и так называемых крестьянских культур) господствует

*ких географических открытий*¹. Иногда ее еще называют *эпохой первоначального накопления капитала*. Впрочем, два эти процесса тесно связаны друг с другом. И именно они подготовили условия для утверждения капиталистического производства. Этот период в истории Западной Европы можно назвать переходным, или переходом от феодальных отношений к капиталистическим.

Конечно, морские экспедиции, положившие начало Великим географическим открытиям, стали возможны благодаря прогрессу в кораблестроении и навигации. Но почему именно в XVI в. они получили такое распространение? Отчасти это можно объяснить кризисом средиземноморской торговли после завоевания Турцией Южно-Средиземноморского бассейна и образования Османской империи, поглотившей арабские государства и Византию, что побуждало искать прямые связи с Востоком.

Но, возможно, более серьезным фактором было то, что эпохе Великих географических открытий предшествовало образование больших европейских государств². Последние, начав сознавать свою силу, мечтали о могуществе. Воплощением силы и мощи государства стало золото, которое, среди прочего, является «мускульной силой» войны.

Экономические потребности вызвали и изменения общего мировоззрения. В данной ситуации философские предубеждения феодализма³ не могли оказывать влияния на политику, проникнутую реальными интересами. Как обоснование этой политики (политики накопления драгоценных металлов) возникает первая в истории экономической школа — *меркантилизм*.

Как видим, морские экспедиции были обусловлены в значительной степени факторами политического характера — завершением го-

представление о его линейности. Какие события считать началом Нового времени: начало протестантского движения в Европе, английскую буржуазную или Великую французскую революцию? Точки отсчета могут быть разные, и все они достаточно условны. Автор присоединяется к мнению, что начало Нового времени связано с Великими географическими открытиями.

¹ В 1496 г. Колумб открыл Америку (не будем обсуждать вопрос о том, известен или неизвестен был этот континент европейцам до экспедиции), в 1498 г. Васко де Гама обогнул Африку и достиг Индии, в 1519—1520 гг. Магеллан совершил кругосветное путешествие.

² XV в. — завершение государственного объединения ряда стран Западной Европы, в частности Испании, объединение которой в конце XV в. совпало с окончанием войны за отвоевание страны у арабов.

³ В период Средневековья отношение к золоту, по крайней мере, на уровне философско-религиозных концепций было настороженное. Например, философ Ф. Аквинский (1225—1274) рассматривает золото как искусственное богатство, не делающее человека счастливым.

сударственного объединения ряда стран Западной Европы и их стремлением к усилению политического могущества. Морские экспедиции открыли дорогу к сокровищам Азии и Америки, обеспечили приток золота, которое в тот период, как уже отмечалось, являлось воплощением богатства и силы.

Дополнительным фактором, способствующим организации экспедиций, могло послужить и то, что в результате образования централизованных государств многочисленное феодально-воинское сословие оказалось не у дел. Особенно это касается Испании, где процесс создания централизованного государства совпал с концом *реконкисты* — отвоевывания Испании у арабов. Экспедиции могли быть формой снятия социального напряжения, некоторого «сброса пассионарности» (в терминологии Л.Н. Гумилева) вовне¹.

Первым и важнейшим следствием Великих географических открытий была так называемая *революция цен*. Поток дешевого золота и серебра стал причиной увеличения цен на товары. В первую очередь, это коснулось таких стран, как Испания и Португалия. Парадоксально, но поток золота не обогатил их, он нанес удар по национальному хозяйству. Поскольку цены в этих странах повысились в 4,5 раза², то естественным следствием их торговый баланс стал пассивным, что сопровождалось упадком сельского хозяйства и особенно ремесел. Отчасти можно объяснить тем, что поток золота шел, минуя хозяйство этих стран — из рук дворян быстро уплывал за границу.

В то же время революция цен в экономическом отношении усилила Англию и Нидерланды. Не в последнюю очередь выигрывали товаропроизводители, работающие на экспорт: возрастали не только цены на их товары, но и спрос на них со стороны разбогатевших испанских и португальских дворян. Выиграли и те крестьяне, которые были на денежном оброке: он был фиксированным, и теперь они платили его подешевевшими деньгами. В итоге от революции цен проиграли феодалы и выиграли товаропроизводители.

По мнению М. Вебера, революция цен XVI—XVII вв. дала решительный толчок для осуществления чисто капиталистической идеи — получать прибыль за счет удешевления производства и понижения цен. Он считал, что не развитие капитализма предшествовало понижению цен, а, наоборот, понижение цен способствовало развитию капитализма. Этот процесс породил стремление к усовершенствованию техники и технологии как важнейшему фактору уменьшения издержек

¹ Действительно, в своей основной массе испанские морские экспедиции были сформированы из дворян, потерявших службу из-за роспуска феодальных дружин.

² Тогда как в Англии и Франции всего в 2—2,5 раза.

производства. И именно эта ситуация вызвала, по мнению Вебера, в XVII в. лихорадочную погоню за изобретениями¹.

Революция цен привела и к широкому распространению новых форм организации производства — *мануфактур* — относительно крупных предприятий, где процесс производства разделен между работниками на отдельные операции и изделие появляется как результат кооперации всех участников производства².

Важным следствием Великих географических открытий был также переворот в европейской торговле. Она стала мировой, что положило начало формированию мирового хозяйства, основанного на разделении труда. При этом расширилась не только территориальная сфера обращения, но и торговый ассортимент за счет новых товаров (табак, кофе, какао, чай, кукуруза, картофель и др.). Ресурсы стран Западной Европы возросли, что в свою очередь послужило условием дальнейшего экономического роста.

Перерастание морской торговли в океаническую в результате Великих географических открытий разрушил средневековые монополии Ганзейского союза и Венеции. Поскольку произошло перемещение торговых путей из Средиземноморского и Североморского бассейнов на океаны, центральная роль в международной торговле переместилась сначала к портам Пиренейского полуострова (Лиссабон, Кадис), а через непродолжительное время — в Антверпен, ставший центром мировой торговли. Рост торговли требовал новых форм ее организации. В XVI в. объем товарной массы настолько увеличился, что при совершении оптовых сделок осмотр всего объема продаж был заменен осмотром только образцов товаров. Возникло специальное место для совершения сделок такого рода — *биржа*. Появились товарные биржи³, где купцы могли заключать торговые сделки при отсутствии товара в наличии.

Сдвиги, произошедшие в торговле в XVI—XVII вв. в связи с географическими открытиями, продвинули вперед не только развитие купеческого, но и промышленного капитала, явились одним из глав-

¹ Кстати, мысль о *perpetuum mobile* (вечном двигателе) — одна из иллюстраций этого общего движения. Добавим, что в это же время был принят «Закон о патентах» (Англия, 1623 г.), заключавший в себе все основные положения современного законодательства о патентах. Монополия на использование изобретения ограничивалась 14 годами, в дальнейшем предполагалась уплата предпринимателями определенной премии первоначальному изобретателю.

² Отметим, что мануфактуры возникают уже в период Средневековья как спорадическое явление (например, в XIV в. во Флоренции) и представляют собой скрытую капиталистическую форму организации хозяйства.

³ Первая как раз в Антверпене.

ных моментов, содействовавших переходу от феодализма к капитализму. Резкое расширение мирового рынка, возросшее разнообразие обращающихся товаров, соперничество между европейскими нациями в стремлении овладеть азиатскими продуктами и американскими сокровищами существенно разрушали феодальные рамки производства.

Европейский рынок этого периода представлял собой систему, составляющими которой являлись отдельные национальные хозяйства. Нарождающееся капиталистическое «ядро» — Англия и Голландия (проводники капиталистической тенденции в общественно-экономической системе), полупериферия — другие европейские страны, периферия — заморские колонии. И, что необходимо отметить, влияние мирового рынка (возможность и необходимость работать на отдаленные рынки массового сбыта) означали необходимость и возможность на территориях, где господствуют докапиталистические, феодальные отношения, эксплуатации феодально зависимого крестьянства сверх всякой меры. Именно в период интенсивного развития мирового рынка в отдельных странах мы наблюдаем так называемое *второе издание крепостничества*¹. Таково влияние мирового капиталистического рынка на страны, являющиеся его интегральными частями, но в производственных условиях феодального способа производства².

Следствием Великих географических открытий стало и рождение колониальной системы в рамках формирующегося мирового хозяйства, которая превратилась в один из важнейших источников первоначального накопления капитала. В соответствии с духом той эпохи, согласно которому «золото и серебро — исключительная форма богатства нации», колонии рассматривались как источник драгоценных металлов. Поэтому проблема организации на новых землях определенной (пусть даже феодальной) системы хозяйства просто не рассматривалась. Методы эксплуатации колоний представляли собой методы прямого ограбления³.

В целом Великие географические открытия, способствуя разрушению феодальной замкнутости хозяйств и быстрому росту накопления

¹ В частности, Германии.

² Но этот тип крепостничества представляет собой даже не феодализм, но своеобразное рабство, уничтожение в общем-то свойственных феодализму патерналистских отношений.

³ Психология временщиков и как следствие жесточайшая эксплуатация привели к почти полному уничтожению коренного населения Центральной и Южной Америки. Для пополнения рабочей силы осуществляется ввоз из Африки негров и возрождается система рабства.

капитала, ускорили переход от феодализма к капитализму, который в Западной Европе продолжался на протяжении трех веков¹.

Это один из так называемых переходных периодов. К его основным характеристикам следует отнести:

- бурный процесс первоначального накопления капитала как основного условия для развития капиталистического производства;
- процесс формирования рабочего класса, т.е. людей юридически свободных, но не имеющих собственного хозяйства и связанных с ним средств существования и потому вынужденных продавать единственное, что у них есть — способность к труду².

Рассматриваемый период представляет собой переход от феодальных отношений к капиталистическим и имеет множество характеристик. Но основным моментом, определившим переход от феодализма к капитализму, и здесь автор согласен с Вебером, было формирование предпринимательского духа и убеждения (мировоззрения), что промышленная деятельность и занятость — символы ускоренного экономического прогресса, а доминирующая аграрная специализация и занятость — символы отставания и замедленного воспроизводства. Конечно, для развития капиталистических отношений большое значение имел прогресс науки и техники, новые открытия и изобретения. Однако это был лишь потенциал, возможности. Их осуществление, в конечном счете, зависело от психологической готовности людей, социально-психологического климата в Европе на рубеже XV—XVI вв.

И опять-таки, соглашаясь с Вебером, отметим, что условием развития капитализма является рациональное хозяйство, рациональный расчет. Именно он разрушает традиционную модель поведения с ее элементами внеэкономического порядка: стремлением к благам спасающим, благам сословным (честь), благам политическим (власть).

Дух капитализма, по Веберу, предполагает строй мышления и поведения, для которого характерно рациональное и систематическое стремление к получению законной прибыли в рамках своей профессии. При этом предпринимательский дух как совокупность устойчивых хозяйственных черт, присущих хозяйствующему субъекту в данном сообществе на определенной стадии его развития — историчен. И Вебер в своей работе «Протестантская этика и дух капитализма» противопоставляет простой жажде наживы и авантюризму — чертам, унаследованным от Средневековья, — иное, капиталистическое предпринимательство, связанное с рациональной организацией свободного труда и использованием возможностей

¹ С определенной долей условности — с XVI — по XVIII в.

² Конкретно эти процессы будут рассмотрены на примере отдельных стран.

обмена для ненасильственного приобретательства. Именно на этом новом предпринимательском духе, по мнению Вебера, и вознесся капитализм Нового времени. И этот дух, или в более широком смысле — мотивационная структура современного европейского человека заложена именно в XV—XVI вв.

Но почему возник такой тип человека, почему изменилась его мотивационная структура? Вебер считает, что капитализм обязан своим существованием протестантской этике, которая исходит из религиозных учений *М. Лютера* (1483—1546) и *Ж. Кальвина* (1509—1564), учений эпохи Реформации¹.

Новые этические ценности подготовили почву к тому, что богатство перестает быть предметом осуждения при условии соблюдения таких нравственных ценностей, как честность в отношении с партнерами, инициатива и ответственность, умеренность, бережливость, предусмотрительность. Оправдывая накопление материального богатства, и в то же время создавая культ активного аскетизма, делая акцент на инвестировании и предпринимательской деятельности, протестантская этика способствовала формированию рыночной системы и соответствующего ей менталитета, стимулировала экономический рост, показатели которого стали важнейшими показателями не только экономического, но и общественного прогресса. А превращение делового успеха в показатель избранности тех, кому даровано предопределение к спасению, послужило мощным стимулом эффективного рационального хозяйствования, ориентированного на получение прибыли.

Кроме развития предпринимательского духа, на динамику развития европейского региона повлияло и то, что он оказался ареной взаимодействия различных культур и конфессий. В Европе шел процесс развития от феодализма в направлении создания национального цен-

¹ Согласно учению Лютера, человек исполняет свой долг перед Богом в мирской жизни; профессиональное призвание — веление Господа. Таким образом, мирская деятельность рассматривается как исполнение религиозного долга, в отличие от раннего христианства, которое первоначально выступало как религия, враждебная экономической жизни. В основе религиозного учения Кальвина — догмат об избранности к спасению. Согласно Кальвину, на человеке, пришедшем в данный мир, уже лежит клеймо — избранности или проклятия, и человек своими делами ничего не в силах изменить. Но он может увидеть божественный знак: экономический успех — знак милости божьей, а неуспех — знак отверженности.

Мораль учения Кальвина заключается в сосредоточении энергии верующего на увеличении и накоплении богатства во славу божью. Как кальвинизм, так и лютеранство формируют новые качества человека: бережливость, умеренность, стремление к накоплению, развитое чувство долга. Таким образом, Реформация принесла с собой новую этику (совокупность норм и приличий человеческого поведения), существенно отличную от этики католического христианства.

трализованного государства, а не в создании имперской структуры. Складывалась система конкурирующих государств равной мощи. Европейский поздний феодализм представлял собой многополюсную региональную общность и это способствовало развитию¹.

Рассмотрим особенности этого периода — периода первоначального накопления или периода создания предпосылок капиталистического производства на примере отдельных европейских стран.

2. Особенности генезиса капиталистического хозяйства в странах Западной Европы

2.1. Англия

Формирование предпосылок развития капиталистического хозяйства в Англии относится к XVI в. К этому времени овцеводство давно уже являлось одной из ведущих отраслей ее хозяйства, а в результате «революции цен» оно стало и одной из самых прибыльных отраслей, поскольку цены на шерсть выросли даже в большей степени, чем на другие товары². В то же время феодальная эксплуатация крестьян стала невыгодна, поскольку, вследствие той же революции цен, величина фиксированной феодальной денежной ренты резко уменьшилась. И английские феодалы с целью увеличения пастбищ, изгоняют крестьян из своих феодальных владений. Это процесс получил название *огораживания*³. При этом происходит нарушение феодальных обычаев, согласно которым феодал не имел права отобрать у крестьянина землю, он мог только получать с нее ренту. Сгон крестьян с земли осуществлялся и «экономическим» методом. Получила распространение такая практика, как многократное увеличение «аренды за допуск», которую крестьянин-наследник должен был выносить при оформлении договора о земле⁴.

¹ Известно, что чрезмерное однообразие тормозит прогресс, тогда как разнообразный потенциал служит источником движения.

² Одна из причин — резкое повышение спроса на сукно со стороны разбогатевших испанских и португальских дворян.

³ Так назывался захват английскими феодалами общинных земель для устройства овечьих пастбищ. Это был период, когда, по образному выражению английского гуманиста *Т. Мора* (1478—1535), «овцы пожрали людей».

⁴ Процесс первоначального накопления капитала, одной из существенных сторон которого являлось огораживание, был отмечен и изъятием светской властью церковных земель. В эпоху протестантских революций в Европе в Англии победу одержала англиканская церковь, во главе которой встал король, порвавший отношения с папой римским. Как следствие, было ликвидировано 650 монастырей. Одновременно король распустил военные дружины феодалов. Это был удар по остаткам самостоятельности феодалов старой формации; феодалы нового поколения — *джентри* — дружин не имели.

Процесс огораживания заложил основы английского пути капиталистической перестройки сельского хозяйства. В ходе этого процесса, начавшегося в конце XV в. и продолжавшегося около трех столетий¹, феодальная рента исчезла. Арендная плата представляла собой уже дифференциальную ренту, которая определялась количеством и качеством земли и ситуацией на рынке. Феодальная собственность, предполагавшая совместное использование земли крестьянами и сеньорами, заменяется частной собственностью на землю. А экспроприация крестьян доводится до логического конца: крестьянство как класс исчезает в полном смысле этого слова. Происходит разорение и образование армии людей, которым в дальнейшем предстояло стать рабочими².

Однако развитие капиталистического хозяйства предполагает не только формирование рабочего класса (пролетариата), но и наличие значительных капиталов³. Естественно, что для организации предприятия и развития производства необходимы достаточно крупные суммы денег. При этом они должны были сосредоточиваться у совсем иного рода людей, нежели феодалы, которые были заражены психологией потребления.

Каковы же особенности процесса первоначального накопления в Англии?

Как уже отмечалось, одним из основных источников первоначального накопления капитала являлось ограбление колоний. Оно имело место и в Англии, но отличалось значительным своеобразием. Как вы знаете из истории, первоначально практически все колонии принадлежали Испании и Португалии. В этот период (XVI в.), при отсутствии колоний, английские купцы наладили контрабандную торговлю с испанскими и португальскими колониями, наживая значительные капиталы. Источником колоссальных накоплений являлась работорговля. Английские купцы везли за океан не только промышленные товары, но и африканских негров, причем прибыль за один рейс достигала 300% и более⁴. Значительную прибыль приносило и пиратство. Кста-

¹ Назовем его аграрным переворотом.

² В результате процесса огораживания в Англии появляются тысячи безработных и нищих. В это же время выходят «Законы о бродяжничестве», по которым не иметь хозяйства и работы считалось преступлением.

³ Денежный капитал и логически, и исторически предшествовал промышленному.

⁴ Тем не менее Англия стремилась иметь свои колонии и начинала за них открытую войну с Испанией. В 1588 г. был разгромлен испанский флот «Непобедимая армада». В начале XVII в. Англия захватывает колонии в Северной Америке, а в конце того же века — Индию.

ти, нападение на испанские корабли считалось выполнением патриотического долга.

Накопление капитала осуществлялось и в самом производстве. Период первоначального накопления капитала сопровождался широким переходом промышленности на стадию мануфактурного производства¹. Мануфактуры в Англии, как, впрочем, и в других странах, существовали в двух видах — централизованной и рассеянной. Первая предполагает организацию работы в мастерской владельца, вторая — тип надомной работы. Как правило, в Англии рождение мануфактуры происходило в виде рассеянной, или децентрализованной, мануфактуры. Последняя возникала в сельской местности и была связана с шерстяной промышленностью Англии². Для работы на ней привлекались лишенные наделов крестьяне, у которых имелись дома в деревне. Они пряли и ткали шерсть на дому, а ткани выделывались в мастерской хозяина³. При этом, и это является особенностью рассеянной мануфактуры, средства производства (инструменты) принадлежали непосредственному производителю, а производственные затраты хозяина мануфактуры в основном сводились к плате за сырье и работу.

Мануфактура означала переход от индивидуального производства к массовому, ломала рамки цеховых ремесленных уставов. В какой-то степени она способствовала ускорению технического прогресса⁴. Хотя на этой стадии преимущество мануфактуры перед ремеслом заключалось практически исключительно в разделении труда, и она еще не была способна оказывать преобладающее влияние на другие уклады современного ей общества.

Децентрализованная (рассеянная) мануфактура, возникнув прежде всего в шерстяной промышленности, охватила, в первую очередь, сельские районы. Одна из важнейших причин — существование в городах цеховых ограничений. Хотя и там наблюдался медленный процесс разложения цеховых организаций. Он развивался двумя путями. В одном цеховые старейшины подчиняли рядовых мастеров, низводя их до по-

¹ Мануфактура — это прообраз капиталистического предприятия. Ее отличают два принципа: существование наемных работников, получающих заработную плату (существенный элемент капиталистических отношений), и разделение труда.

² Как уже отмечалось, в промышленности Англии исторически преобладало сукноделие и в начале XVII в. шерсть и сукно составляли около 90% английского экспорта.

³ Таким образом, сукноделие поглотило определенную часть экспроприированных крестьян, превратив их в наемных работников.

⁴ Как известно, в рамках цеховой организации запрещалось вводить технические усовершенствования, которые могли бы поставить в более выгодное положение одного из членов цеховой организации.

ложения наемных работников. В другом — цехи попадали в зависимость от купцов, которые брали на себя снабжение их сырьем и осуществляли сбыт продукции. Можно с большим основанием утверждать, что купеческий капитал, что бы ни служило источником его происхождения, стал одной из основ развития капитала промышленного.

Значительную роль в становлении капиталистических отношений в Англии сыграли и акционерные компании¹. В 1600 г. была организована Ост-Индская компания, обладающая правом ежегодно вывозить из страны 30 тыс. фунтов стерлингов в испанской серебряной монете, при условии возвращения в Англию этих денег по окончании экспедиции. И именно в этот период один из членов совета директоров Ост-Индской компании Т. Манн обосновывает ключевую идею позднего меркантилизма. Эта идея — деньги представляют собой богатство, но не как застывшее сокровище, а как исходный пункт в движении торгового капитала, обладающего способностью к самовозрастанию в процессе обращения; а наибольшую прибыль дает продажа продуктов ремесла и промышленности. Данная идеология способствовала развитию мануфактур, которые получают государственную поддержку в виде политики протекционизма². Эта политика способствовала развитию не только шерстяной, но и металлургической, угольной, судостроительной промышленности Англии.

Развитие промышленности, осуществляемое на капиталистических началах, требует и формирования рыночных институтов, в том числе и в кредитно-денежной сфере. И они создаются — в 1694 г. учреждается Английский банк³. Причем основной функцией банка был не выпуск банкнот, а торгово-промышленный кредит: выдача займов для организации предприятия. Следует отметить, что в это время торгово-промышленный кредит практиковался лишь в Англии.

Как мы уже отмечали, период первоначального накопления относится к так называемым переходным периодам. А таковые в истории почти всегда (по крайней мере, при переходе от феодальных к капиталистическим отношениям) сопровождаются политическими революциями. И Англия не представляет собой исключения. Во время Анг-

¹ Новый тип компаний, организованных на чисто капиталистических началах, объединяющих не лиц, а капиталы.

² В рамках этой политики наиболее известен Навигационный акт (1651) — закон, по которому товары любой страны разрешалось привозить в Англию только на английских судах или судах этой страны, а товары из английских колоний вывозить только на английских судах. Без сомнения, это способствовало тому, что в дальнейшем Англия стала крупной морской державой.

³ Частный Английский банк с капиталом в 1,2 млн фунтов стерлингов.

лийской буржуазной революции (1641—1649) при протекторате *О. Кромвеля* (1599—1658) были приняты законы, искоренившие такие феодальные институты, как рыцарские держания и феодальные повинности. В то же время, и это следует отметить, право лендлордов на землю было подтверждено. Другими словами, сохранилась собственность на землю в руках феодалов, но она уже не препятствовала промышленному росту¹.

Процесс первоначального накопления, процесс формирования предпосылок капиталистического хозяйства не менее бурно протекал и в Нидерландах — главной сопернице Англии в рассматриваемый период.

2.2. Нидерланды (Голландия)

В Голландии, как и в Англии, процесс развития капиталистических отношений шел высокими темпами. Уже к началу XVI в. получила широкое развитие рассеянная мануфактура, особенно в южной части, Фландрии и Брабанте, старых районах суконной и полотняной промышленности. Что касается особенности Северной Голландии, то ее характеризует практическое отсутствие феодальных отношений. Как любой процесс, он обусловлен сложным переплетением причин внутреннего и внешнего порядка. Среди них выделяют и наличие болотистых земель, заливаемых морем, так они не были привлекательным объектом захвата в феодальную собственность.

Как бы то ни было, можно констатировать, что отсутствие феодальных отношений ускорило развитие производительных сил страны и рыночных отношений. Уже в XVI в. сельское хозяйство севера Нидерландов стало товарным: большая часть продукции шла на продажу в город.

Но особенность положения Нидерландов не только в неразвитости феодальных отношений, но и в том, что в XVI в. они входили в состав испанских владений. Однако в 1566 г. вспыхнуло восстание, перешедшее в многолетнюю войну с Испанией. Его можно рассматривать как буржуазную революцию, которая проходила в форме национально-освободительной войны против испанского господства². Война длилась не одно десятилетие, но все-таки в 1609 г. Испания

¹ Феодалами их можно назвать скорее по традиции, чем по роли в экономической жизни страны.

² Что бывает в истории нередко: люди гораздо чаще объединяются на основе принципа «против», чем принципа «за». Добавим, что национально-освободительные войны способствуют расцвету духа свободы, а дух свободы — одна из главных составляющих идеологии капитализма.

была вынуждена признать независимость Соединенных провинций Нидерландов (северной территории Голландии)¹.

Освободившись от испанского владычества, в начале XVII в. голландцы захватывают некоторые испанские и португальские колонии и создают свою колониальную империю со всеми вытекающими отсюда последствиями, способствующими первоначальному накоплению капитала.

Процесс первоначального накопления сопровождался бурным развитием купеческого капитала. И это характеризует как Англию, так и Нидерланды. Однако в Англии быстро растет и капитал в сфере промышленности, широкое распространение получают мануфактуры в различных отраслях производства. Этому процессу способствовала политика английского правительства, политика, получившая название *политики позднего меркантилизма*. Особенность же экономического развития Нидерландов состояла в том, что главную роль в ней играл не промышленный, а торговый капитал. Следует отметить, что в XVII в. Голландия стала мировым центром торговли. По разным оценкам ей принадлежало от 60 до 75% мирового флота. Это позволяло контролировать большую часть торговых перевозок по северным и Средиземному морям². Голландия стала не только мировым торговым посредником, но и самой богатой страной — страной-банкиром. Помимо товарной (Амстердам), возникает и фондовая биржа (Амстердам), где торгуют ценными бумагами — акциями и облигациями государственных займов.

Однако экономический взлет Нидерландов был скоротечен, и к началу XVIII в. она теряет свои позиции. Причины: отчасти отсутствие природного сырья, отчасти политика Англии³. Но, по-видимому, главное — голландские капиталы функционировали преимущественно в сфере обращения (торговли и финансов), а не в промышленности. И если в начальный период накопления капитала торговая гегемония обеспечивала экономическое преимущество, то в дальнейшем последнее стало зависеть от уровня развития мануфактуры. Это как раз иллюстрируется англо-голландским соперничеством XVII в. Именно быстрое развитие мануфактуры в канун промышленного переворота обеспечило Англии преимущество над соперницей, создав для этой страны относительный мировой рынок.

¹ Возможно, это было вызвано экономическим упадком Испании и поражением в войне с Англией, завершившейся гибелью «Великой армады» в 1588 г.

² При населении 2 млн человек флот Голландии составлял 15 тыс. кораблей (из них около 1 тыс. военных кораблей), которые обслуживали, по весьма приблизительным подсчетам, 150 тыс. моряков.

³ Принятие ею Навигационного акта.

2.3. Франция

В период первоначального накопления Франция, как и другие страны, вступает аграрной страной. К отличительным ее особенностям следует отнести мощную феодальную структуру¹. Духовенство и дворянство имело сословные привилегии, заключающиеся, среди прочего, в праве не платить налоги. Они сохраняли и монополию на землю, хотя большинство и не вело доменального хозяйства. В пределах феодальных владений наряду с королевскими законами действовало местное право. Как в любом традиционном обществе, основу экономики составляло сельское хозяйство: крестьяне составляли 90% населения, считаясь держателями земли своих сеньоров. Французские крестьяне к этому времени были уже формально свободными, но за пользование землей платили феодальную ренту в форме денежного оброка. И именно в процессе коммутации (когда натуральная рента заменяется денежной) французское крестьянство попало в кабалу к ростовщикам.

Накопление капитала во Франции осуществлялось в основном в сфере кредита и торговли. В какой-то степени это связано и с характером французского дворянства, представляющего собой паразитическое сословие, живущего за счет эксплуатации крестьян, государственных выплат и королевских подачек².

При этом основным источником первоначального накопления во Франции стало ростовщичество. С переводом крестьян на денежную ренту этот процесс получил широкое развитие. Особая форма ростовщичества была связана и с государственным долгом. Известно, что французские короли содержали самый пышный двор в Европе, делая займы у банкиров, причем в период первоначального накопления ссудный процент был очень высоким³. Практиковались и займы в форме откупов, когда вместо возвращения долга с процентами предоставлялось право кредитору собирать ее в форме налога с какой-либо местности.

К слову сказать, ростовщический характер первоначального накопления в определенной мере тормозил развитие промышленности. Это связано с тем, что как ни парадоксально, ростовщичество не вело

¹ Возможно, самую мощную в Европе.

² Во Франции отсутствовали феодалы, если можно так выразиться, новой формации (как джентри в Англии), которые организовывали на своих землях производства, работающие на нарождающийся рынок.

³ Со временем облигации государственного займа стали распространяться среди богатых представителей нарождающейся буржуазии. Именно здесь был заложен «паразитический» характер французского капитализма.

к массовому разорению крестьянства и превращению их в рабочих. Кроме того, ростовщичество имеет тенденцию плодить не промышленников, а ратье — людей, живущих на доходы с ценных бумаг. Что любопытно, ростовщичество в некоторой мере определило и специализацию мануфактур во Франции — производство предметов роскоши. Первые мануфактуры представляли собой предприятия по производству зеркал, фарфора, шелка, бархата.

Как уже отмечалось, в этот период — период первоначального накопления капитала — все страны проводят политику меркантилизма. Во Франции ее активным проводником стал Ж. Б. Кольбер (1619—1683)¹. Именно при нем мануфактурное производство во Франции развивается при усиленной поддержке государства, в значительной степени за счет государственных субсидий. Тем не менее до конца XVIII в. мануфактуры не стали решающей силой во французской промышленности — преобладало цеховое ремесло.

Период первоначального накопления капитала представляет собой одну из переходных эпох и сопровождается, как правило, политическими революциями. Так было и во Франции. Правда, французская буржуазная революция (1789—1794) произошла на полтора столетия позже английской и носила, на первый взгляд, более радикальный характер. В отличие от Англии, земельный вопрос в ходе этой революции был решен в пользу крестьян. Революция ликвидировала феодальные повинности без выкупа, упразднила феодальную ренту. Но, как это ни покажется странным, данные решения затормозили развитие сельского хозяйства. Это связано с тем, что, став собственником земли, крестьянин делил ее между сыновьями, передавая ее по наследству. Те, в свою очередь, делили ее между своими сыновьями. Происходило парцеллирование земли, т.е. дробление ее на мелкие части. В этих условиях преобладающим во Франции оставалось натуральное крестьянское хозяйство, более соответствующее феодальному, чем капиталистическому способу производства².

К таким же ничтожным, если не сказать негативным последствиям привели и «наполеоновские» войны, которые объективно были войнами за источники сырья и рынки сбыта. Стремясь подорвать могущество Англии, Наполеон объявляет континентальную блокаду, т.е. запрещает торговлю между Англией и континентом. Результаты этого решения стали прямо противоположны ожидавшимся. Начавшийся было промышленный переворот во Франции затормозился, поскольку ма-

шины импортировались из Англии, как импортировались из Англии необходимые для французской промышленности хлопок, сахарный тростник и другое сырье.

Процесс сильных политических потрясений для Франции заканчивается с падением Наполеона и реставрации Бурбонов. Однако с их приходом к власти не происходит восстановления феодальных отношений. Земля остается в собственности крестьян, а дворяне получают только частичное денежное возмещение убытков.

В заключение еще раз отметим, что, несмотря на его особенности в различных странах, суть периода первоначального накопления капитала сводится к формированию предпосылок (условий) капиталистического способа производства. Этот процесс имел место и в России. Каковы же его отличительные черты?

¹ Генеральный контролер (министр) финансов с 1665 г. при Людовике XIV.

² Иллюстрация положения, что политические радикальные меры могут иметь ничтожные экономические последствия.

Лекция 7

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПОСЫЛОК КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ

1. Особенности экономического развития России в XVII—XVIII вв.

Одной из особенностей экономического развития России явилось усиление крепостной зависимости, которая завершилась принятием в 1649 г. закона, официально устанавливающего крепостное право. Это наложило отпечаток не только на развитие сельского хозяйства, но и на все экономическое развитие страны, обусловив существенные особенности первоначального накопления капитала.

Отметим, что Россия не представляла собой чисто сельскохозяйственную страну. В XVI—XVII вв. широкое развитие получили крестьянские промыслы и их специализация. В этот период уже наметились два главных района металлургической промышленности: около Тулы и в районе Онежского озера; текстильные промыслы развивались в основном вокруг Москвы и Ярославля; вокруг Ярославля, Вологды, Казани — кожевенные промыслы. Кроме промыслов как мелкого семейного производства в XVI—XVII вв. появляются первые крупные государственные предприятия. Главным образом военные (Пушечный двор в Москве, Оружейная палата), но таковые возникали и в области строительного дела.

То, что крупное производство в России существовало в форме государственных предприятий¹, в определенной степени может быть объяснено тем, что централизованное государство возникло в России раньше, чем сформировались капиталистические отношения. Поэтому государственные потребности приходилось удовлетворять за счет государственного предпринимательства. С самого начала

¹ Это представляет собой одну из особенностей экономического развития России.

русские казенные предприятия создавались преимущественно для нужд армии. К слову, уже в XVII в. такие предприятия, как Пушечный двор, Оружейная палата и др., являлись мануфактурами. Об этом свидетельствуют большое количество занятых работников и разделение труда. Но эти государственные мануфактуры работали не на рынок, а на казну.

Еще одна особенность русских мануфактур заключалась в том, что они в подавляющем большинстве в рассматриваемый период были основаны на крепостном труде¹. Об этом свидетельствует развитие института посессионных крестьян. Его история началась за полвека до царствования Петра I. Инициатором этого, по всей видимости, были иностранцы, которые, не удовлетворившись качеством и количеством свободной рабочей силы, добились приписки крестьян к своим мануфактурам². Кстати, и само государство зачастую использовало принудительный труд ремесленников и других мастеровых людей. Поэтому лишь условно можно говорить о существовании рынка труда в России в XVII в.

Особенности становления мануфактурного периода³ в России наиболее отчетливо проявились в период царствования Петра I, в первой четверти XVIII в. Именно по инициативе последнего мануфактура широко внедряется в хозяйство страны централизованным путем. Каким образом?

Во-первых, за счет строительства казенных предприятий на государственные деньги. *Во-вторых*, посредством экономических мер стимулирования данного процесса, в частности предоставлением ссуд. В качестве поощрительных мер применялась и передача казенных мануфактур в частные руки. Правда, порой эта передача происходила в принудительной форме, когда передавались убыточные казенные предприятия.

Что касается второго необходимого элемента развития мануфактурного производства — наемной рабочей силы⁴, то он также решился в административном порядке. Указом 1721 г. «для размножения заводов, к тем заводам деревни покупать невозбранно». Иными словами,

¹ Можно сказать, что использование на крупных промышленных предприятиях принудительного труда наемных работников — особенность российской экономической истории.

² Посессионные рабочие получили право на волю в 1840 г.

³ В Западной Европе в общем и целом этот период совпадает с эпохой первоначального накопления капитала и представляет собой переход к индустриальному типу развития.

⁴ Первым элементом является наличие капиталов, определенных денежных средств.

было разрешено покупать крепостных крестьян, чтобы превращать их в крепостных рабочих.

Роль государства в развитии промышленности России трудно переоценить. Хотя в эпоху первоначального накопления капитала все государства Европы так или иначе проводят политику меркантилизма, предполагавшую активное участие государства в экономических процессах, в России эта роль особенно велика. Развитие промышленности в нашей стране было преимущественно делом государственным, а не частным¹ и тем более не буржуазным. И если в Западной Европе рассеянная мануфактура рождалась естественным путем вследствие развития товарного производства, то в России исходным звеном стали централизованные мануфактуры, созданные при участии государства и работавшие по его заказам. Государство управляло не только казенными, но и всеми остальными предприятиями, давая им государственные «наряды»².

Каковы результаты проведения политики меркантилизма в России? Напомним, что главной целью этой политики является увеличение могущества государства, его силы и влияния. Исходя из данного критерия, политику Петра I следует признать успешной. И если даже подойти к оценке экономической политики с точки зрения развития производительных сил, то и здесь очевидны достижения. Петр оставил после себя 233 крупных объекта мануфактурного типа, активное торговое сальдо, возрожденное купечество. Доходы казны, увеличенные с 3 млн руб. в 1701 г. до 8,5 млн руб. в 1724 г.

Однако мы рассматриваем период первоначального накопления капитала не столько с позиции развития производительных сил, сколько с позиции формирования условий предпосылок капиталистического производства или, в иной терминологии, развитого рыночного хозяйства. Анализируя реформы Петра I с позиции социально-экономических изменений, можно сказать, что они отнюдь не свидетельствовали о становлении капиталистических, рыночных отношений. Крепостной строй при Петре I ужесточился. Закрепощены были не только крестьяне, но в определенном смысле и дворяне. Своим указом 1714 г. Петр I сделал обязательной 25-летнюю службу для дворян. Имущество дворян, отказывающихся от службы, подлежало конфи-

¹ Хотя определенное распространение получили купеческо-крестьянские рассеянные мануфактуры.

² В этот период решающую роль в хозяйстве стала играть бюрократическая верхушка, «кучка физических лиц разнообразного происхождения, объединенных только чиновничеством». А решающая роль государственной бюрократии в хозяйственной жизни страны представляет собой одну из важнейших характеристик азиатского способа производства, государств «восточных деспотий».

скации¹. Жестко контролируя трудовую деятельность городского населения, он также ввел в городах цехи для ремесленников и гильдии для купцов (1721), в то время как в Европе начался период их разрушения. Петр I своеобразно решил и проблему рабочей силы для мануфактурной промышленности, в 1721 г. узаконив приписку крепостных крестьян к заводам, приняв указ о посессионных крестьянах.

В свете сказанного нет оснований говорить о развитии в России буржуазных, капиталистических отношений, необходимыми элементами которых являются свободное предпринимательство и свободная рабочая сила. В подавляющем большинстве случаев крупные мануфактуры рождались усилиями царя, а не русских предпринимателей. Более того, для последних создавались «тепличные» условия: предоставлялись дешевые или беспроцентные кредиты, обеспечивались государственные заказы и благоприятная таможенная политика. О каком развитии конкурентной среды в этих условиях может идти речь?!

Не являлась рыночной и система налогообложения. Она выстраивалась по следующему принципу — выясняли примерно необходимую сумму расходов, потом — количество дворов или душ тяглового населения и затем разверстывалась искомая сумма на все тягловое население². Это был не рыночный подход, зато простой и удобный. В интересах казны была Петром I осуществлена и очередная налоговая реформа. В 1719 г. была введена подушная подать — самая несправедливая система налогообложения, но зато обеспечившая огромный рост получаемых налогов³.

Следует признать, что при Петре I были сформированы основы так называемой командной экономики, одна из важнейших характеристик которой — нацеленность на решение приоритетных политиче-

¹ Только в 1762 г. Манифестом о вольности дворянской Петр III освободил дворян от обязательной службы. Поместья в этой связи потеряли условный характер и стали обычной частной собственностью, отчуждаемой и наследуемой независимо от службы.

² Не здесь ли искать корни осуществленной большевиками после прихода к власти политики продразверстки?

³ Касаясь истории вопроса, отметим, что центральное финансовое ведомство (Казенный приказ) был создан в 1537 г. В эти же годы установлена единая поземельная окладная единица — соха (около 400 десятин земли). В 1620—1632 гг. проведена очередная налоговая реформа: введено подворное налогообложение вместо поземельного. Кстати, в 1623 г. был составлен и первый российский государственный бюджет. Любопытно отметить, что противоречие между централизованным устройством государства и феодальным хозяйством проявилось и в государственных финансах. Российское государство возникло на феодальной основе, а натуральное хозяйство не давало достаточно денежных ресурсов. Поэтому важнейшими источниками пополнения казны были монополии и откупа.

ских задач, той или иной общности (нации, государства или узкой группы лиц). Этой политической задачей может быть и реальный экономический рост, государственная или национальная безопасность, имперские или националистические притязания, равенство (возможно, в соединении с четко выраженной статусной иерархией), сохранение других традиционных ценностей и структур и даже просто поддержание порядка¹.

Для Петра I этой политической задачей было могущество страны и решалась она не экономическими, а административными мерами. Как следствие, в итоге реформ Петра I не был создан институт свободного предпринимательства, свободной рабочей силы, системы налогообложения, соответствующей рыночной системе. Естественно, также не был создан и такой рыночный институт, как кредитная система².

Но, может быть, это не столь важно, если признать, что в результате «петровских» реформ была достигнута цель — усиление экономического и политического могущества страны. Да, Петр I поднял «Россию на дыбы», но это неестественное состояние не могло продолжаться долго. Оно требует чрезвычайных усилий и, следовательно, жертв. Действительно, петровские преобразования привели к тому, что население России уменьшилось на 20%. Кроме того, после смерти Петра I, с 30-х годов XVIII в., начался длительный промышленный регресс, продолжавшийся примерно столетие. Это покажется удивительным, но к началу XIX в. старые мануфактуры, исчерпав свои возможности и не перейдя в систему машинного производства, стала разлагаться на кустарные промыслы. Процесс оказался возможным, поскольку по техническому оснащению российская мануфактура (исключая металлургию и металлообработку), не очень отличалась от кустарного производства. Административная регламентация не могла заменить рынка, она делала невозможной конкуренцию, и, тем самым, совершенствование производства.

Впрочем, государственная регламентация хозяйственной жизни всегда была отличительной чертой экономического развития Рос-

¹ Заметим, что в рамках данной модели экономики очень мало уделяется внимания благосостоянию отдельных лиц. И эта модель экономики в отличие от рыночной не соотносит результаты с затратами. Результат должен быть достигнут любой ценой. При многих оговорках базовые характеристики этой модели воспроизведены в социалистической модели хозяйства, просуществовавшей в России с 1917 до 1992 г., с определенной долей условности.

² Хотя в 1754 г. и были открыты два сословных государственных банка — Дворянский (1786) и Купеческий (1770), но просуществовали они недолго — из-за огромных невозвратов прекратили свое существование. Новые государственные финансовые институты были созданы при Екатерине II.

сии — в «петровских» реформах она получила лишь наиболее яркое воплощение. Как и во всех экономических процессах, государство играло существенную роль и в процессе формирования российского рынка. Положительную или отрицательную? Здесь все зависит от критериев. Если эту роль оценивать с позиции развития конкурентной среды — явно отрицательную. Дело в том, что уже со второй половины XVII в. государство способствовало монополизации внутреннего рынка. Более того, оно само становится крупным монополистом. В этот период государство устанавливает собственную монополию на ряд продуктов (вино, икру, шелк, медь, нефть и др.). Одновременно государство поощряет монопольное положение крупных купцов (гостей).

Подводя итоги, можно сказать, что в XVIII в. в значительной мере благодаря усилиям государства в России образуется сложное переплетение феодальных и капиталистических элементов в экономике. Это обусловило специфику экономического развития России в XVII—XVIII вв., как, впрочем, и в более поздние периоды¹.

2. Особенности экономического развития России в первой половине XIX в.

Особенности экономического развития России в этот период связаны с крестьянским вопросом, хотя, на первый взгляд, кардинальных изменений в сельском хозяйстве не происходило. Здесь основными изменениями были естественные процессы — сельское хозяйство из натурального, каким ему положено быть при «чистом» феодализме, становится все более товарным. Однако рост товарности предполагает увеличение ренты — и это процесс может стимулировать и рост барщины, и рост оброка². В России же рост товарности сельского хозяйства привел к разделению барщины и оброка по «географическому» признаку. Если барщина преобладала в южной черноземной полосе, то в нечерноземной, где крестьяне издавна дополняли доход от земли не-земледельческими промыслами, все большее развитие получает денежный оброк³.

¹ Следует добавить, что ни один формационный строй в России не существовал в чистом виде, а ее экономика всегда представляла собой сложное переплетение различных элементов. К слову, формационный подход, да и то не в полной мере, подтверждается исключительно историей Западной Европы.

² Примером первого случая является Германия, второго — Франция.

³ Отметим, что за первую половину XIX в. средний размер оброка вырос в 2—3 раза. И это в определенной степени заставляло крестьян уходить на промыслы, заниматься в промышленность, при определенных зататках заниматься торговым и

В свою очередь, развитие товарно-денежных отношений подрывало монополию дворян на землю¹. Рост товарности сельского хозяйства привел и к достаточно широкому использованию наемного труда, непомещичьего землевладения. В 1830-е годы имеются многочисленные факты чрезвычайного обогащения крепостных предпринимателей, находящихся на оброке. Некоторые помещики даже отдавали свои имения в аренду своим крепостным. Все это признаки существования капиталистических отношений в сельском хозяйстве. Однако они оформились в рамках феодальной, крепостнической системы, препятствующей их дальнейшему развитию.

Для многих становилось ясным, что существование крепостного права тормозит развитие хозяйства России, и уже в начале XIX в. разрабатываются проекты ликвидации крепостного права. Но только в 1857 г. был создан секретный комитет по крестьянским делам, начавший подготовку реформы. Наконец, 19 февраля 1861 г. были подписаны Манифест и «Положение о крестьянах, выходящих из крепостной зависимости». В России от личной крепостной зависимости освобождались 22,5 млн крестьян, в том числе более 0,5 млн приписанных к промышленным предприятиям.

Сам процесс освобождения крестьян согласно «Положению» проходил в два этапа. На первом крестьяне объявлялись свободными, но земля оставалась собственностью помещиков. За пользование своими прежними наделами крестьяне по-прежнему должны были нести старые повинности. При этом крестьяне считались уже не крепостными, а временнообязанными. После выработки уставных грамот, где определялись условия выкупа земли, начался второй этап — крестьяне должны были выкупать наделную землю у помещиков. *Выкупная сумма* — сумма, которую крестьяне должны были заплатить за землю — определялась капитализацией оброка из 6% годовых. Годовой оброк, а точнее, вся феодальная рента принимался за 6% с капитала, который и должен был получить с крестьян помещик. Таким образом, теряя часть своей земли, переходящей в собственность крестьян, помещики не теряли доходы с этой земли².

промышленным предпринимательством, платя оброк в значительной степени из не земледельческого заработка.

¹ С 1801 г. стала допускаться свободная торговля землей без крепостных.

² Заметим, что, поскольку крестьяне не располагали столь значительными суммами для выкупа, выкупную функцию взяло на себя государство. Казна сразу же выплатила от 75 до 80% выкупных сумм помещикам. Таким образом, крестьяне становились долговременными (на 49 лет) должниками государства. При этом они отдавали свой долг казне из расчета тех же 6% годовых.

Добавим, что землей наделялась не отдельная крестьянская семья, а община, и при погашении всех недоимок крестьянин мог в принципе выйти из нее, но лишь с согласия общины. Но покупать (или продавать) землю имела право только община. Этим ограничивалось внедрение рыночных институтов в поземельные отношения.

Крестьянская реформа была юридическим актом, условно обозначившим временную границу между феодализмом и капитализмом в России. В то же время сохранились препятствия для широкого развития капиталистических отношений. *Во-первых*, земля не стала абсолютно свободным объектом рыночного перераспределения; *во-вторых*, сохранилась нерыночная общинная форма крестьянского землевладения, создающая препятствия для быстрого развертывания рынка рабочей силы¹. Таким образом, хотя крестьянская реформа и создала определенные предпосылки для развития капиталистических отношений, но не смогла обеспечить условий для их системного развития.

¹ Как видим, государство в процессе реформы сохранило общинный порядок землевладения. Все это подтверждает мысль М. Вебера, что община вовсе не представляет первобытный порядок, а является продуктом податной политики государства. Иными словами, аграрно-общинный строй был введен государством в фискальных целях, а не возник из древнейших основ.

Лекция 8

ФОРМИРОВАНИЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВА

1. Промышленный переворот как социально-экономическое явление

В чем состояла суть промышленного переворота? В первую очередь, это переход от мануфактуры к фабрике. Или, иными словами, переход от ручного труда к машинному, утверждение фабрично заводского производства в масштабах национальной экономики¹.

Этот переход был обеспечен серией крупных открытий и изобретений². Главные технологические изменения начавшейся с промышленного переворота индустриальной эпохи — изобретение универсального парового двигателя, сконструированного лондонским механиком Дж. Уаттом (1782), позволившее перейти к фабричной организации труда, и новые способы обработки металла. В частности, открытие англичанином Кортон (1784) метода пудлингования (способ переплавки чугуна на железо на каменном угле).

Важнейшим следствием промышленного переворота стало то, что в экономике промышленный сектор превратился в главенствующий: фабрики поглощали большую часть трудоспособного населения, а фабричные товары заняли первое место в валовом национальном продукте (ВНП). Этот процесс повлиял и на формирова-

¹ Заметим, что первыми термин «промышленная революция» стали употреблять в начале XIX в. французы для обозначения процесса механизации французской промышленности и в целях установления различия между этими процессами и французской революцией 1789 г. В Англии это выражение укоренилось только после 1884 г., после опубликования работы А. Тойнби «Лекции по промышленной революции». Кстати, в этой работе он рассматривает промышленную революцию как причину морального упадка общества.

² К самым известным, ознаменовавшим начало промышленного переворота, относятся изобретения в области текстильной промышленности: механическая прялка, прядильная машина, ткацкий станок, хлопкоочистительная машина.

ние рынка: уже не покупательский спрос подталкивал развитие производства, а фабричное предложение товаров требовало расширения рынков и постепенно формировало спрос и потребности людей. Общества, где завершился переход к фабричному производству (осуществилась промышленная революция), стали называть *индустриальными*¹.

Важно отметить, что технологический рывок начала XIX в. обозначил долговременную тенденцию роста промышленного производства, который стал регулярно превышать прирост населения. Экономический рост ознаменовал переход от простого к расширенному воспроизводству и победу последнего. Ежегодные темпы прироста ВНП на душу населения в развитых странах Западной Европы и США составили в 1800—1830 гг. в среднем 0,6%, а в 1830—1870 гг. — 1,1%.

Но промышленная революция означает не только переворот в технике и переход от простого к расширенному воспроизводству. Она сопровождается серьезными изменениями в социально-экономических отношениях. Известный английский историк А. Тойнби считал, что промышленный переворот заключается в замене средневековой системы регламентации, которой подчинены были производство и распределение, конкуренцией. А это свидетельствует о том, что промышленный переворот означает формирование новой экономической системы. И как бы ее ни называли (например, привычным термином капитализм), она имеет ряд характерных признаков:

во-первых, рыночные отношения, базой которых является частная собственность на средства производства, приобретают всеобщий характер;

во-вторых, товаром становится рабочая сила, иными словами, человек имеет право свободно распоряжаться своим трудом (способностью к труду);

в-третьих, распределение ресурсов осуществляется посредством механизма свободных рыночных цен;

¹ Отметим, что, хотя процесс индустриализации и начинается с промышленного переворота, эти понятия следует различать. Под первым понимают спрессованные во времени скачкообразные перемены в развитии социально-экономического базиса, связанные с зарождением крупной машинной индустрии (показателем завершения промышленного переворота является возникновение самой сложной отрасли промышленности — машиностроения) и становлением капиталистических отношений. Индустриализация означает процесс преимущественно эволюционного развития производительных сил, который может происходить в рамках разных социально-экономических систем (как капитализма, так и социализма).

в-четвертых, снимаются ограничения для конкуренции и обеспечивается свобода предпринимательства¹.

Безусловно, определенные элементы рыночных отношений имели место в разные эпохи. Но только в условиях капитализма они приобрели всеобщий характер. Именно здесь получил развитие принцип экономического либерализма или принцип экономической свободы, наиболее полно изложенный в работах А. Смита. Этот принцип заключается в том, что все люди свободны в своих хозяйственных и иных действиях. Есть только одно ограничение свободы — свобода других людей. Государство защищает эти свободы, обеспечивает твердые гарантии собственности граждан (ее безусловное уважение), оно также стоит на охране законов справедливости. По Смиту, закон справедливости предполагает выполнение взятых на себя обязательств, выполнение контрактов. Он является как экономическим, так и этическим основанием осуществления рыночных связей — обеспечивает взаимное доверие участников сделки².

Для того чтобы в стране развивались капиталистические (развитые рыночные) отношения, необходимы определенные условия, которые формируются в Западной Европе (XVI—XVII вв.) в процессе первоначального накопления капитала. Именно в этот период были обеспечены необходимые накопления денежных средств (свободных капиталов) для инвестирования в реальный сектор экономики и созданы предпосылки формирования рынка рабочей силы за счет начавшейся пролетаризации населения. На основе этих процессов в эпоху промышленного переворота завершилось формирование двух основных классов капиталистического общества: *буржуазии и пролетариата*.

¹ Близкую к вышеизложенной трактовку капитализма как социально-экономической системы дает немецкий философ и социолог П. Козловски (р. 1952 г.). По его мнению, капитализм можно определить с помощью трех существенных структурных признаков: частной собственности; максимизации дохода и пользы как цели хозяйствования; координации хозяйственной деятельности через рынки и систему цен. Он отмечает, что перечисленные признаки встречаются как в традиционных, так и в современных обществах, но лишь в капиталистических получают особое выражение. Капитализм отличается не столько своими структурными признаками, сколько степенью их высвобождения.

² Именно при капитализме человеческие отношения принимают деловой характер и основываются на выполнении договоренностей (контрактов). Товарная, безличная связь, предполагающая отношения отчужденности и рационального расчета — основа капитализма. В этой системе (рассматриваемой как «чистая модель») нет места таким иррациональным понятиям, как верность, преданность, честь, составляющих основу феодальных отношений, покоящихся на отношениях личной зависимости.

Однако накопление значительных денежных средств и пролетаризация населения еще не обеспечивают развитие капиталистических отношений¹. Необходимое условие их утверждения — формирование духа свободного предпринимательства².

Важнейшим условием утверждения капиталистических отношений также является и создание особой институциональной среды и инструментов рыночного предпринимательства: банков, бирж, рынка страховых услуг, системы налогообложения, отвечающей рыночным принципам. Необходимы также сильные политические и юридические институты, стимулирующие предпринимательство.

В широком смысле к институциональной среде относится и идеология. Так, идеологией, соответствующей новой экономической системе стал, с одной стороны, *протестантизм*, с другой — *либерализм*. Именно протестантизм способствовал созданию культа хорошо работающего и добросовестного человека, удача к которому приходит благодаря его способности трудиться. По мнению одного из представителей немецкой исторической школы *В. Зомбарта* (1863—1941), именно религиозные позиции, дух протестантизма и аскетизма способствовали приращению европейского богатства, которое становится особенно заметным в третьем поколении, во второй половине XVIII в.

Все вышеперечисленные условия и обеспечили быстрое развитие капиталистических отношений.

Возникает вопрос, почему европейский регион оказался единственным, где произошел органичный переход к капитализму, обусловившему лидерство западноевропейской цивилизации?³ Почему на Востоке капиталистическая формация не сложилась раньше, чем на Западе или одновременно с ним? Бытующая догма о том, что восточные страны до колониальной экспансии европейцев были преимущественно аграрными, со слабым развитием городов и городских систем неверна. Как уже отмечалось, еще к началу XIX в. по концентрации городского населения явно превосходя европейские страны. Наиболее

¹ Эти условия существовали и в Римской империи.

² Здесь уместно привести определение предпринимателя, данное австрийским экономистом и социологом *Й. Шумпетером* (1883—1950), как человека, питающего особое пристрастие к риску, имеющего обостренное чутье использовать возможности получения прибыли, страсть к экспериментам и независимый характер, бросающий вызов условностям и разбивающий барьеры традиций. Отметим также, что дух свободного предпринимательства — одно из проявлений духа свободы; носителями последнего были граждане свободных городов, получившие такую свободу в результате коммунальных революций.

³ Это лидерство в дальнейшем было закреплено колониальной экспансией.

развитые страны Востока накануне их включения в мировую колониальную капиталистическую систему обладали полным набором отраслей и производств докапиталистической промышленности. До начала XIX в. они экспортировали ткани, продукцию ремесел, имея активный торговый баланс со странами Запада.

Необходимо признать, что европейский опыт — действительно частный случай и в определенной мере — уникальный вариант регионального развития. Особенность социально-экономического развития западноевропейского региона характеризуется некоторыми, одному ему свойственными чертами культурного и духовного развития¹. Иными словами, особенностями европейской цивилизации. К ним не в последнюю очередь относятся разделение духовной и светской власти; социальный плюрализм и гражданское общество. Как уже отмечалось, большинство западноевропейских обществ включало в себя достаточно сильную и автономную аристократию, бюргерство, крестьянство и также достаточно сильный в экономическом отношении класс купцов, обладающий определенными политическими правами².

Отсюда следуют и следующие характеристики западноевропейской цивилизации — представительная власть и господство закона (при известных ограничениях в период абсолютизма XVI—XVIII вв.). Именно тогда государство приобрело самостоятельное существование наряду с гражданским обществом и вне его. Но, может быть, главное, что отличает европейскую цивилизацию от иных цивилизаций — это приверженность индивидуальной свободе³ и рационализм.

По мнению М. Вебера, особенность западного капитализма состоит в том, что он создал покоящуюся на расчете рациональную организацию труда. Заметим, что капитализму как социально-экономической системе присуща не только рациональная организация труда, но и рациональная нравственность и рациональность правле-

¹ Не будем забывать, что экономика является частью национальной культуры.

² В то же время в России, Китае, странах, находящихся под властью османской империи, и других незападных обществах наблюдаются сильные централизованные бюрократические империи с практически полным отсутствием зачатков гражданского общества: сословия отличаются не правами, а обязанностями, и все бесправны перед лицом государства. Не случайно М.М. Сперанский писал «...я нахожу в России два состояния: рабы государевы и рабы помещичьи. Первые называются свободными только по отношению ко вторым, действительно же свободных людей в России нет».

³ Философия индивидуализма лежит в основе экономической доктрины либерализма. При этом принцип индивидуализма понимается как принцип негативной свободы, как свободы от какого-либо вмешательства в свою жизнь.

ния! При рациональном правлении, согласно тому же Веберу, исходным моментом служит то обстоятельство, что само общество и властные взаимоотношения в нем основываются на договоре (договоренностях). В ходе европейской истории такие договоренности, как правило, закреплялись в конституциях. И из самой идеи «общественного договора» следует, что государственная власть должна быть отделена от личности властителя¹. При этом государство подчинено гражданам, что в сочетании с идеей равенства каждой личности и веры в прогресс, представляет собой существенные элементы либерализма.

В заключение следует заметить, что капитализм привел к разрушению мелкомасштабных коммунальных обществ, лежали в основе феодальной структуры (эти коммунальные, корпоративные общества представляют собой соседские общины, городские коммуны, ремесленные цехи, купеческие гильдии, монашеские и рыцарские ордена с жесткой структурой и определенными правилами поведения как по отношению к членам группы, так и к «внешнему» миру). Как следствие, он уничтожил различие между внутренней и внешней моралью. Но, освободив энергию людей из пут обычаев и традиций, обеспечил колоссальное развитие производительных сил общества и относительно высокие темпы экономического роста.

Конечно, характеристики капитализма как социально-экономической системы, приведенные выше, описывают идеальную модель, которой в чистом виде никогда не существовало. Однако ценность ее в том, что она обеспечивает базу для сравнения реальных социально-экономических систем, сложившихся в той или иной стране.

Каковы особенности промышленной революции, понимаемой не только как скачкообразное изменение в развитии производительных сил общества и переход от мануфактурного производства к фабричному, но и как процесс кардинальных изменений в социально-экономической системе, рассмотрим на примере отдельных стран.

¹ В отличие от восточных обществ, где власть запечатлена в личности правителя и покоится на харизматических (непогрешимых) или традиционных началах.

2. Особенности промышленного переворота в странах Западной Европы, США и России

2.1. Англия

Англия была первой европейской страной, где произошла буржуазная революция¹. Но после политической революции потребовалось еще почти 100 лет, чтобы созрели условия для промышленного переворота, обеспечивавшего реальную основу для капиталистического способа производства. Именно этот переворот в системе производительных сил, ознаменовавшийся переходом от мануфактурного к фабричному производству, оказался конечным звеном, гарантировавшим необратимость перехода к капитализму².

Промышленный переворот начался с новой тогда отрасли — хлопчатобумажной³. В результате трех изобретений в 60—70-е годы XVIII в. была создана прядильная машина, а в 80-е Э. Картрайтом изобретен ткацкий станок, заменявший труд 40 ткачей⁴.

Тем не менее эти изобретения касались только рабочей машины, непосредственно обрабатывающей материал. В качестве двигателя, приводящего эту машину в движение, применялась сила рабочего скота или падающей воды. Полностью использовать преимущества машинного производства оказалось возможным только с появлением парового двигателя, поэтому его изобретение считается центральным событием промышленного переворота. Универсальный паровой двигатель, который можно было применять в разных отраслях про-

¹ Если не считать Нидерландов, где буржуазная революция приняла форму национально-освободительной войны против испанского владычества.

² Можно рассматривать мануфактуру и фабрику с позиции формального и реального подчинения труда капиталу. Мануфактурное производство представляет собой систему формального подчинения труда капиталу. Что это означает? Наличие определенной экономической независимости работника в том смысле, что он может вернуться к собственному производству, поскольку уровень технической оснащенности мануфактурного производства и, следовательно, уровень производительности труда мало чем отличается от ремесленного. При переходе к фабричному производству, основанному на применении машин и характеризующемуся более высокой производительностью труда, работник (ремесленник или кустарь) неизбежно разоряется. У него нет альтернативы — он вынужден пополнять ряды пролетариата, одного из основных классов капиталистического общества. И в этом смысле можно говорить о реальном подчинении труда капиталу. Иными словами, система машинного производства «привязывает» работника к фабрике, поскольку вне ее работник уже не может найти себе средства для пропитания.

³ Хлопок привозился из колоний, в частности из Индии.

⁴ Иными словами, повысивший производительность труда в 40 раз. С появлением ткацкого станка было завершено создание машинной базы в текстильной промышленности.

мышленности и на транспорте, сконструировал лондонский университетский механик Дж. Уатт (1782).

Промышленная революция проходила как цепная реакция. Одни изобретения влекли за собой другие. Переворот начался с легкой промышленности, но в ходе него создавался рынок для тяжелой промышленности. В металлургии промышленный переворот был связан, как уже говорилось, с методом Корта, позволившего резко увеличить и удешевить выпуск продукции. Для английской металлургии это означало переход от древесного угля к каменному. Существенные изменения происходили и на транспорте: была пущена первая железная дорога (1825).

Каковы последствия промышленной революции (иногда называемой промышленным переворотом). Безусловно, промышленная революция значительно способствовала процессу урбанизации, т.е. увеличению доли городского населения. Англия лидировала по этому показателю: в 1850 г. в сельском хозяйстве было занято только 30% населения¹. Кстати, в этой сфере не осталось крестьянских натуральных хозяйств, были только хозяйства фермерского типа. И то, что в Англии этот процесс получил столь яркое выражение, связано с особенностями английского феодализма, обеспечившего раннее втягивание хозяйств в товарно-денежные отношения².

Процессы урбанизации, в свою очередь, увеличивали размеры рынка. *Во-первых*, благодаря увеличению классов, живущих исключительно продажой своего труда и приобретающих необходимые для жизни продукты на рынке (это касается не только рабочих, но и представителей нарождающегося среднего класса — служащих банков, страховых учреждений, магазинов, людей свободных профессий и т.д.). *Во-вторых*, увеличению их реальных доходов, что явилось результатом снижения цен на продукцию вследствие роста производительности труда, обеспечиваемым широким применением в производстве машин³.

¹ В целом в Западной Европе к середине того же века эта доля населения, занятого в сельском хозяйстве, упала до 60—80%, тогда как в начале века в сельском хозяйстве было занято около 90% населения.

² Уже к концу XVIII в. английское крестьянство как класс исчезло. А средний надел земельной собственности в этот период составлял 300 акров (против 70 акров в конце XVII в.).

³ Например, себестоимость хлопчатобумажной пряжи в ходе промышленной революции снизилась в 12 раз. Вследствие этого расширился рынок сбыта, и хлопчатобумажные ткани могли покупать даже беднейшие слои населения. Но у этого процесса была и обратная сторона: переворот в текстильной промышленности разорил ткачей-ремесленников в Англии и обрек на гибель миллионы индийских ткачей. Протест ремесленников выразился в движении «луддитов», которые ломали машины, видя в них

Существенным следствием промышленного переворота стало и снижение требований к мастерству работника. В тот период было заложено начало процесса превращения работника в придаток машины, поскольку с внедрением машин работа человека приобретала характер простейших движений. Таким образом, машина, обеспечив возможность пооперационного разделения труда и высокий рост производительности¹, в определенной степени способствовала деградации работника. Это, впрочем, признавал и А. Смит. Примитивизация труда привела тому, что в промышленности в широких масштабах стал применяться женский и детский труд, который обходился значительно дешевле.

Несмотря на все издержки, экономическое развитие Англии резко ускорилось в результате промышленного переворота, который в Англии с определенной долей условности относится к 1780—1830 гг. К середине XIX в. на ее долю приходится $1/2$ выпускаемой в мире промышленной продукции².

Лидерство в экономическом развитии позволило английскому правительству в полной мере осуществить политику, провозглашенную еще А. Смитом, политику «laissez faire». В 1840 г. правительство провозгласило принцип неограниченной свободы в торговле, означавшей полное освобождение от налоговых пошлин почти всей номенклатуры ввозимых в Англию товаров³.

Англию называют страной классического капитализма, поскольку все признаки этой системы присутствуют здесь в наиболее чистом виде. В подавляющем большинстве они сформировались в эпоху промышленного переворота и касаются не только экономики, но также политики и идеологии.

причины своих бед. Контрмерой властей был закон о смертной казни за порчу машин, утвержденный парламентом в 1813 г.

¹ Настоящий гимн разделению труда вы найдете в работе А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776), который считал разделение труда важнейшим фактором роста богатства нации.

² Не случайно первая всемирная промышленная выставка (свидетельствующая о тенденции к объединению национальных экономик) впервые была организована в Лондоне в 1851 г.

³ В 1846 г. были отменены и так называемые «Хлебные законы», являвшиеся на протяжении десятилетий предметом самых ожесточенных политических и экономических дискуссий. Вспомните хотя бы полемику по этому поводу Т. Мальтуса (1766—1834) и Д. Рикардо (1772—1823).

2.2. Франция

Особенностью экономического развития Франции в рассматриваемый период является значительное влияние на экономические преобразования политических процессов. Как уже отмечалось, буржуазная революция (1789—1794) ликвидировала феодальные отношения, и крестьяне получили землю в собственность без выкупных платежей¹. Как результат, можно было бы ожидать успешное капиталистическое развитие сельского хозяйства, но этого не произошло.

И к середине XIX в. преобладающим оставалось натуральное крестьянское хозяйство. Его развитие тормозилось, с одной стороны, раздробленностью крестьянских хозяйств². С другой — зависимостью крестьян от ростовщиков (существенная часть доходов крестьянских хозяйств шла на уплату процентов по ипотечному кредиту).

Безусловно, мелкие крестьянские наделы служили определенным тормозом экономического развития хозяйства Франции. Однако сохранились и другие причины, являвшиеся препятствием для развития промышленности. Ростовщичество, как и прежде, отвлекало капиталы от промышленного использования. Поэтому мелкому крестьянскому сельскому хозяйству соответствовали мелкие распыленные мастерские в промышленности. К тому же в экспорте Франция специализировалась на производстве галантерейных товаров, а производство модных товаров и предметов роскоши по своей природе не могло стать крупным и механизированным.

В силу этих обстоятельств промышленный переворот во Франции (хотя сам термин пришел именно отсюда) имел не слишком выраженный характер. Начало его можно отнести ко второму десятилетию XIX в. Его базой стали импортируемые машины из Англии, поэтому «наполеоновская» континентальная блокада сыграла, как отмечалось, отрицательную роль³.

¹ В отличие от Англии, где в результате процесса «огораживания» крестьяне ее лишились. Напомню, что при якобинской диктатуре (май 1793 — июль 1794 г.) были приняты три аграрных декрета: полное уничтожение всех феодальных повинностей; раздел и продажа земли эмигрантов; парцеллярное распределение общинных земель.

² Процесс парцеллирования или дробления земли при передаче по наследству привел к тому, что к середине XIX в. свыше 70% крестьян владели участками менее 2 га. Тем не менее, и это следует отметить, хотя сельское хозяйство Франции и оставалось по преимуществу крестьянским, 40% земли принадлежало крупным собственникам, которые в целом специализировались на производстве сельскохозяйственного сырья для промышленности.

³ Собственных изобретений в этот период во Франции было сравнительно немного. Среди них стоит отметить станок Жаккара в шелкоткацком производстве и станок Жирара в льнопрядении. Такое известное изобретение металлурга Мартена, как мартеновская печь для выплавки стали, относится к более позднему периоду.

И хотя к середине XIX в. Франция еще сохраняла второе место по объему промышленного производства, но еще к 1870 г. во Франции на одно промышленное предприятие приходилось только 1,7 рабочего. Это можно рассматривать как свидетельство того, что преобладали ремесленные мастерские, а не фабрично-заводские предприятия.

Уступив лидерство Англии в промышленном производстве, Франция становится бесспорным лидером по развитию банковской, кредитной системы, и в этом проявился ростовщический характер французского капитализма. Франция становится международным банкиром, мировым ростовщиком. Французский экспорт капитала к 70-м годам XIX в. в форме займов «догнал» английский и составил 10 млрд франков.

Еще одной особенностью развития Франции в рассматриваемый период была деятельность коммерческих акционерных банков, не связанных с государством. Банкиры стали сами организовывать промышленные акционерные компании, в частности по строительству каналов и железных дорог¹. Можно сказать, что во Франции, несколько раньше чем в других странах, начался процесс слияния банковского капитала с промышленным. Иными словами, образование финансового капитала.

2.3. Германия

В Германии развитие капитализма началось позже, чем в других странах Европы. К началу XIX в., когда в Англии уже завершился промышленный переворот, в Германии даже процесс первоначального накопления еще не вступил в полную силу².

Города сохраняли средневековый характер (не было еще городского транспорта) и цеховую организацию ремесленного производства. Существовало мануфактурное производство, но в условиях крепостного права получили распространение мануфактуры с принудительным трудом. Первоначальное накопление в Германии происходило в основном в первой половине XIX в., и было связано с ликвидацией крепостного права (1807—1850) — длительным процессом, начало которому положил Наполеон. Завоевав западные земли Германии, кото-

¹ Именно по их инициативе началось строительство Суэцкого и Панамского каналов.

² Одна из них заключалась в том, что процесс первоначального накопления в странах, которые первыми встали на этот путь, привел к усилению крепостничества в Германии, к так называемому второму изданию крепостничества.

рые на несколько лет были присоединены к Франции, Наполеон на этой территории отменил крепостное право.

Законы по освобождению крестьян принимались в разных германских государствах. В целом по этим законам при освобождении крестьяне должны были отдать часть своей земли помещикам и в качестве выкупа заплатить им сумму, в 20 раз превышающего размер годовой ренты. В результате этого крестьяне получали земли настолько мало, что не могли с нее прокормиться и были вынуждены работать на помещиков в качестве сельскохозяйственных рабочих.

Этот процесс (реформа) имел и другое последствие. Он не только оставил подавляющую часть земли в собственности юнкеров (германских помещиков), но выкупная операция дала им в руки значительные денежные суммы. Часть юнкерских капиталов была инвестирована в сельское хозяйство, что способствовало превращению поместий в крупные капиталистические хозяйства с наемным трудом¹. После проведенных реформ юнкера в Германии превратились в экономически господствующий класс². Буржуазная революция 1848 г. не привела к изменению аграрных отношений — земля осталась в собственности юнкеров.

Можно сказать, что развитие сельского хозяйства в Германии происходило за счет превращения феодальных поместий в крупные капиталистические хозяйства, помещиков — в сельских капиталистов, а крестьян — в наемных рабочих. В работах В.И. Ленина такой путь назван «прусским путем» развития сельского хозяйства. Как бы то ни было, Германию середины XIX в. отличают значительные достижения в этой сфере — особенно в производстве технических культур.

Отметим, что в Германии, как и в Англии, лишение крестьян земельных наделов, хотя этот процесс происходил в разное время и разными путями, привело к одинаковым последствиям — внедрению капиталистических форм организации хозяйства и повышению эффективности сельскохозяйственного производства.

«Освобождение» крестьян, завершившееся в основном к середине XIX в., сопровождалось развитием промышленности. Считается, что и промышленный переворот в Германии относится к этому периоду.

¹ К слову, многие из них уже и в условиях крепостного права существовали как крупные товарные хозяйства, работающие на экспорт.

² Следует заметить, что юнкера были не только экономически господствующим классом, но и военной кастой — в их руках была армия. Это в какой-то степени определило политику Германии в последующие годы — не только военную, но и экономическую.

Столь позднее осуществление промышленной революции связывают как с поздней отменой крепостного права, так и с длительным существованием феодальной раздробленности Германии¹.

В силу вышеназванных причин (длительное существование феодальных отношений, позднее осуществление промышленной революции, господствующее положение юнкерства в экономической и политической жизни страны и ряда других) промышленная революция в Германии имела свои особенности.

Во-первых, в отличие от многих других стран, где промышленный переворот осуществлялся прежде всего в легкой промышленности, в Германии этот процесс затронул именно тяжелую промышленность. В значительной степени это объясняется тем, что главными стимулами развития промышленности в Германии были строительство железных дорог и военные нужды. Можно сказать, что здесь соединились объективные потребности в создании инфраструктуры рыночного хозяйства и военные амбиции². В свою очередь, строительство железных дорог создавало спрос на металл, уголь, паровозы, стимулируя развитие главных отраслей тяжелой промышленности: металлургической, угольной, машиностроительной. Стимулом к развитию этих отраслей являлись и военные устремления Пруссии. Не случайно ведущее место в прусской промышленности заняли военные предприятия, на первое место среди которых выдвинулись артиллерийские заводы Круппа. Поскольку развитие вышеназванных отраслей имело не только экономические, но и военно-стратегические цели, значительную роль в этом процессе играло государство.

Во-вторых, промышленный переворот осуществлялся поздно, и это имело свои преимущества. Германские заводы строились на полвека позже английских и оборудовались новейшей техникой, приобретенной в Англии, поэтому по техническому уровню своей промышленности Германия вырвалась вперед. Этому способствовали и собственные изобретения. В частности, изобретение динамо-машины, метода производства анилиновых красок, в результате чего химическая и электротехническая промышленность Германии вышли на первое место в мире.

В-третьих, поскольку значительная часть необходимых для развития промышленности капиталов находилась у юнкеров (помещиков),

¹ Процесс ликвидации феодальной раздробленности начался в 1833 г. с образования Таможенного союза, объединившего часть германских государств. Этот процесс сопровождался ликвидацией таможенных пошлин. Окончательное объединение Германии под эгидой Пруссии (относится к 1871 г.).

² Оказавшись в центре европейской железнодорожной сети, Германия снова заняла центральное место в европейской международной торговле.

в Германии быстрыми темпами разворачивается акционерное предпринимательство (грюндерство), которое и было призвано мобилизовать капиталы для развития промышленности. Эти капиталы инвестировались в промышленность либо посредством покупки акций промышленных предприятий, либо через банковскую систему¹.

Еще раз отметим, что важнейшей особенностью промышленного переворота в Германии была ведущая роль государства в этом процессе, в отличие от Англии, где именно в эпоху промышленного переворота господствующей стала идеология экономического либерализма, экономической свободы и невмешательства государства в экономические процессы.

Так или иначе, многие особенности промышленного переворота в Германии связаны с длительным сохранением в ней остатков феодальных отношений — в экономике, политике, идеологии. Тем интереснее посмотреть на особенности промышленного переворота и экономического развития страны, в истории которой феодальные отношения отсутствуют. Этой уникальной в своем роде страной являются Соединенные Штаты Америки.

2.4. США

В США особенности промышленного переворота тесно связаны с особенностями становления данного государства. Как известно, колонизацию Северной Америки начали французы и голландцы. Однако уже в XVII в. основную массу колонистов составляли англичане. Именно тогда образовались крупные земледельческие колонии англичан². Этот процесс в определенной мере был связан с процессом «огораживания», в результате которого крестьяне в Англии лишились своих наделов.

Главным занятием колонистов становилось сельское хозяйство. Этому способствовал и закон, согласно которому каждый иммигрант имел право купить у правительства участок земли в 20 га всего за 5 шиллингов, с условием, что будет вести на ней хозяйство. Однако помимо сельского хозяйства развивалось и судостроение. Этому способствовало то обстоятельство, что большинство лесов в Англии к этому времени были уже вырублены. Для судов требовались и металлические изделия, что вызвало развитие металлургии и металлообра-

¹ Однако даже при таком бурном развитии промышленности еще к 1870 г. фабрика не вытеснила мануфактуру и ремесло. Из общего количества занятых в промышленности лишь половину составляли рабочие.

² В 1584 г. основана первая английская колония — Вирджиния.

ботки. Развилась и шерстяная промышленность — привычное занятие для англичан.

Однако английское правительство принимает меры, чтобы затормозить экономическое развитие колоний, запрещая там некоторые производства, в частности металлообработку. Продукцию других отраслей, например шерстяной, запрещалось вывозить из колоний, чтобы она не конкурировала с английской. А главное, вывозить американские товары и ввозить европейские разрешалось только на английских судах¹. В результате торговля колоний с внешним миром стала монополией английских купцов, диктовавших цены.

Результат известен — знаменитое «бостонское чаепитие», когда колонисты отказались покупать чай по неоправданно высокой цене и сбросили его в море. С этого незначительного события и началась война за независимость, продолжавшаяся с 1775 по 1783 г. и закончившаяся образованием независимого государства — Соединенных Штатов Америки.

Война за независимость по экономическим последствиям может быть приравнена к буржуазной революции. Она ликвидировала те элементы феодализма, которые пытались насаждать колониальные власти, хотя и не очень успешно. Земли короля и крупных землевладельцев, колониальных компаний были конфискованы в «пользу народа», барьеры на пути развития промышленности были устранены.

После завоевания независимости поток колонистов устремился на Запад. И это были люди, которые не собирались покупать землю. Они становятся «скваттерами» — захватчиками земли. Правительство пыталось взять процесс под контроль — стало продавать землю небольшими участками за невысокую плату, при первоначальном намерении продавать землю большими участками в 250 га. Потерпев фиаско, оно вынуждено было принять как данность существующее положение дел и по закону 1862 г. каждый гражданин США мог получать практически бесплатно участок 70 га при условии, что он будет использовать ее для ведения хозяйства². Такие участки были названы «гомстедами». Это положило начало американскому пути развития в сельском хозяйстве — путь развития фермерских хозяйств, но в отличие от Англии без крупного землевладения бывших феодалов. Фермерский путь развития сельского хозяйства стал фундаментом американского капитализма, с господством на нем собственников земли.

¹ Одно из положений Навигационного акта 1651 г.

² Принятому, кстати, в период гражданской войны между Северными и Южными штатами.

В свою очередь, длительное существование в рамках изолированной фермы отразилось на характере американцев, воспитав в них индивидуализм, трудолюбие, предприимчивость, самостоятельность¹. Сказалось и отсутствие в США мелкомасштабных коммунальных обществ, которые представляют собой основные социальные структуры феодализма².

Эпоха промышленного переворота, по нашему определению, предполагает скачкообразные изменения в развитии производительных сил, сопровождающиеся переходом от мануфактуры к фабрике. Однако эта эпоха характеризуется также кардинальными изменениями социально-экономических отношений, изменением социальной структуры общества, формированием как основных классов буржуазии и пролетариата (класса наемных работников).

Каковы были особенности данного процесса в США?

Начало промышленного переворота в США, как и в Англии, следует отнести к концу XVIII в. Переворот начался с хлопчатобумажной промышленности³ и затем распространился на другие отрасли хозяйства. Процессу бурного внедрения изобретений, сопровождающемуся осуществлением промышленного переворота способствовал такой специфический для экономического развития США фактор, как хронический дефицит рабочих рук. Наличие свободных земель на западе страны вызвал приток туда людей, и этот процесс принял такие масштабы (особенно в середине XIX в.), что превратился в угрозу оставить развитые в экономическом отношении восточные штаты без рабочих рук.

Этот процесс имел два важных последствия. *Во-первых*, повышение заработной платы⁴. *Во-вторых*, повышение технической оснащенности производства (вызвано стремлением заменить дорогостоящую рабочую силу машинами). Неудивительно, что в США успешно развивается машиностроение, особенно сельскохозяйственное: фермерские хозяйства представляли обширный рынок сбыта для этой отрасли⁵. Дефицит ра-

¹ Особенности этого переселенческого капитализма (отсутствие феодальных отношений, обилие свободной земли, дефицит рабочих рук) свойственны и таким странам, как Австралия, Новая Зеландия, Канада.

² Пуританские общины можно рассматривать как исключение.

³ Согласно легенде, один из английских рабочих-иммигрантов восстановил по памяти чертеж одной из первых прядильных машин.

⁴ Повышение заработной платы, в свою очередь, увеличивая совокупный спрос, стимулировало развитие производства и расширение рынка сбыта.

⁵ Не случайно в Америке «родились» такие изобретения, как косилка, жатка, трактор. Среди других изобретений следует отметить револьверный станок, ротационную машину, турбину, швейную машину.

бочих рук обусловил не только рост технической оснащенности сельского хозяйства, но широкое внедрение научных систем земледелия¹.

Особенно важным для США был переворот на транспорте: хозяйственно освоить земли дикого Запада стало возможным только с помощью железных дорог и пароходства. Отметим, что в середине XIX в. по длине железных дорог США заняли первое место в мире. В свою очередь, это стимулировало развитие таких отраслей, как металлургия и машиностроение.

Ускорила развитие промышленности и победа северных штатов в Гражданской войне (1861—1865), ликвидировавшая рабовладение.

Основой экономической системы США в результате промышленного переворота стало крупное фабричное производство в промышленности (мануфактур и ремесленного производства практически не существовало) и фермерское хозяйство, основанное на личном труде и работающее на рынок, т.е. полностью вовлеченное в сферу товарно-денежных отношений.

Все эти факторы способствовали тому, что с 1850 г. по 1870 г. промышленное производство в США выросло в 4 раза. По объему промышленной продукции США вышли на второе место в мире, уступив только Англии.

Не вызывает сомнений, что главной причиной экономических успехов США было то, что капитализм развивался здесь на «чистой почве», без пережитков феодализма — личное предпринимательство и деловая инициатива не ограничивались. Политика экономического либерализма, политика экономической свободы нашла здесь еще большее число сторонников, чем даже в Англии. Неудивительно — в Новый свет приезжали люди с буржуазным сознанием, приезжали за богатством и независимостью.

Рассмотрев особенности осуществления промышленной революции в странах, относящихся к западной цивилизации, обратимся к нашей стране. Какова была специфика промышленной революции в России?

2.5. Россия

Как и в Германии, особенности промышленного переворота в России в существенной степени были связаны с поздней отменой крепостного права (1861). Это обусловило то, что процесс первоначального накопления капитала и процесс осуществления промышленной революции

¹ Интересно заметить, что, согласно принятому в 1862 г. закону о земельных субсидиях, в каждом штате от продажи земли был образован значительный капитал, на проценты с которого содержались сельскохозяйственные колледжи.

в значительной мере осуществлялись как параллельные, были спрессованы во времени.

Как уже отмечалось, эпоха первоначального накопления капитала характеризуется, среди прочего, началом формирования рынка наемной рабочей силы. А промышленная революция завершает этот процесс, формируя два основных класса нового капиталистического общества — буржуазию и пролетариат. Как протекал этот процесс в России?

В большинстве стран ряды пролетариата (наемных рабочих) пополняются за счет разорившихся или насильственно лишенных земли крестьян. Особенностью экономического развития России являлось сохранение сельской общины («мира» или «общества»), основу которой составляла общинная собственность на землю. При этом общинное землевладение вовсе не означало стремления крестьян к общему пользованию землей. Общинность в большинстве случаев они понимали как общее право на наделение каждого домохозяина отдельным участком земли. При этом для пользования земля делилась между членами общины по принципу уравнительного землепользования, по числу душ мужского пола в семье. И в общине самый богатый крестьянин имел столько же земли, сколько и бедный, если у них были одинаковые семьи¹.

Безусловно, община задерживала расслоение крестьянства — процесс, представляющий собой общую закономерность для народов при переходе к капиталистическому способу². Но полностью остановить этот процесс она не могла. Существование общины этот процесс искажала и стимулировала процесс *отходничества* (уход крестьян в город на временные заработки). Последнее было связано с тем, что крестьянин, не являясь собственником земли, не мог продать надел и уйти в город, стать рабочим. В то же время, будучи членом общины, он должен был вносить свою долю податей и выкупных платежей за землю. Поэтому крестьянин уходил в город лишь на временные заработки.

Общинные порядки значительно тормозили формирование рабочего класса, но особенно мешали развитию предпринимательства. Вести сколько-нибудь рациональное товарное хозяйство при общин-

¹ Кстати, отчасти поэтому народники считали общину основой русского социализма: если земля делится поровну, то не может быть расслоения крестьян на богатей и бедняков.

² Под расслоением крестьянства понимается его деление на сельскохозяйственную буржуазию (людей, ведущих товарное производство с применением наемного труда) и сельскохозяйственный пролетариат (наемных сельскохозяйственных рабочих). В России они получили соответственно названия «кулаки» и «батраки».

ном наделе было невозможно. Поэтому представители сельской буржуазии искали другие сферы предпринимательства — торговлю и промышленность. Как правило, они владели маленькими магазинами — лавками или мелкими предприятиями по переработке сельскохозяйственной продукции. Достаточно редка для России фигура фермера, работавшего не на общинной земле, а на купленной или арендованной, как правило, у помещика. И именно на земле фермера развивалось специализированное товарное хозяйство¹.

Сохранение общины² препятствовало развитию как сельского хозяйства, так и капиталистических, рыночных отношений. Это связано с тем, что община — это не только определенные правила землепользования, но и определенный общинный дух, носитель вековой мудрости, традиций и обычаев. Среди прочего, община отличалась сохранением традиционных приемов натурального земледелия, не оставлявших места для хозяйственной предприимчивости. Да и дух общины в целом чужд духу предпринимательства. Характеристиками общины (как и любого корпоративного общества) являются взаимопомощь, взаимовыручка, солидарность, справедливость, но не дух свободы, который представляет собой основу развития духа предпринимательства.

Тем не менее община не могла полностью блокировать развитие капиталистических отношений — после отмены крепостного права наблюдается как расслоение крестьянства, так и рост капиталистической товарности сельского хозяйства³. Рост товарности вел к росту специализации, а она, в свою очередь, определялась экономическими и природными условиями.

Отметим в качестве особенностей экономического развития России после отмены крепостного права — резкое развитие крестьян-

¹ Хотя рост товарности сельского хозяйства относится уже к XVII в., когда сельскохозяйственная продукция не только обеспечивала внутренний рынок России, но и шла на экспорт, но все же это была «феодалная» товарность. Господствовали натуральное производство, принцип «самообеспеченности хозяйств», при котором только часть продукции, ее излишек (определялся либо самим крестьянином, либо помещиком) шел на продажу. «Капиталистическая» же товарность означает, что производство изначально ориентируется на потребности рынка.

² Сохранению общины способствовала активная поддержка государства. В частности, в 1893 г. был принят закон, запрещающий выход из общины крестьянам, досрочно погасившим выкупные платежи.

³ Существенно ускорила этот процесс так называемая аграрная реформа Столыпина, предполагавшая направить развитие сельского хозяйства по фермерскому пути. Указ от 9 ноября 1906 г. разрешал крестьянам выходить из общины вместе с землей. Отметим, что за 10 лет «стольпинского» указа вышли из общины и получили землю в собственность 2,5 млн крестьянских хозяйств, примерно 1/4 всех крестьян.

ских кустарных промыслов¹. Кустарные промыслы объединяли несколько стадий развития промышленности: простую капиталистическую кооперацию, а при разделении труда между кустарями даже мануфактуру. Развитие промыслов предполагало появление перекупщиков, торговых капиталистов — предвестников капиталистов промышленных. Об этом свидетельствует экономическая история стран Западной Европы².

Что после отмены крепостного права происходило в крупной промышленности России? Естественно, что отрасли, в которых господствовала крепостная мануфактура, переживали процесс перехода к наемному труду. Этот процесс труден — было необходимо проводить техническую реконструкцию заводов. Не было капиталов. Но были и другие причины — при отмене крепостного права крепостные рабочие получали земельные наделы (покосы и огороды). Таким образом, бывшие крепостные рабочие оставались экономически прикрепленными к заводам, что давало возможность платить им пониженную заработную плату. А дешевизна труда уменьшала стимул к технической реконструкции³.

Положение в российской промышленности меняется только в 80-х, когда возникли первые металлургические заводы на юге страны (Криворожский бассейн). А в 90-х годах в России наблюдается бурный промышленный подъем.

Каковы обстоятельства, способствовавшие этому подъему? Как и Германия, Россия была страной молодого капитализма со всеми вытекающими последствиями.

Кроме того, подъем российской промышленности в определенной степени был обусловлен широким притоком иностранного капитала. Это произошло как по причине относительного избытка капитала в этих странах, так и высоких покровительственных для национальной промышленности России импортных пошлин. Как бы то ни было, к 1900 г. иностранцам принадлежало уже около половины акционерных капиталов в России. Отметим, что в России развитие производства сопровождалось бурным развитием акционерной формы предпринимательства, что являлось одной из особенностей промышленного пере-

¹ Кустарный промысел — это ремесло, но ремесло массовое, предполагающее, что им занимаются не отдельные жители, а значительная часть населения данной местности.

² Промыслы исчезают по мере роста фабричного производства. И именно к 90-м годам XIX в. в России большинство кустарных промыслов прекратило существование.

³ Сравним с США, где дефицит рабочей силы и связанная с этим высокая заработная плата способствовали бурному внедрению изобретений и замене ручного труда машинами.

ворота в нашей стране. И это не случайно — Россия встала на путь развития капиталистических отношений, когда преимущества акционерной формы стали уже очевидны; поэтому новые крупные предприятия возникали как акционерные.

Как и в Германии, подъему экономики в России содействовало и в какой-то степени определяло его особенности государственное железнодорожное строительство. Оно дало сильный толчок развитию таких отраслей тяжелой промышленности, как металлургическая, топливная, машиностроение. Следует отметить, что железные дороги увеличивали рынок не только тем, что сами поглощали промышленную продукцию. Они увеличивали рынок «вширь», присоединяя к нему далекие окраины.

Рынок легкой промышленности тоже увеличивался с развитием самой промышленности. Увеличение численности рабочих привело к увеличению покупателей, а удешевление продукции в результате роста производительности труда, как и в других странах, способствовало росту совокупного спроса.

Как видим, с середины XIX в. в России начался длительный процесс формирования буржуазных (капиталистических) производственных отношений, реальное формирование рыночной социально-экономической системы. Именно после отмены крепостного права можно говорить о промышленном перевороте в Российском государстве.

Однако даже к началу XX в. Россия подошла в переходном состоянии, когда ни одна содержательная характеристика капитализма не существовала в развитом виде.

Основа капиталистической экономики — частная собственность и свобода предпринимательства. В России институт частной собственности постепенно формировался, но все-таки имел подчиненное положение по отношению к государственной собственности. Это ограничивало свободу предпринимательства. И в конце XIX в. страна оставалась предельно бюрократизированной страной, что объективно было следствием огромной государственной собственности на средства производства и финансовые ресурсы.

С формированием рынка рабочей силы тоже были большие проблемы. И после отмены крепостничества степень свободы крестьян была невысокой, ибо сдерживающим фактором оставалась община. Как уже отмечалось, для выхода крестьян их общины требовалось ее согласие.

Поэтому даже на рубеже XIX и XX вв., в период наиболее активного развития машинной индустрии, промышленные центры с крупным машинным производством представляли лишь вкрапления в море тра-

диционной, мелкотоварной, полунатуральной и натуральной экономики. Естественно, была неразвита и соответствующая рынку институциональная среда.

И, что немаловажно, в России никогда не господствовали ценности экономического либерализма, индивидуализма и демократии, представляющие собой идеологическую основу развитых рыночных отношений. Идеология, господствующая в России: не государство для человека, а человек для государства. Эта российская, византийская традиция прослеживается четко в истории нашей страны. И до XX в. преобладали следующие идеологические установки: самодержавие, общинность, соборность. А идеология, как мы знаем, может служить и служит серьезным сдерживающим фактором как развития экономики, так и экономических доктрин.

Все перечисленные причины обусловили особенности промышленного переворота в России. От западноевропейских стран он отличался незавершенностью и затронул лишь небольшую часть национальной экономики. Это же относится к его технико-экономическим и социально-экономическим характеристикам¹.

¹ Напомним, технико-экономической характеристикой промышленного переворота является преобладание (господство) фабрично-заводского производства, социально-экономической — преобладание (господство) капиталистических отношений: формирование классов предпринимателей и наемных рабочих — основных классов общества; и товарно-денежных отношений как преобладающей формы связи между людьми.

Лекция 9

ИНДУСТРИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ, США И РОССИИ в конце XIX — начале XX в.

1. Характеристика монополистической стадии развития экономики

К концу XIX в. в мировом хозяйстве происходят кардинальные изменения. Экономика ведущих капиталистических стран в своем развитии переходит на монополистическую стадию — стадию господства монополий¹.

Катализатором этого процесса стало бурное развитие тяжелой промышленности в последней трети XIX в., сопровождающееся существенными изменениями в производительных силах. Это было связано с серией крупных изобретений, позволивших говорить о новом витке технической революции². Изменяется структура народного хозяйства, появляются новые отрасли, такие как электроэнергетика, автомобилестроение, станкостроение, химическая нефтеперерабатывающая промышленность и ряд других. В процессе структурной перестройки хозяйства ведущие позиции в экономике стали занимать отрасли I подразделения (так называемая группа «А» — производство средств производства).

¹ Из курса экономической теории вы знаете, что существует несколько типов монополий. Это монополии, основанные на невоспроизводимых условиях производства; монополии, возникшие на юридической основе; так называемые технологические монополии; монополии на основе дифференциации продукта и т.д. В рамках нашего курса будем иметь в виду один тип монополий — монополии, возникшие на основе концентрации производства.

² В частности, открыта электрическая проводимость, использование которой привело к рождению электротехнической и электрохимической промышленности. Распространились современные средства связи: радио, телефон, телеграф. Изобретены новые двигатели, работающие на жидком топливе, что послужило толчком к развитию автомобилестроения. Искусственным путем стали производить органические кислоты, что положило начало производству удобрений и искусственных красителей.

В результате этих процессов основой экономики становится тяжелая промышленность, в которой концентрация производства и капитала несравненно выше, чем в легкой. Что естественно, поскольку в отличие от последней, в тяжелой промышленности требовались крупные денежные средства, чтобы начать производство. Необходимость вложения крупных капиталов стало экономической преградой для вхождения в отрасль, ограничивая сферу конкуренции. Это привело к сосредоточению производства на нескольких предприятиях, что, в свою очередь, дало возможность договора между ними, в первую очередь, договора о поддержании высокого уровня цен. Не случайно первой формой монополии, возникшей на основе концентрации производства, является «ринг» — соглашение юридических и фактически независимых компаний о едином уровне цен на свою продукцию¹.

Каковы социально-экономические последствия данного процесса?

Лежащим на поверхности явлением, характеризующим данный этап экономического развития, и, на первый взгляд, не связанным с процессом концентрации производства и капитала, стал интенсивный захват колоний². И тем не менее это явление было логическим завершением отмеченных процессов.

Как уже отмечалось, колоссальное увеличение основного капитала привело к возникновению промышленных монополий. Одновременно происходят процессы концентрации капитала и в банковской сфере. Более того, тенденции к монополизации промышленности стимулируются заинтересованностью банковского капитала, стремящегося к абсолютному устранению конкуренции между теми предприятиями, в которых он принимает участие.

¹ Классическими формами монополий в этот период являются: картель, синдикат, трест. *Картель* представляет собой форму монополизации, участники которого, не теряя ни своей юридической, ни экономической самостоятельности, договариваются о проведении согласованной политики. Как правило, это касается определения уровня цен, объемов производства, рынков сбыта, найма рабочей силы. В отличие от картеля, синдикат предполагает регулирование закупки сырья и сбыт готовой продукции, единую снабженческую и сбытовую контору. Трест же предполагает слияние ранее самостоятельных предприятий в целое, под единым производственным, организационным и финансовым контролем. Часто в тресты превращались акционерные предприятия, где акционеры доверяли (trust) управление фирмой руководству, оставляя за собой право на получение дивидендов. Впервые такую тактику превращения акционерных предприятий в трест применил Дж. Рокфеллер.

² Колонии захватывались и в период первоначального накопления капитала, в эпоху Великих географических открытий. Но колонии интересовали только как источник золота, пряностей, экзотических, роскошных товаров. Прочие территории не представляли интереса. В рассматриваемый период «свободных» территорий не осталось: произошел окончательный раздел мира между ведущими индустриальными странами. За два десятка лет к 1898 г. была поделена и Африка.

На базе процессов монополизации промышленного и банковского капитала, в процессе их своеобразного «сращивания» возникает так называемый финансовый капитал, который, по выражению немецкого экономиста *Р. Гильфердинга* (1877—1941), хочет не свободы, а господства¹.

Финансовый капитал в лице финансовой олигархии стремится к экономическому и политическому господству. Результатом этого становится борьба за экономический и политический раздел мира, за прибыльное вложение капитала, поскольку в экономически развитых странах образуется относительный избыток капитала — избыток относительно выгодных сфер его приложения. Требуется не только рынки сбыта продукции, но и рынки дешевого сырья и дешевой рабочей силы. Важнейшим средством в этой борьбе становится вывоз капитала. Он ведет к разделу сфер влияния. Но окончательное преимущество финансовому капиталу той или иной страны может дать только захват колоний, означающий политический раздел мира.

Можно согласиться, что изменения, произошедшие в экономической и политической сфере, на которые первыми обратили внимание представители исторической школы, являются следствием монополизации экономики. Она резко ускорила процесс окончательного формирования мирового рынка, процесса, начало которому было положено в эпоху первоначального накопления капитала, эпоху Великих географических открытий. Именно в этот период происходит вовлечение всех территорий в систему международных экономических отношений.

Сама же монополизация экономики, как отмечалось, представляет собой результат концентрации производства и капитала и связана с бурным развитием производительных сил в последней трети XIX в.² Однако этот период сопровождается не только процессом монополизации и связанными с ним значимыми изменениями в социально-экономических процессах, но и изменением сил между развитыми в экономическом отношении странами — странами, где завершился промышленный переворот. Каковы эти изменения, а также каковы особенности

¹ По мнению того же *Р. Гильфердинга* (Хильфердинга), финансовый капитал нуждается в политически сильном государстве. Ему (финансовому капиталу) необходимо государство, которое повсюду в мире может осуществлять вмешательство, чтобы весь мир превратить в сферу приложения своего финансового капитала. И этим отчасти можно объяснить активное государственное вмешательство в экономику в XX в.

² Любопытно также отметить, что с конца XIX в. общество в Западной Европе и Северной Америке стало развиваться в направлении «общества массового потребления». Формируются большие социальные группы с одинаковым образом жизни и потребления, так называемый средний класс.

процесса монополизации, рассмотрим на примере отдельных стран. И начнем с Англии как страны классического капитализма.

2. Особенности развития экономики стран Западной Европы, США и России в период ее монополизации

2.1. Англия

Самым зримым свидетельством перехода экономик ведущих государств на монополистическую стадию развития стал, как отмечалось, интенсивный захват колоний. Этот процесс характерен также и для Англии. Несмотря на то, что уже к 70-м годам XIX в. по количеству колоний Англия опережала другие страны, в последней трети столетия она их резко увеличивает, присоединив огромные территории в Африке. В итоге к началу XX в. — более $\frac{1}{2}$ всех колоний на Земле принадлежит Англии. Можно было бы предположить, что наличие дешевого сырья и дешевой рабочей силы ускорит экономическое развитие Англии. Но этого не произошло. Более того, обеспечив огромные преимущества Англии, колонии в определенной степени затормозили рост английской промышленности. Почему?

Во-первых, имея монопольные рынки дешевого сырья и монопольные рынки сбыта, английские промышленники не стремились к совершенствованию техники и технологии. Достаточно сказать, что в этот период основой английской энергетики оставались паровые двигатели, тогда как в Германии и США главные позиции завоевывала электроэнергетика.

Во-вторых, новые капиталы, которые накапливались в Англии, преимущественно уходили в колонии, а не вкладывались в промышленность метрополии.

В-третьих, и на рубеже веков ведущую роль в Англии по-прежнему сохраняет легкая промышленность. Ее лидирующее положение объясняется практически неограниченным рынком сбыта, который представляли собой английские колонии.

Следствием этих процессов явилось то, что удельный вес Англии в мировом промышленном производстве к 1913 г. значительно снизился. По объему промышленного производства она стала занимать третье место после США и Германии¹. И, как это не покажется удивительным, особенно затормозилось в Англии развитие сельского хозяй-

¹ В США и Германии за период с 1870 по 1913 г. объем промышленного производства вырос, соответственно, в 9 и 6 раз, в Англии всего в 2,2 раза.

ства. Приток дешевого зерна из Америки, мяса из Австралии и Новой Зеландии привели к разорению значительного числа английских фермеров. В итоге английское сельское хозяйство сохранило свое значение только в качестве пригородного, как поставщика свежих овощей и продуктов животноводства.

Что касается процесса монополизации, то в Англии он имел свои особенности. В первую очередь, это относится к его медленным темпам. Не удивительно, если учесть, что лидирующее положение занимала легкая промышленность, где процессы концентрации менее выражены и потому монополизация в ней представляет собой более трудный процесс, чем в тяжелой. В первую очередь процесс образования монополий в Англии затронул военную промышленность.

Замедляла образование монополий и политика свободной торговли — рынок Англии был открыт для иностранных товаров и потому поддерживалась конкуренция. В определенной степени Англия стала заложницей политики, которую она провозгласила в начале века — политики экономической свободы, политики свободы торговли¹. В силу названных причин монополии в рассматриваемый период не стали господствующей экономической силой на внутреннем рынке страны.

Замедление темпов экономического развития Англии было не столь заметно на фоне того, что, Англия, получая колоссальные доходы от колоний, стала богатейшей страной мира. И источником этого богатства послужила прибыль от вывоза капитала в колонии. Она превратилась в основной источник национального дохода Англии, превысив в четыре раза доходы от промышленности самой метрополии².

2.2. Франция

Особенности процесса монополизации во Франции связаны с исторически сложившейся структурой народного хозяйства. Как уже отмечалось, Франция специализировалась на производстве модных товаров, предметов роскоши. Здесь она была вне конкуренции. Но эти изделия

¹ Являясь страной традиций, Англия порой сохраняет их, даже если они противостоят экономической целесообразности.

² Кстати, это позволило проводить активную социальную политику. В 1908 г. был принят Закон о пенсиях по старости. В это же время впервые введены субсидии работающим и пособия по болезни. До сих пор государство ограничивалось регулированием трудовых отношений. Так, в 1819 г. принято фабричное законодательство, исключавшее использование на хлопкопрядильных фабриках труда детей моложе 9 лет, а в 1874 г. введен 10-часовой рабочий день.

тем и ценились, что изготовлялись кустарным, ремесленным способом. Концентрация такого производства невозможна.

Процесс концентрации производства практически не затронул и сельское хозяйство Франции: по-прежнему главной фигурой в земледелии оставался мелкий парцеллярный крестьянин. И, как и раньше, парцеллярное хозяйство являлось препятствием экономического развития¹.

Однако, поскольку процесс развития тяжелой промышленности не обошел стороной и Францию, и здесь имеют место процессы монополизации. Это касается, в первую очередь, автомобильной и металлургической промышленности. Первые монополии, как правило, возникали в форме картелей и синдикатов. Процесс монополизации отчетливо проявлялся в военной промышленности. Самые крупные монополистические объединения, как и в большинстве европейских стран, рождались именно здесь.

Что касается такой характеристики монополистической стадии экономического развития, как вывоз капитала, то во Франции, как и в Англии, он играл огромную роль. Так, 75% накопленного капитала вывозилось из страны и только 25% вкладывалось в народное хозяйство Франции. При этом, хотя Франция вывозила капиталы в меньшем объеме, чем Англия, именно Францию принято называть мировым ростовщиком. Причина в следующем. В отличие от Англии, которая вывозила капитал преимущественно в производительной форме, Франция вывозила капиталы в форме кредита, предоставляя займы другим государствам.

Безусловно имел место вывоз капитала в производительной форме. К примеру, французский капитал занимал лидирующие позиции в угольной и металлургической промышленности России².

Как можно заметить, ростовщический характер французской экономики остается. Не случайно Франция лидирует по степени концентрации банков, по развитию финансового капитала. К концу XIX в. $\frac{3}{4}$ финансов держали в своих руках несколько крупнейших банков страны, причем только в трех из них было сконцентрировано около 70% вложений.

¹ Парцеллярное хозяйство задерживало «лишнее» население в земледелии. Тем самым сокращало рынок рабочей силы в стране и в какой-то степени являлось ограничителем платежеспособного спроса.

² Росту иностранных капиталов в промышленности России способствовала политика С. Ю. Вумме (1849—1915). В 1899 г. он предложил направлять иностранные капиталы на развитие промышленности и банковской сферы, привлекать инвестиции, а не займы. Отчасти благодаря проведению этой политики, отчасти высоким протекционистским тарифам в начале XX в. иностранные вложения составляли 45% всего акционерного капитала России.

2.3. Германия

Как уже отмечалось, промышленный переворот в Германии ознаменовался бурным развитием тяжелой промышленности. На первое место в мире вышла германская металлургия, химическая и электротехническая промышленность¹. Германия выходит на первое место в Европе и по темпам промышленного производства. Немаловажную роль в этом сыграло и то обстоятельство, что в результате победы над Францией (в 1871 г.)² Германия не только получила в присоединенных землях (Эльзас и Лотарингия) богатые залежи железной руды, но и контрибуцию в 5 млрд франков, которая была почти целиком использована на развитие промышленности.

Поскольку предприятия тяжелой промышленности не могли быть мелкими, Германия в начале XX в. выходит на первое место в Европе по концентрации производства³. Высокая концентрация производства и капитала облегчали образование монополий, и в этот период Германия становится классической страной монополий. Перед Первой мировой войной в ней насчитывалось около 600 монополистических организаций.

Быстрый рост монополизации не в последнюю очередь был обусловлен и тем, что ведущей экономической и политической силой Германии были помещики-юнкера. Представляя собой военную касту, они были заинтересованы в милитаризации, росте военных расходов. А, являясь одновременно экономически господствующим классом (в результате аграрной реформы они занимали лидирующие позиции в сельском хозяйстве и сильные позиции в промышленной и банковской сфере), оказывали существенное влияние на разработку экономической политики.

В отличие от Англии, где широкое распространение не только в теории, но и на практике получили принципы экономического либерализма, в Германии всегда признавалась и подчеркивалась активная роль государства в экономической жизни страны⁴. И на стадии монополизации экономики эта роль не стала меньше. Вмешательство госу-

¹ Германия производила около половины электротехнических товаров мира, являясь экспортером электроламп, динамо-машин, трамваев. И именно в электротехнической промышленности возникли монополии, сохранившиеся до настоящего времени: «Всеобщее электрическое общество» (АЕГ) и корпорация «Сименс».

² Этот год является также годом объединения Германии.

³ В Германии за период 1870—1890 гг. число мелких предприятий (до 50 рабочих) не изменилось, а крупных (более 1000 рабочих) выросло в четыре раза.

⁴ Этому способствовали не только причины экономического порядка, но и особая ментальность — склонность к порядку, соблюдение иерархии.

дарства в хозяйственную жизнь усиливалась. Оно не только обеспечивает тяжелую промышленность военными заказами, но и занимается организацией промышленных предприятий. В частности, знаменитый металлургический и машиностроительный концерн Круппа был основан в 1811 г. при участии государства и действовал по государственной программе.

В Германии в данный период быстрыми темпами идет не только концентрация промышленного, но банковского капитала; происходит формирование финансового капитала. Причем для Германии характерна связь банковского капитала с промышленным через «личную унию», личные связи¹.

На процессы экономического развития Германии оказало влияние и то, что она относилась к странам «молодого» капитализма. Не в том смысле, в каком этот термин применяется в отношении США, где имеется в виду, что капитализм здесь возник на «чистой почве», без пережитков феодальных отношений. В Германии развитие капиталистических отношений, хотя и бурное, относится к позднему периоду — второй половине XIX в. В этом и заключается его «молодость». Каковы последствия?

Процесс захвата колоний к этому времени уже завершился. В определенном смысле, отсутствие колоний у Германии оказало положительное влияние на ее экономическое развитие, поскольку при отсутствии колоний капиталы вкладывались в национальную промышленность. При этом военные амбиции, стимулировав развитие военного производства, дали мощный толчок развитию именно тяжелой промышленности. Пришедший же к власти финансовый капитал Германии, как и в других странах, нуждался и в рынках сбыта, и в рынках сырья. И, к слову сказать, эта «обделенность» Германии, наложенная на воинственный дух юнкерского сословия, создавала предпосылки для экономического и политического передела мира в долгосрочной перспективе.

2.4. США

В рассматриваемый период в американской промышленности, как и в промышленности ведущих европейских стран, происходят структурные изменения: на первое место выдвигается тяжелая промышленность. Решающую роль в этом сыграли новые отрасли: электротехническая, нефтяная, алюминиевая, автомобильная². И, как уже отмеча-

¹ Что можно рассматривать как проявление корпоративного духа.

² Именно изобретение двигателя внутреннего сгорания было использовано Фордом для организации серийного производства автомобилей.

лось, американская промышленность развивалась в условиях относительного дефицита рабочей силы, поэтому внедрение новой техники осуществлялось более быстрыми темпами, чем в Европе. Не удивительно, что в начале XX в. США заняли первое место по объему промышленного производства.

Развитие тяжелой промышленности, сопровождающейся процессами концентрации производства и капитала, привело, как и в других странах, к монополизации. При этом самой распространенной формой монополий стал тресты. В начале XX в. они уже производили около 40% промышленной продукции страны. В отдельных отраслях концентрация производства была еще выше. Так, нефтяной трест «Стандард Ойл» уже в 80-х годах XIX в. перерабатывал свыше 90% добываемой в стране нефти. В целом в начале XX в. в США насчитывалось более 800 трестов, объединивших свыше 5 тыс. предприятий с капиталом более 7 млрд долл.

Эти процессы породили определенные социальные проблемы. Уже отмечалось, что особенности формирования США в значительной степени обусловили то, что в области экономической политики господствовал принцип экономического либерализма, принцип экономической свободы. Согласно этим принципам, свобода рассматривается как одна из высших ценностей человеческой жизни, свобода предпринимательства в том числе¹. Господство монополий стало рассматриваться как посягательство на эти принципы и в 1890 г. после длительных дискуссий был принят так называемый «закон Шермана», согласно которому запрещались объединения, стеснявшие свободу конкуренции, т.е. формально запрещались монополии.

Однако давно уже известно, что административными мерами нельзя бороться с объективными экономическими процессами. И результатом принятия антитрестовского закона Шермана стало развитие новой формы монополий — концерны или холдинг-компании². Распространение данной формы монополий резко ускорило концентрацию банковского капитала и формирование финансовых групп, игравших решающую роль в хозяйственной жизни страны.

¹ Кстати, США — пожалуй, единственная страна, полностью зараженная духом предпринимательства и свободы. Но при приверженности принципу формальной свободы здесь наиболее ярко проявляется незримое, но реальное подчинение власти «золотого тельца». И, наверно, не стоит питать иллюзий — власть будет всегда. Вопрос лишь в том, какая это власть — традиций, обычаев, грубой силы, тонкой идеологии или незримая власть денег.

² Общества, удерживающие в своих руках контрольные пакеты акций различных компаний, являющихся юридически независимыми, контролирует их деятельность.

Что касается такой характеристики монополистической стадии развития экономики, как вывоз капитала, то в США он был сравнительно небольшим. Существенное преобладание имел его ввоз. Добавим, что, не имея ярко выраженной потребности в вывозе капитала, США не проводят и активной колониальной политики. Возможно, это связано с тем, что и при сохранении суверенности государств Центральной и Южной Америки, США, пользуясь своим экономическим превосходством, беспрепятственно ввозят туда свои капиталы, эксплуатируя национальные богатства этих стран.

2.5. Россия

Российская экономика в период ее монополизации вступила достаточно поздно — в начале XX в., хотя первые монополии в России возникли в конце XIX в., в частности синдикат сахарозаводчиков. Полагают, что толчком к образованию монополий послужил мировой экономический кризис 1900—1903 гг. Именно во время кризиса промышленники каждой отрасли начали собираться на съезды для обсуждения вопроса о борьбе с этим явлением. В результате дискуссий было принято одно из предложений — объединение сбыта продукции, т.е. создание общих торговых организаций — синдикатов¹. Развитие синдикатов в России было обусловлено не только промышленным кризисом, но и простым и быстрым способом их образования. Для создания синдиката промышленникам достаточно было собраться и договориться: в рамках синдиката они оставались полноправными хозяевами своих предприятий². Имея общую сбытовую организацию и определяя уровень цен, промышленники могли держать рынок под контролем.

В 1902—1904 гг. возникли наиболее известные синдикаты: «Продамет» (продажа металла), «Продуголь», «Продвагон». А к 1909 г. синдикаты объединяли подавляющую часть предприятий во всех ведущих

¹ Синдикаты — тип монополии, объединяющей не производство, а только сбыт продукции.

² Отметим, что такая форма монополий, как трест, в России развития не получила, хотя являлась преобладающей формой монополий в США. И это не случайно. Трест предполагает потерю независимости (и юридической, и финансовой) предприятий, входящих в него. Эта форма монополий часто возникает в ходе длительного процесса конкурентной борьбы, когда одна из фирм разоряет своих соперников. И эта форма монополий вполне отвечает американскому менталитету — с его духом индивидуализма и независимости. Синдикат же скорее соответствует российскому менталитету — коллективизму, соборности, солидарности, стремлением решать проблемы сообща. Кстати, тому, что российские монополии возникали в виде синдикатов, способствовали высокие пошлины на импортируемые товары. В Англии синдикаты не образовывались, поскольку рынок в данный период был открытым.

отраслях промышленности, препятствуя созданию новых предприятий¹.

Это не означает, что в России не было других типов монополий. Имелись и тресты, и концерны. Например, такие объединения возникли на базе хлопчатобумажной промышленности, в частности корпорация такого известного промышленника как П. П. Рябушинский. Рождение многоотраслевых концернов на базе именно хлопчатобумажной промышленности было закономерным — в первой половине XIX в. это была, пожалуй, единственная крупная отрасль промышленности, развивающаяся по капиталистически, без крепостных рабочих и крепостнических привилегий. Именно с ее развитием было связано начало промышленного переворота, когда в 60-е годы XIX в. были механизированы бумагопрядение и, в значительной мере, ситцепечатание. И подчас именно капиталы, накопленные в легкой промышленности, использовались для развития тяжелой промышленности.

Особое положение сложилось в этот период в нефтяной промышленности России: нефтяные монополии рождались сразу в форме международных трестов, с преобладанием иностранного капитала.

Монополизация экономики привела к тому, что под давлением общественного мнения (как и в США) в 1910 г. правительство создало комиссию по ограничению монополий. Однако никакого закона, подобно закону Шермана, принято не было. Причина для России традиционная — особо тесные связи между предпринимателями и государством, точнее, государственной бюрократией². Особенно это было характерно для военно-промышленного комплекса. Так, перед войной весь руководящий состав военно-морского министерства одновременно занимал высокооплачиваемые должности в судостроительных компаниях.

Одновременно с образованием промышленных монополий в России происходил процесс концентрации банков и формирования финансовых групп. Возглавлял финансовую группу, как правило, банк, контролирующий промышленные фирмы и монополии. Примечательно, что крупнейшие акционерные банки России находились в зависимости от иностранного капитала (в значительной степени, французского). Это не касается Российского государственного банка, кото-

¹ Можно отметить в качестве одной из особенностей экономического развития России, что и промышленность и банковская сфера не прошли периода свободной конкуренции, но с самого начала проявили тенденцию к монополизации. Наложный на традиционно сильное для России вмешательство государства в экономике, этот процесс препятствовал формированию в стране классического рыночного хозяйства.

² Эта традиция прослеживается, по крайней мере, со времен царствования Петра I.

рый считался собственностью государства. Капитал последнего составлял золотой фонд и средства государственных учреждений, что было особенностью банковской системы.

Процессы монополизации экономики в России, как в других странах, сопровождались высокими темпами экономического развития. К началу XX в. Россия занимала пятое место в мире по объему промышленного производства и лидировала по темпам экономического роста, лидируя также по концентрации производства. Как пример, на предприятиях с числом рабочих свыше 500 человек, было занято около половины всех рабочих. В то же время эти цифры не должны вводить в заблуждение. Россия по-прежнему оставалась преимущественно аграрной страной, а монополистические предприятия представляли собой вершину айсберга над морем мелкотоварного и полукустарного производства. А об уровне промышленного производства в какой-то степени говорят следующие цифры: на душу населения в конце XIX в. приходилось 20 кг черного металла в год, в то время как в странах Западной Европы этот показатель составлял 150—200 кг. Что касается плотности железных дорог, показателем которого является 1 км пути на 1 тыс. км² территории, то в России, несмотря на то, что двигателем индустриального развития стало именно железнодорожное строительство, в начале XX в. составляло 1,5 км, тогда как в стране молодого капитализма — Германии — 80 км.

Поэтому есть серьезные основания утверждать, что в начале XX в. Россия только встала на путь превращения аграрной страны в аграрно-индустриальную. Но этот процесс был прерван революцией 1917 г.

Лекция 10

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ И США МЕЖДУ ДВУМЯ МИРОВЫМИ ВОЙНАМИ

Первая мировая война значительно повлияла на экономическое развитие. Она резко усилила вмешательство государства в экономическую сферу, особенно в странах, исторически к этому предрасположенных (Германия и Россия).

Однако после окончания войны во всех странах, кроме России, в той или иной мере были восстановлены принципы, соответствующие классической рыночной экономике: принцип экономического либерализма и вытекающий из него принцип невмешательства государства в экономику. В этот же период главные банки других стран, в частности английский и французский, были акционерными и не являлись собственностью государства¹.

Изменение взглядов на роль государства было связано с экономическим кризисом 1929—1933 гг., получившим название Великого экономического кризиса, потрясшим не только мировую экономику, но, в какой-то степени, и теоретические представления и законы ее функ-

¹ Эти принципы в полной мере были сформулированы представителями классической политической экономии. Согласно их представлениям, в частности А. Смита, функции государства сводятся к обеспечению военной безопасности, отправлению правосудия и обязанности содержать общественные сооружения и общественные учреждения. В остальном «невидимая рука», действие экономических законов сами приведут общество к благосостоянию. Перечисленные функции отводили государству роль «ночного сторожа», отвечающего за охрану частной собственности от посягательств со стороны отдельных лиц и других государств. Справедливости ради отметим, что такой взгляд на государство существовал не всегда: он сложился в эпоху промышленного переворота. В предшествующую эпоху (эпоху первоначального капитала) точка зрения на роль государства была несколько иной, и выразили ее представители господствующей в то время экономической школы — меркантилизма. По их мнению, государство должно активно вмешиваться в экономические процессы, в частности проводить политику протекционизма, политику защиты национального рынка, участвовать в создании рабочих мест, стимулировать сбыт отечественной продукции и т.д.

ционирования. Заметим, что до 30-х годов XX в. господствовала идея, что производство само для себя создает достаточный спрос и потому ситуация общего перепроизводства товаров невозможна. Другими словами, любое увеличение продукции автоматически порождает эквивалентное увеличение расходов и доходов, причем в размерах, способных поддержать экономику в состоянии полной занятости.

Несостоятельность этого закона в годы «великой депрессии» стала очевидной. Не случайно именно в эти годы получают широкое распространение взгляды английского экономиста *Дж. Кейнса* (1883—1946), который обосновал необходимость широкого вмешательства государства в экономические процессы. Основная идея Кейнса состояла в том, что динамика национального дохода, или темпы экономического развития, напрямую зависят от темпов роста совокупного спроса. Или, другими словами, темпы роста потребления определяют темпы роста производства. И посему задачей государства, по Кейнсу, является стимулирование совокупного спроса как ключа к решению практически всех макроэкономических проблем.

Взгляды Кейнса не остались чисто экономической доктриной, они послужили основой для разработки экономической политики развитых государств¹.

Особенности государственного регулирования экономики в этот период, как и особенности протекания Великого экономического кризиса 1929—1933 гг., рассмотрим на примере отдельных стран. В наибольшей степени этот кризис затронул США и Германию. С анализа экономического развития этих стран, а также их экономической политики в данный период мы и начнем.

1. Становление систем регулируемого капитализма и особенности экономического развития стран Западной Европы и США в 20—30-х годах XX в.

1.1. США

Одним из следствий Первой мировой войны стало изменение сил между государствами, в том числе и в экономической сфере. Война, подорвав хозяйства европейских стран, выдвинула США на роль лидера капиталистического мира².

¹ Политика, получившая название «кейнсианской», проводилась в широких масштабах до 70-х годов XX в.

² Об этом свидетельствуют следующие цифры. В 1920 г. на США приходится $\frac{1}{2}$ мировой добычи угля, $\frac{3}{5}$ чугуна и стали, $\frac{2}{3}$ нефти, 85% мирового выпуска автомобилей.

Промышленный подъем продолжался и в 20-е годы. Иногда второе десятилетие XX в. называют периодом процветания. Но, что любопытно, сохранились недогрузка производственных мощностей и массовая безработица, т.е. такие явления, которые прежде были показателями кризиса. Отчасти это было связано с усиливающейся неравномерностью развития различных отраслей промышленности. Если так называемые новые отрасли (авиационная, алюминиевая, радиоэлектронная) развивались быстрыми темпами, то старые (металлургическая, угольная, текстильная) испытывали застой. Но основная причина была связана с тем, что экономика перешла на монополистическую стадию развития¹.

Однако период относительного послевоенного процветания был оборван самым сильным в истории мирового капиталистического хозяйства общим кризисом перепроизводства 1929–1933 гг. Начался он именно в США крахом на Нью-Йоркской фондовой бирже в октябре 1929 г. Катастрофическое падение курсов акций 24–29 октября затронуло, по некоторым оценкам, от 15 до 25 млн американцев, нанесло тяжелейший удар по банкам в силу их широкого участия в биржевых спекуляциях².

С этого момента кризисные явления развивались по нарастающей. Глубина промышленного кризиса, если судить по уровню падения промышленного производства, в США была наибольшей: со 107 в 1929 г. индекс промышленной продукции упал до 52,3 к июлю 1932 г. Другими словами, промышленное производство за указанный период сократилось вдвое, при этом число безработных увеличилось до 17 млн человек (каждый четвертый экономически активного населения). Кризис ударил и по сельскому хозяйству — $\frac{1}{5}$ часть американских фермеров разорилась.

Кризис был такой катастрофой, что многие экономисты стали утверждать, что в прежнем виде капиталистическая экономика не сможет продолжать существование. Рождались новые теории — рецепты перестройки хозяйства. Пожалуй, наиболее известной стала уже упоминавшаяся теория английского экономиста Дж. Кейнса, в которой

В целом удельный вес США в производстве мировой промышленной продукции составлял около 50% (при доле населения 6%).

¹ Господство монополий, имеющих возможность диктовать цены на рынке, приводит к тому, что сокращение спроса на продукцию (которое в условиях свободного рынка привело бы к снижению цен до уровня, при котором вся продукция была бы реализована) сопровождается не снижением цен, а сокращением объемов производства, т.е. неполным использованием производственных факторов.

² В годы кризиса обанкротилось, по некоторым оценкам, до 40% банков США.

обосновывалась необходимость государственного регулирования экономики.

Но уже до выхода работы Кейнса правительства различных государств начинают регулировать хозяйственное развитие, приобретая функции, которых прежде капиталистическое государство не имело. Государство из «ночного сторожа», каким оно представлялось в теориях классической политической экономии, превращается в «механика-наладчика».

В США этот процесс получил название *нового курса*, который провозгласил президент Д. Рузвельт (1882–1945) как систему мер оздоровления экономики. Накануне его прихода к власти положение в стране было чрезвычайным: банковская катастрофа грозила завершиться денежным кризисом, промышленное производство упало до самого низкого пункта за послевоенный период, как следствие, наблюдалась массовая безработица.

На следующий день после принесения присяги (5 марта 1933 г.) Рузвельт объявил о банковском моратории. Затем последовало (9 марта) распоряжение сдать в банки все золото, имеющееся у населения. Одновременно была проведена девальвация доллара: его золотое содержание было понижен на 40%. С целью пресечения спекуляции был также принят закон о разделении депозитных и инвестиционных функций банков.

Правительство пошло на радикальные меры и в сфере сельского хозяйства. С одной стороны, чтобы остановить падение цен на сельскохозяйственную продукцию, оно организовало ее скупку и уничтожение. С другой стороны, государство начало скупать земли у фермеров, оставляя купленную землю как пустошь; выплачивались премии за сокращение поголовья скота и сокращение выпуска продукции.

Но главной проблемой, грозящей обернуться социальным взрывом, была огромная безработица. С целью решения этой проблемы 21 марта 1933 г. был принят закон о создании «Гражданского корпуса сохранения ресурсов». В рамках этого закона были созданы лагеря для безработной городской молодежи в возрасте 18–25 лет. В работу последних входило очищение лесов, мелиорация, создание лесонасаждений, ремонт и строительство дорог и других сооружений, относящихся к инфраструктуре¹. На эти работы было ассигновано свыше 3 млрд долл. В течение незначительного времени было построено или улуч-

¹ В этих лагерях молодые люди получали бесплатное питание и 1 долл. в день. Принятое решение оказалось очень популярным; в период до начала войны в таких лагерях побывало около 3 млн человек.

шено около 500 тыс. миль дорог, 500 аэродромов и т.д. В начале 1934 г. была также создана Администрация гражданских работ, давшая работу 4 млн безработных. Главной ее целью было обеспечить работой людей, оказавшихся без средств к существованию. В 1933 г. был принят и закон о федеральной чрезвычайной помощи, по которому штатам предоставлялись большие субсидии на увеличение программ вспомоществования.

В результате принятых мер безработица уменьшилась на 7 млн человек, а также наметилось некоторое оживление экономики, что естественно, поскольку выплата последним заработной платы, увеличив размеры совокупного спроса, привела к росту предложения товаров. Важно отметить, что «общественные работы» означали рост совокупного спроса без увеличения предложения, и это, безусловно, способствовало преодолению кризиса.

Организация государственных (общественных) работ стала одним из главным направлений «Нового курса» Рузвельта. Одновременно были приняты и другие меры по государственному регулированию экономики. В частности, при правительстве была создана организация «Национальная администрация по восстановлению промышленности». Промышленность была условно разделена на 17 отраслевых групп. Для каждой были введены свои правила или «кодексы честной конкуренции». Такие кодексы устанавливали объем производства, цены и другие показатели, т.е. ставили производство в определенные рамки в соответствии с емкостью рынков сбыта.

Любопытно, что, поскольку экономическая политика Рузвельта ограничивала свободу предпринимательства, Верховный суд США признал ее противоречащей конституции. В 1935 г. многие мероприятия «нового курса» были отменены.

После окончания кризиса 1929—1933 гг. подъем был довольно слабым, а в 1937 г. экономика столкнулась с очередным экономическим кризисом, правда, не таким масштабным. Выход из этого кризиса был связан уже с началом Второй мировой войны.

1.2. Германия

Германия оказалась страной, понесшей самые большие потери в результате Первой мировой войны. Здесь промышленное производство сократилось вдвое. Не последнюю роль в этом сыграл переход к Франции (согласно Версальскому мирному договору) земель провинций Эльзаса и Лотарингии. Тяжелое экономическое положение Германии

усугублялось тем, что на нее также были возложены репарации на сумму 132 млрд золотых марок¹.

Основная тяжесть репараций легла на первые послевоенные годы — на выплату ушли все золотые запасы страны, а также существенная часть промышленного потенциала. Так, в обеспечении репарационных сумм, в 1923 г. франко-бельгийские войска оккупировали Рурскую область, дававшую 90% угля и 50% металла Германии, чтобы беспрепятственно вывозить ее продукцию.

Естественно, это обусловило падение марки — в Германии начала 20-х годов наблюдаются просто невероятные темпы инфляции, разорившей большую часть мелкой буржуазии, рантье, в то время как крупная промышленная буржуазия в целом выиграла от этого процесса, платя обесценившимися марками заработную плату, налоги государству и долги банкам.

Некоторый рост промышленности в середине 20-х годов в значительной степени был обусловлен реализацией «плана Дауэса» (1924), согласно которому США предоставили заем Германии для восстановления экономики на сумму 20 млрд золотых марок². Немецкая промышленность постепенно восстанавливается и развивается. Тем не менее даже к 1929 г. промышленное производство Германии выросло только на 8% по сравнению с довоенным уровнем. Не в последнюю очередь развитие производства сдерживалось узостью внутреннего рынка: германское население обнищало в период инфляции, и даже в период наметившегося в середине 20-х годов подъема производственные мощности были загружены только на 70%, а количество безработных превышало 4 млн человек.

Мировой экономический кризис 1929—1933 гг., поразивший экономику всех индустриально развитых стран, в острой форме проявился и в Германии. Промышленное производство сократилось более чем на 40%; 70% производственных мощностей простаивало. И как следствие, резко увеличилось число безработных.

В условиях обострения социальных противоречий усиливалась поляризация политических сил: при потере голосов умеренными партиями, набирают силы партии национал-социалистов и коммунистов. В результате сложных политических процессов в 1933 г. к власти пришли национал-социалисты. Эта победа в существенной степени опре-

¹ Правда, в конечном счете Германия выплатила в счет репараций около 20 млрд марок вместо предполагавшихся 132 млрд.

² После принятия «плана Дауэса» произошло дальнейшее укрепление монополий. За счет слияний рождаются новые тресты и концерны. Например, в 1926 г. возникает «Стальной трест».

делила экономическое развитие Германии в период до начала Второй мировой войны.

Экономика Германии в то время представляла собой особую форму государственно-монополистического капитализма, государственного управления хозяйством, в такой существенной степени подрывающей рыночные механизмы, что впору говорить об их уничтожении. В 1933 г. был создан Генеральный совет хозяйства, куда вошли банкиры и промышленники, руководители крупнейших концернов и трестов. Генеральному совету были подчинены «хозяйственные группы», возглавлявшие главные отрасли хозяйства (промышленность, торговля, кредит). В свою очередь, «хозяйственным группам» подчинялись «отраслевые группы» — химическая, авиационная и другие отрасли промышленности.

В широких масштабах осуществлялось принудительное картелирование промышленности, начало которому положило принятие закона о принудительном картелировании (июль 1933 г.). Помимо традиционно присущих картелям функций по определению и ограничению объема выпуска, установлению цен и распределению рынков, картели в экономике Германии этого периода осуществляли также контроль за распределением сырья и внешней торговли, рынком капиталов, процессом инвестирования, устанавливали уровень заработной платы и процента. Проведение политики принудительного картелирования означало практически полную ликвидацию системы свободной торговли и свободного рыночного хозяйства.

Резко расширился и государственный сектор хозяйства. Крупнейшей корпорацией страны стал государственный концерн Геринга, который среди прочего включал предприятия на территориях оккупированных Германией стран.

Правительство Германии приступило к регулированию цен, нарушив тем самым рыночные отношения. Под контроль государства было поставлено и сельское хозяйство. Сельскохозяйственная продукция учитывалась и должна была сдаваться по установленным ценам. Крестьянину вменялось в обязанность сдавать не менее 30% урожая по справедливым ценам (которые были существенно ниже мировых). Одновременно (1933) был издан закон о наследовании крестьянских дворов, который должен был обеспечить укрепление среднего слоя крестьянства¹.

¹ Интересно, что и хозяйства юнкеров были объявлены «наследственными дворами» и в соответствии с принципом майората передавались по наследству старшему сыну. Младшие должны были поступать на государственную службу. И здесь явно прослеживаются элементы феодализма.

Трансформация трудовых отношений определялась отношением к труду как к ресурсу, который должен был использоваться для достижения максимального экономического и военного потенциала Германии. Не случайно в Германии действовавшая до 1932 г. коллективно-договорная система, регулировавшая уровень оплаты и условий труда, была разрушена; вместо нее был создан «Германский фронт труда» — жестко централизованная структура, тесно связанная с национал-социалистической партией, призванная воспитывать в своих членах «единство национального духа»¹.

В целом, к середине 30-х годов вся экономика Германии представляла собой централизованную систему с ярко выраженной военной ориентацией. В 1936 г. был принят второй четырехлетний план, основной задачей которого было обеспечение экономической независимости Германии от импорта и ускоренное развитие отраслей, составляющих базу военной промышленности. Планирование было директивным с преобладанием административных методов управления. Впрочем, в экстремальных условиях, к которым относится и подготовка к войне, такие меры оказались достаточно эффективными. К началу войны военная продукция составляла 80% всей промышленной продукции страны.

Как и в США, активное вмешательство государства в экономику Германии было спровоцировано мировым экономическим кризисом 1929—1933 гг. Было признано, что в условиях господства монополий не действует рыночный механизм автоматического восстановления равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. И значит, для решения этой проблемы необходимо вмешательство других институтов, в частности политических, к самым мощным из которых относится государство. Но почему это вмешательство проявилось столь по-разному в таких странах, как Германия и США.

Особенности следует искать, как и предлагают сторонники цивилизационного подхода, в различиях социальной психологии, связанных с особенностями духовного и культурного развития наций (наро-

¹ Любопытно, что антикризисные мероприятия, проводившиеся и в других странах, в Германии имели антирабочую направленность. В то время как в США в ходе преодоления «великой депрессии» сформировалась и стала нормой система коллективных договоров, пенсионного обеспечения, в Германии, при ликвидации профсоюзного движения, законодательно сокращается заработная плата и пособия по безработице. В трудовых лагерях, куда собирали безработных, был установлен жесткий военный режим. И если в США безработные, переходившие с пособия на «общественные работы», существенно выигрывали в заработной плате, то в Германии участникам общественных работ выплачивали те же пособия.

дов). Программа национал-социалистической партии получила широкую поддержку, поскольку вобрала в себя многие традиционные германские ценности, среди которых не последнее место занял символ армии, особенно после франко-прусской войны 1870—1871 гг. ставший символом гордости, единства и могущества нации. Нашли отражение в этой доктрине и традиционное стремление немцев к порядку и дисциплине, почитание государства и верховной власти. Что немаловажно, уже в начале XIX в. в Германии государство рассматривалось как инструмент, способствующий общему и индивидуальному благосостоянию. Государство представлялось институтом, который должен устранить острые классовые противоречия¹. Поэтому обещания идеологов национал-социализма построить всеобъемлющий хозяйственный порядок, который, в противоположность хаотичной борьбе всех против всех, будет проникнут общей волей, осознанием единства нации и при котором хозяйство будет вестись планомерно на основе научной организации нашли отклик в душах большинства немцев. Однако первоначальный энтузиазм был в значительной мере подкреплен насилием, что в истории бывает не так уж редко.

Каковы особенности экономического развития и государственного регулирования в других индустриально развитых европейских странах в период между двумя мировыми войнами? Рассмотрим их на примере Англии и Франции.

1.3. Англия

Хотя Англия и была одной из стран-победительниц, это не привело к улучшению ее экономического положения. В период между двумя мировыми войнами английская промышленность находилась в состоянии хронической депрессии, характеризующейся массовой безработицей и хронической недогрузкой производственных мощностей. Имели место снижение внутренних капиталовложений, низкие темпы промышленного производства, упадок ряда важнейших отраслей народного хозяйства. По некоторым оценкам, к началу мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. экономика Англии даже не восстановила свой довоенный уровень².

Причин было несколько. *Во-первых*, главную роль в ее экономике продолжали играть традиционные отрасли: угольная, металлургиче-

¹ Отметим, что Германия — первое государство, где система социального страхования была создана «сверху» — под руководством канцлера *О. Бисмарка* (1815—1898).

² Именно потому индекс спада промышленного производства в Англии составил меньшую величину, чем в других странах.

ская, текстильная, находившиеся в состоянии затяжной депрессии. *Во-вторых*, в ходе войны Англия потеряла $\frac{1}{2}$ торгового флота, что ослабило связь с колониями. Ограничителем экономического развития стал и огромный долг США, на погашение которого тратилась существенная часть государственного бюджета.

К особенностям экономического развития Англии после Первой мировой войны следует отнести существенные изменения в ее внешней торговле. Напомним, что до Первой мировой войны Англия была крупнейшей торговой державой мира, получавшей из-за границы 90% необходимого сырья, 70% продовольствия и экспортирующей около $\frac{1}{3}$ промышленной продукции. После войны доля ее в мировом капиталистическом экспорте резко сократилась¹. Чтобы укрепить свои позиции, английское правительство организует экономические союзы, создавая привилегированные рынки для сбыта английских товаров. Так, в 1932 г. была введена имперская система преференциальных (предпочтительных) тарифов: страны Британской империи снижали пошлины при торговле между собой, а на товары других стран пошлины повышались².

Как и в других странах, экономический кризис 1929—1933 гг. спровоцировал усиление государственного регулирования экономики. Однако парадокс заключался в том, что хотя теория, доказывающая необходимость государственного вмешательства в экономику с целью стимулирования совокупного спроса была разработана именно англичанином Дж. Кейнсом, в Англии государственное регулирование экономики в этот период приняло характер ограничений. Так, по предложению комиссии под руководством финансиста Дж. Мэя в 1931 г. были приняты следующие меры:

- сокращение государственных расходов (в том числе на социальные нужды — были уменьшены пособия безработным и заработная плата государственных служащих);
- значительное увеличение налогов как прямых, так и косвенных;
- девальвация фунта стерлингов и отмена золотого стандарта.

Тем не менее в значительной степени противоречащие «кейнсианской» политике, эти меры позволили свести к 1933—1934 гг. государственный бюджет страны без дефицита. Это стабилизировало цены, за период 1931—1936 гг. выросшие всего на 10%. Процент по банковско-

¹ Как из-за потери значительной части торгового флота, так и из-за утраты конкурентных позиций в производстве.

² Произошел отказ от характерной для Англии XIX в. политики экономического либерализма, политики экономической свободы, в области внешней торговли известной как политика фритредерства. Что подтверждает тезис «свобода нужна сильному».

му кредиту снизился до 2% годовых, что создало благоприятные условия для инвестиций.

Как следствие, уже к 1934 г. был достигнут предкризисный (1929 г.) уровень производства. Тем не менее к началу Второй мировой войны уровень промышленного производства Англии лишь на 22% превышал уровень 1913 г.

1.4. Франция

Несмотря на значительное сокращение производства в результате Первой мировой войны (промышленное производство сократилось на 40%, сельскохозяйственное на $\frac{1}{3}$), именно она обеспечила Франции возможность ускорения экономического развития. Этому способствовали:

- возвращение Эльзаса и Лотарингии, отошедших к Германии после франко-прусской войны 1871 г.;
- репарации от Германии на сумму 8 млрд золотых марок;
- обновление основного капитала как следствие военных разрушений.

Кстати, промышленный подъем во Франции продолжался дольше, чем в других странах (до лета 1930 г.), но мировой экономический кризис, естественно, затронул и ее.

Кризис, из которого экономика Франции вышла к 1936 г., сменился депрессией, затем очень слабым экономическим оживлением¹. Как и в других странах, экономический кризис во Франции привел к определенным социально-экономическим изменениям. В какой-то степени именно в результате кризиса к власти во Франции пришло правительство Народного фронта (1936—1937), возглавляемое Л. Блюмом. Оно увеличило заработную плату в среднем на 7—15%, ввело 40-часовую рабочую неделю, двухнедельные оплачиваемые отпуска и обязательное посредничество в трудовых конфликтах. Все эти меры являлись элементами антикризисного регулирования, поскольку были направлены на поддержание уровня занятости и увеличение размеров совокупного спроса. Среди других мер правительства Народного фронта следует отметить регулирование цен на зерно, запрет распродажи за долги собственности мелких предпринимателей. А удельный вес таковых во французской экономике был традиционно велик.

В целом особенности экономического положения Франции накануне Второй мировой войны были обусловлены всем предшествующим

шим развитием. В сельском хозяйстве еще было занято 37% экономически активного населения; преобладала легкая промышленность. Достаточно сказать, что 40% промышленных рабочих накануне войны было занято в ремесленных мастерских с ручным трудом и числом рабочих до 10 человек.

Следует добавить, что в результате революции в России Франция потеряла половину вывезенных за границу капиталов, утратив положение мирового ростовщика. Одновременно, как и другие европейские страны, став должником США, Франция в послевоенный период по вывозу капитала занимала уже четвертое место в мире. При этом увеличилась доля вывоза капитала не в ростовщической, а производительной форме, который в значительной степени направлялся в колонию. Можно сказать, что именно в этот период Франция приступила к освоению колониальных богатств.

В целом мировой экономический кризис, ставший не многим менее серьезным испытанием для экономики, чем войны, привел к изменению в расстановке сил между ведущими индустриальными странами. Но самое главное, он положил начало активному вмешательству государства в экономические процессы — вмешательству, которое в послевоенный период только усилилось.

¹ Так, в 1938 г. было выпущено столько же продукции, сколько в 1913 г.

Лекция 11

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ ПОСЛЕ 1917 г.

1. Формирование хозяйственной системы государственного социализма

Мы рассмотрели особенности экономического развития стран с рыночным типом организации хозяйства в период между двумя мировыми войнами. Каковы же были особенности экономического развития России, страны победившего социализма? Соблюдая хронологию, рассмотрим период от победы революции (1917) до начала Великой Отечественной войны (1941).

Не будет большим преувеличением сказать, что экономическая история России в этот период представляла собой цепь экспериментов, особенно в первое десятилетие после победы революции: период военного коммунизма, нэп, ускоренная индустриализация. Не будем выделять отдельные детали, определим лишь в общих чертах особенности той или иной экономической политики.

Считается, что в основе экономической политики правительства большевиков стояли теоретические положения марксизма. Так ли это? Маркс представлял будущее общество, пришедшее на смену капиталистическому в результате объективных процессов развития производительных сил, как союз свободных людей, работающих общими средствами производства и планомерно расходующих свои рабочие силы как одну общественную силу. Новое общество, по Марксу, — это сознательно регулируемое, т.е. планируемое, бестоварное и самоуправляемое общество¹.

¹ Отметим, что подчеркивается одновременное устранение не только товарности, но и политического регулирования, которое необходимо заменить самоуправлением. Это важно, поскольку устранение товарно-денежных отношений в случае сохранения государства создает условие для бюрократизма, произвола власти.

Добавим также, что, согласно формационному подходу, разработанному Марксом, коммунизм (социализм) как новый социально-экономический строй придет на смену капиталистическому, когда последний исчерпает возможности своего развития. Иными словами, когда существующие производственные отношения станут препятствием для развития производительных сил общества.

Как свидетельствует экономическая история, к моменту революции в России производительные силы только начали превращаться в комплекс, соответствующий индустриальной цивилизации, еще не полностью завершился промышленный переворот, страна была аграрной, и капиталистические отношения в России имели значительные перспективы развития. Тем не менее политическая (пролетарская) революция произошла, и то, что она произошла в аграрной стране, наложило существенный отпечаток на ее дальнейшее развитие.

Экономическая политика после прихода к власти партии большевиков началась с попытки реализовать марксистскую концепцию, суть которой — самоуправление и отмена товарно-денежных отношений. Последним была объявлена непримиримая война.

Эта политика получила название политики *военного коммунизма*. Главной ее задачей стала мобилизация ресурсов на нужды обороны. Она представляла собой военную диктатуру с широким применением принудительных мер в хозяйстве. Одной из таких мер являлась *продразверстка* — система, при которой количество хлеба, необходимое на содержание армии и рабочих, «разверстывалась» на сельские районы¹. Эта система была введена с начала 1919 г. и вполне соответствовала идеологии победившей партии, в программе которой (1919) провозглашалась «замена торговли планомерным, организованным в государственном масштабе распределением продуктов». Все конфискованное у крестьян продовольствие поступало в распоряжение Наркомпрода (Народного комиссариата продовольствия) и распределялось в городах по карточкам.

В промышленности военный коммунизм означал полную национализацию, централизацию управления и внеэкономические методы хозяйствования. Уже в 1918 г. закончилась национализация крупных предприятий, которые составляли только 1% (1920) всех зарегистрированных предприятий, на которых была занята четверть рабочих страны. В конце 1920 г. была объявлена национализация средних и мелких предприятий. Национализированы были предприятия с числом рабочих более 5 человек. Необходимость национализации объяснялась тем, что масса мелких предприятий, не поддаваясь государст-

¹ Эта политика соответствует принципам налогообложения, введенным Петром I.

венному учету, создавала анархию. А всеобщий учет и контроль, стремление к тому «чтобы все работало по одному общему плану на общей земле, на общих фабриках и заводах и по общему распорядку» рассматривался как победа социализма.

Другим проявлением военного коммунизма в промышленности была строгая централизация управления. Это предполагало не только подчинение всех предприятий каждой отрасли отраслевому отделу ВСНХ (Высший Совет народного хозяйства), но и замену экономических отношений административными методами. Предприятия бесплатно (т.е. без денежных расчетов) получали от государства необходимые ресурсы, бесплатно же сдавали готовую продукцию¹.

Важным элементом военного коммунизма была всеобщая трудовая повинность. Она была провозглашена как закон еще в 1918 г. с появлением нового Кодекса законов о труде. Труд рассматривался как форма служения государству, как обязательная повинность. Свобода труда объявлялась буржуазным предрассудком. Эти теоретические положения были реализованы в январском декрете 1920 г., которым регламентировалась мобилизация населения на трудовые повинности разного рода — топливную, дорожную, строительную. Вариантом трудовой повинности были и трудовые армии. Этим процессам сопутствовала и «натурализация» оплаты труда — к концу 1920 г. деньги, которые теперь назывались *расчетными знаками*, составляли только 7% заработной платы, а остальное — натуральная часть (пайки, плата за квартиру, коммунальные услуги).

Политика военного коммунизма лишь отчасти была вынужденной, вызванной потребностями обороны. В значительной степени это была сознательная попытка перейти к коммунистическим безденежным отношениям. Логика проста: не будет денег, не будет и капитала! А в нормированном распределении большевики видели (или делали вид, что видят) основу будущего коммунистического распределения.

Была ли политика военного коммунизма следствием гражданской войны, разрухи или ее причиной? Наверно, можно найти множество фактов в пользу той или иной версии. Отметим, что самый низкий уровень производства приходился на 1921 г., когда война уже закончилась. При этом политика военного коммунизма, существенным элементом которой являлась продразверстка, продолжалась и после окончания гражданской войны. Но даже в этих условиях государство не могло обеспечить рабочих продуктами питания. Спасаясь от голо-

¹ Деньги представляли собой чисто расчетную единицу, но не как меру стоимости и форму связи между товаропроизводителями.

да, рабочие уходили в деревню. По некоторым оценкам, к 1921 г. в стране оставалось немногим более 1 млн рабочих. Одновременно росло и недовольство крестьян проводимой политикой, что подтверждали крестьянские восстания в Тамбовской и Воронежской губерниях, Поволжье, Сибири.

В аграрной стране это могло привести к потере власти правящей партии и в 1921 г. на X съезде партии была принята так называемая *новая экономическая политика* (нэп). Решающим актом перехода к нэпу стала замена продразверстки продналогом, т.е. налогом в форме продуктов сельского хозяйства, составляющим 20% производимой сельскохозяйственной продукции.

Решение о введении продналога, принятое весной 1921 г., бывшее в значительной степени вынужденным вследствие давления политических обстоятельств, предопределило и все остальные элементы нэпа.

В промышленности политика нэпа состояла, *во-первых*, в разрешении частного, в том числе и капиталистического предпринимательства (правда, в определенных, ограниченных формах), *во-вторых*, в перестройке организации государственной промышленности. Эта перестройка выразилась в переводе предприятий на хозяйственный расчет и переходе от главков к трестам и синдикатам. Главным направлением государственной политики в деревне было содействие кооперированию крестьян.

В целом политика нэпа способствовала восстановлению народного хозяйства, в первую очередь, сельского хозяйства. А это являлось в то время первоочередной задачей, которую было необходимо решить для восстановления промышленности.

Но политика нэпа не решала проблему быстрой индустриализации страны. Мы отмечали, что начало процесса индустриализации начинается с промышленной революции, т.е. перехода от ручного труда к машинному, замены мануфактурного производства фабрично-заводским. В социально-экономическом отношении она означает переход к капиталистическим производственным отношениям — формированию двух основных классов общества — буржуазии и пролетариата и всеобщему распространению товарно-денежных отношений.

В России этот процесс начался во второй половине XIX в. и был связан с отменой крепостного права. Тем не менее даже в конце 20-х годов XX в. Россия продолжала оставаться аграрной страной, где в промышленности было занято не более 10% экономически активного населения.

На повестку дня встала задача — превратить аграрную страну в страну индустриальную в рамках иных (не капиталистических) социально-экономических отношений. Почему эта задача стала первоочередной? По всей видимости, она определялась сложным сочетанием экономических и политических факторов, которые отчасти нашли отражение в развернувшейся в конце 20-х годов дискуссии относительно путей индустриализации.

2. Особенности социалистической индустриализации в России (СССР)

Решение проблемы индустриализации со всей остротой ставит вопрос о ее источнике. Этим источником могут быть только накопления. В России насильственный характер индустриализации предопределил и насильственный характер решения проблемы накоплений¹. Но даже в рамках такого подхода проблему накоплений можно было решать двумя путями: либо экономическим, либо административным.

Экономический путь предлагал Н.И. Бухарин. Суть его состояла в том, чтобы следовать естественным процессам экономической жизни: на базе дальнейшего развития сельского хозяйства и легкой промышленности и накопленных в них средств осуществлять развитие новых отраслей тяжелой промышленности. Предлагаемый путь означал использование разных форм собственности, товарно-денежных отношений, мотива получения прибыли. В определенной степени он означал продолжение политики нэпа.

Административный путь предполагал использование внеэкономических методов мобилизации ресурсов для индустриализации. В данном случае последняя должна была проводиться за счет сельского хозяйства и легкой промышленности, но не за счет их развития, а путем насильственного изъятия средств из этих отраслей.

И если первый путь предполагал первоочередное развитие сельского хозяйства и легкой промышленности, то второй означал их разорение. Хотя и мыслилось, что индустриализация в дальнейшем обеспечит их развитие на более высокой технической основе.

Из курса истории известно, что победил второй путь проведения индустриализации. Объясняется это не в последнюю очередь необходимостью создания мощной военной промышленности в преддверии ожидавшейся близкой войны. Это, в свою очередь, предполагало не-

¹ Хотя справедливости ради следует отметить, что определенные элементы насилия имели место и при «естественном» развитии этого процесса, о чем свидетельствует история капиталистических стран.

обходимость быстрого развития машиностроения. А в России 20-х годов отсутствовали или были крайне неразвиты такие отрасли, как самолетостроение, автомобилестроение, радиопромышленность. Это так называемые «новые отрасли», которые получили бурное развитие в послевоенный период в странах с рыночной экономикой.

Однако главная причина была не экономического, и даже не военного, а политического характера. Это уже упоминавшаяся ранее борьба с «мелкобуржуазной стихией», носителями которой, по мнению большевиков, и выступали крестьянские хозяйства.

Как бы то ни было, но в год так называемого великого перелома (1929) был принят административный вариант индустриализации, получивший название «сталинского». А также ускоренный вариант пятилетки. Вариант индустриализации Бухарина — Кржижановского был отвергнут как слишком медленный¹.

Индустриализация в России (точнее, СССР) произошла в основном за счет изъятия средств из сферы сельского хозяйства. Но каким образом? Ответить на этот вопрос проще, если упомянуть о параллельно проведенном с индустриализацией процессе — процессе коллективизации. Он существенно отличался от процесса кооперирования крестьян, который в России получил широкое распространение в 20-х годах не в последнюю очередь за счет государственной поддержки².

Однако в 1929—1930 гг. началась массовая коллективизация: кооперативы были распущены, а вместо них стали создаваться колхозы. Каковы причины? Здесь опять наблюдается сложное переплетение экономических и политических мотивов. Дело в том, что, провозгласив путь на индустриализацию, правительство стало увеличивать обязательные государственные поставки при сохранении самостоятельности крестьянских хозяйств. Увеличение поставок с «твердыми

¹ Как мы уже отмечали, индустриализация не является синонимом промышленной революции. Под индустриализацией понимается развитие производительных сил, приводящее к господству в экономике крупной промышленности. И как таковая она может осуществляться в рамках различных социально-экономических систем. Не случайно под характеристику индустриального общества подпадают экономики как капиталистических, так и социалистических стран. Таким образом, индустриальная экономика совсем не обязательно предполагает экономику, основанную на рыночных началах. Ее осуществление возможно и в рамках «командной» экономики. И именно в рамках данной системы она может осуществиться наиболее быстрыми темпами.

² К 1929 г. почти 50% крестьян уже состояли в кооперативах того или иного типа. Следует отметить, что при кооперировании не только росла товарность сельского хозяйства (предпосылка накоплений), но и создавались предпосылки для использования в сельском хозяйстве сельскохозяйственных машин, таких как сеялки, жатки, молотилки и т.д.

заданиями» означало возвращение к методам продразверстки. Естественно, что большая доля поставок приходилась на хозяйства, которые повышали технический уровень своих хозяйств, производили товарную продукцию, т.е. на так называемые «кулацкие хозяйства». Результат можно было предсказать — сокращение производства. Хлеба стало не хватать — с конца 1927 г. начался хлебозаготовительный кризис, а в 1928 г. снова были введены карточки на продовольствие. Начался процесс насильственной конфискации хлеба, но и он не обеспечил необходимым количеством товарного хлеба. Вследствие этого было принято политическое решение объединить крестьян в колхозы, чтобы изымать хлеб у колхозов. А поскольку крестьяне сопротивлялись принудительной коллективизации, она была проведена с одновременным «раскулачиванием»¹.

Коллективные хозяйства (колхозы) работали по государственному плану, т.е. объем производства определялся государственными заданиями. Но не только объем производства. Государственные органы разрабатывали планы сева, обработки почвы, уборки урожая и т.д. Естественно, кроме вреда, от этих мероприятий трудно было чего-то ожидать. Нередко оказывалось, что колхозы должны были сдать больше продукции, чем производили. В этом случае забирались не только продукция колхозов, но и продовольствие, которое удавалось обнаружить у крестьян. Особенно значительными такие конфискации были в 1932—1933 гг., когда для закупки промышленного оборудования за границей потребовалось резко увеличить экспорт зерна. Как результат: за период с 1926 по 1939 г. вследствие раскулачивания и голода погибли, по некоторым оценкам, до 6 млн крестьян.

Но была ли достигнута цель объединения крестьян в колхозы, а именно, получение за счет деревни средства для индустриализации. Далеко не в полной мере. Насильственная коллективизация вызвала падение сельскохозяйственного производства. В целом оно сократилось на $\frac{1}{4}$, а поголовье скота — вдвое².

Недостаточность полученных средств для индустриализации посредством их изъятия из сельского хозяйства подтверждает и факт усиленной бумажно-денежной эмиссии. За первую пятилетку количество бумажных денег в обращении выросло в пять раз при том, что сельскохозяйственное производство сократилось на 20% и почти не увеличи-

¹ Этот процесс сопровождался не только ликвидацией кулачества как класса, но и физическим уничтожением людей.

² Хотя следует отметить, что при этом государственные заготовки зерна для снабжения городов и экспорта выросли.

лось производство товаров народного потребления. В условиях рыночного хозяйства это привело бы к инфляции. В России (точнее, СССР) этого не произошло, поскольку в это время происходит переход от рынка и хозрасчета к централизованной системе распределения ресурсов. Как и в период «военного коммунизма», задачей предприятий стало выполнение государственного задания в рамках лимита предоставленных средств. Прибыль как показатель хозяйствования перестала существовать.

Отмирили товарно-денежные отношения и при обмене продукцией между городом и деревней. Торговля переросла в систему обязательных государственных поставок. К 1933 г. централизованная распределительная система охватила все хозяйство, ликвидировались все остатки хозрасчетных отношений. Инвестиции теперь делались не за счет собственных средств, а за счет государственного бюджета. В условиях государственного распределения ресурсов цена утрачивала свой экономический смысл, превратившись в чисто счетную единицу.

Переход от хозрасчетных отношений к централизованной системе распределения ресурсов автоматически вел к централизованной административной системе управления: вместо существовавших на хозрасчете трестов и синдикатов главным звеном управления промышленности, как и в период «военного коммунизма», стали наркоматы.

Если не брать в расчет высокую цену, заплаченную за ускоренную индустриализацию, цену, выраженную среди прочего и в человеческих жизнях¹, то ее итоги следует признать положительными. Итогом индустриализации стало строительство таких крупных предприятий отечественной промышленности, как Уралмаш, Ростсельмаш, Днепрогэс, Горьковский автомобильный, Харьковский тракторный заводы, оборудованные передовой импортной техникой. Несомненные успехи были достигнуты в области машиностроения: освоено производство автомобилей, самолетов, тракторов, револьверных станков и другого промышленного оборудования. Производство продукции машиностроения выросло в 4,7 раза.

В результате трех довоенных пятилеток, следует признать, что были решены главные задачи индустриализации — превращение аграрной страны в индустриальную и обеспечение экономической независимости от остального мира. В результате интенсивных преобразо-

¹ А в рамках административной системы в отличие от рыночной не происходит постоянного сопоставления издержек и выгоды. Скорее, характерна установка «результат должен быть достигнут любой ценой».

ваний экономики в 1928—1940 гг. в стране был создан мощный промышленный потенциал, сделаны значительные шаги в сторону индустриальной цивилизации¹.

Какова же была социально-экономическая форма, в которой проходила индустриализация? Не капиталистической, но и не социалистической в том понимании социализма, который был разработан классиками марксизма.

Это был государственный социализм, означающий, в очередной раз для России, приоритет государства над личностью, рассматривающий человека как средство решения государственных задач. В этой системе люди жили и трудились ради государства. Первоначально изъяв в принудительном порядке львиную долю созданного продукта, государство затем незначительную часть отдавало населению обратно в форме «бесплатного» образования, здравоохранения, пенсий².

Добавим, что в рамках данной системы, предполагающей отсутствие экономических стимулов и экономической мотивации к труду, главными мотивами были энтузиазм, порожденный верой в «светлое будущее»³, и страх. Но энтузиазм — «продукт скоропортящийся» и не является секретом, что быстрый рост производства в довоенный период обеспечивался ГУЛАГом⁴.

Внеэкономические методы принуждения к труду в предвоенный период стали распространяться и на свободных граждан. Перед войной были приняты постановления, согласно которым увольняться и переходить на другую работу было запрещено. Человек становился практически крепостным. Этот же период характеризовался край-

¹ Однако следует отметить, что и в 1940 г. население страны оставалось преимущественно сельским — 67,5% населения проживало в деревне.

² Но, что любопытно, пенсионная система крестьян не охватывала. Кстати, паспорта крестьянам также не полагались. (Единая паспортная система с обязательной пропиской граждан была введена в 1932 г.) Крестьяне являлись как бы гражданами второго сорта, они были колхозными, а не государственными. Так что принадлежность к государству, хотя оно и держало людей в подчинении и постоянном страхе, сама была привилегией. Эта система в определенной степени напоминает азиатский способ производства: сочетание восточного деспотизма и феодального патернализма.

³ Если принять классификацию западных психологов, которые выделяют четыре типа людей в зависимости от их склонности ориентироваться либо на прошлое, либо на будущее, либо на текущий момент, либо на оптимизирующий расчет, то в России преобладают первый и второй (в особенности) тип личности. И потому, как правило, любому руководству, дающему щедрые обещания в отношении «светлого будущего, выдается достаточно длительный и бесконтрольный кредит «народного доверия».

⁴ По некоторым оценкам, к концу второй пятилетки в лагерях находилось от 10 до 15 млн человек, т.е. до 20—25% всех занятых в материальном производстве.

ним усилением централизации в управлении и директивных методов¹.

Экономику России, как и экономику других стран в период Второй мировой войны, мы рассматривать не будем. Отметим лишь, что опыт первых пятилеток — мгновенной мобилизации ресурсов в нужное время и в нужном месте — помог во время войны.

3. Экономическое развитие России (СССР) в послевоенный период и попытки реформирования хозяйственной системы

50-е годы отличались достаточно высокими темпами экономического развития, и их иногда называют золотым веком административной системы. Национальный доход увеличивался в среднем за год на 9%. Производительность труда в промышленности в те годы выросла на 62%, а фондоотдача — на 17%. Россия (точнее, СССР) стала второй промышленной державой мира после США, обладающей мощным производственным и научно-техническим потенциалом. Одной из причин было относительное обновление основных фондов в ходе послевоенного восстановления хозяйства.

Однако именно в это время — время относительного благополучия — были сделаны первые попытки исправить хозяйственный механизм, преодолеть недостатки административной системы. В период правления Н.С. Хрущева и по его инициативе было решено перенести основные функции управления из центра на места, увеличив хозяйственную самостоятельность местных руководителей. В 1957 г. страна была разделена на экономические административные районы во главе с совнархозами. Последним были переданы функции промышленных министерств, а сами министерства были ликвидированы. Реформа оказалась неудачной. Иначе и быть не могло — она не изменила методов управления, заменив одну бюрократию другой. При этом единое хозяйство страны раздробилось на части. Получилось что-то вроде феодальной раздробленности. Эта разобщенность мешала планировать производство в масштабах страны, регулировать его структуру. Поэтому в 1965 г. при проведении очередной экономической реформы

¹ Существует точка зрения, что экономическое развитие России в послереволюционный период представляет собой индустриальную версию азиатского деспотизма. Но если даже не согласиться с данным утверждением, все равно при анализе этого периода развития нашей истории трудно избежать исторических аналогий. Невольно вспоминается экономическая политика Петра I и ее результаты.

были ликвидированы совнархозы и восстановлены промышленные министерства.

Суть этой реформы, получившей название «косыгинской» (поскольку одним из ее инициаторов был Председатель Совета Министров СССР А.Н. Косыгин), сводилась к развитию хозяйственного расчета на государственных предприятиях. Число плановых показателей было резко сокращено, а главным показателем становился объем реализованной продукции (до 1965 г. главным показателем государственного плана для предприятий был объем произведенной валовой продукции). Несколько расширялись экономические права предприятий — за счет прибыли на предприятиях создавались так называемые фонды экономического стимулирования: фонд материального поощрения, фонд социально-культурных мероприятий и фонд развития производства¹.

«Косыгинские» реформы дали положительный, но кратковременный эффект. Уже в следующей, второй после осуществления реформ пятилетке (1971—1976), темпы экономического развития начали резко падать.

Реформы не раз пытались реанимировать (наиболее серьезная попытка относится к 1979 г.), но без какого-либо ощутимого успеха. Причина состояла в том, что в своих попытках идти к рынку² государство не отказывалось от своих позиций в экономике. По-прежнему сохранялась государственная собственность на средства производства и финансово-кредитные ресурсы; государственная распределительная система охватывала практически весь объем материальных ресурсов производства; сохранялись жесткое директивное планирование и государственная административная система ценообразования.

В начале 80-х экономическая система, построенная на таких принципах, стала давать серьезные сбои, выразившиеся, в частности, во всеохватывающем дефиците, серьезнейшем расстройстве государственных финансов. И в 1985 г. с приходом к власти М.С. Горбачева о рынке заговорили вновь. Но только в 1992 г. так или иначе можно спорить о том, удачно или неудачно в нашей стране была сделана реальная попытка осуществить рыночные реформы, начавшиеся с либерализации цен.

¹ Нелишне заметить, что в условиях централизованно устанавливаемых цен цены на продукцию пересматривались таким образом, чтобы предприятию была обеспечена прибыль.

² Остается еще вопрос, являются ли эти попытки искренними.

Этот период развития, в том числе и экономического, вряд ли можно назвать историей, это — современность. И оценка его, по всей видимости, будет отличаться от той, которую ей дадут историки и экономисты следующих поколений. Пока можно оценить краткосрочные результаты данных реформ и высказать достаточно туманные прогнозы относительно их дальнейшего развития.

К положительным результатам следует отнести преодоление товарного дефицита; дефицитом стали деньги. Рынок заполнился, при том, что экономика находилась в состоянии длительной депрессии. Преодолено в определенной степени несправедливое выравнивание доходов предприятий и работников. Появилась относительная свобода передвижения граждан между социальными стратами¹. В некоторых пока немногих сферах экономики появилась не очень выраженная конкурентная среда, например на рынке продовольственных товаров, жилищном рынке, рынке труда.

К негативным социально-экономическим последствиям реформ следует отнести огромную социально-экономическую дифференциацию граждан, в частности по уровню получаемых доходов. Эта дифференциация намного превышает дифференциацию, сложившуюся в странах с развитой рыночной экономикой. Данный процесс сопровождался резким уменьшением социальной защищенности граждан. Из ситуации патернализма (отеческого покровительства), которая характеризует как классическую феодальную систему, так и систему государственного социализма, человек попадал в среду индивидуализма и эгоизма, присущую классическому капитализму. И это при слабом правовом государстве!

Каковы перспективы рыночных реформ? Об этом можно только гадать. Стоит лишь отметить, что в России так никогда и не удалось реализовать модель, хотя бы приближающейся к модели классического капитализма². Все предпринимавшиеся в этом отношении реформы носили незавершенный характер. Каковы причины?

Одна из них, по всей видимости, состоит в том, что экономические реформы, как в дореволюционный, так и послереволюционный периоды, шли по инициативе «верхов». И мотивы проведения этих реформ были государственные. По мысли их инициаторов, они должны были способствовать росту экономического и политического могущества страны. Мы не говорим о Петре I, в политике которого эти мотивы

¹ Процесс, который сопутствовал периоду первоначального накопления в Европе.

² В наиболее чистом виде эта модель реализовалась в Англии в первой половине XIX в.

бы были очевидны. Но даже А.П. Столыпин, проводя реформы, направленные на развитие рыночных отношений в России, не скрывал, что их результатом должно быть усиление мощи страны. И отмена крепостничества, проведенная Александром II, если и не была вызвана, то, безусловно, ускорена поражением России в Крымской войне (1853—1856).

Несомненно, что незавершенность рыночных реформ объективно связана с чрезвычайно высокой (на всем протяжении истории России как централизованного государства) ролью государства в экономике. Даже в начале XX в. государство в России было крупнейшим собственником средств производства¹. А высокая роль (доля) государства в экономике объективно сужает поле для развертывания конкурентных сил и порождает чрезмерную бюрократизацию, в том числе и экономической деятельности. Причем бюрократы как социальная группа, имея власть, заинтересованы в сохранении существующих отношений. Распоряжение государственной собственностью является источником их влияния и благосостояния².

Развитие же рыночных отношений объективно способствует уменьшению роли государства, следовательно, уменьшает власть бюрократов и правителей, которых можно рассматривать как бюрократов высшего звена³. При демократических институтах — этот вопрос не вызывает особых волнений. Иное дело — при монархических (или близких к монархической — а таковой по сути была власть Генеральных секретарей коммунистических партий) формах власти. Потерявшим власть экономическую, легко потерять и власть политическую. И как только намек на такую опасность возникал, рыночные реформы сворачивались. Особенно этот процесс характерен для послереволюционной истории России⁴.

¹ По некоторым оценкам, государству принадлежало 38% земельной собственности, 50% железных дорог, большинство сталелитейных предприятий, университеты, гимназии. Любопытно отметить, что большевики, придя к власти, просто довели до крайностей всеобщего огосударствления тенденции, которые были внутренне присущи российскому обществу.

² В данном случае автор согласен с Марксом, который рассматривал государство как частную собственность бюрократии. И в рамках данной ситуации не деньги являются источником власти, как это имеет место в рыночном хозяйстве, а власть является источником денег, что характерно обществам с нерыночной экономикой.

³ Поэтому не случайна яростная борьба большевистской партии во главе с В.И. Лениным с «мелкобуржуазной стихией» в период «военного коммунизма».

⁴ Как уже отмечалось, переход от нэпа к ускоренной индустриализации был вызван не только (и может быть не столько) экономическими, сколько политическими причинами. Развитие рыночных отношений на базе частной собственности создает класс независимых и обладающих экономической силой людей. А это всегда опасно при недемократических формах правления. Поэтому уничтожение независимости людей

Не стоит забывать и о том, что на характер экономического развития оказывают не последнее влияние обычаи, традиции, нравственность и система ценностей того или иного народа, то, что мы называем культурой. И может быть, складывающийся веками нерыночный дух народа также оказывает влияние на процессы, связанные с рыночным реформированием экономики России.

Каковы же эти нерыночные черты? Это общинность, соборность, коллективизм¹. И общинный дух, и коллективные формы быта культивировались в России на протяжении многих веков. Даже при осуществлении в 30-х годах в значительной степени принудительной коллективизации была использована общинная идеология — жить и трудиться вместе при помощи и покровительстве государства.

Отдельный вопрос — почему в русском обществе так долго сохранялась консервация общины. Является ли это следствием особой психологии русского человека или она, являясь удобным инструментом осуществления господства правящих классов, сознательно насаждалась и просто стала привычной². Государство в своей политике действительно консервировало общину. Это было в значительной степени связано с тем, что община и при существовании подушной подати была единицей налогообложения, связанной круговой порукой. Даже разнарядка на рекрутов приходила на общину. Это было удобно и с точки зрения фиска, и армии, и землевладельца, который перекладывал часть своих функций на общину. Добавим, что даже в условиях законченного крепостничества русские землевладельцы входили в поземельные отношения с общиной, а не с отдельной крестьянской семьей. При этом община обладала некоторой автономией; отношения внутри нее строились на довольно демократической основе, в частности, это касалось раздела и передела земли.

было достигнуто полным уничтожением частной собственности, в частности уничтожением самостоятельных крестьянских хозяйств.

¹ В то же время рынок представляет собой систему, основанную на индивидуализме, предприимчивости и риске. В рамках этой системы свобода рассматривается как высшая ценность. Однако оборотной стороной свободы является ответственность, и индивид в рамках чисто рыночных отношений не рассчитывает ни на помощь государства, ни на помощь общины и даже родственников. В этом суть принципа негативной свободы, представляющего собой основу доктрины экономического либерализма.

² Второй трактовки придерживался М. Вебер. Подтверждением ее правильности может служить ссылка на принятие в России, уже после отмены крепостного права, в 1893 г. закона, запрещающего выход из общины крестьян, которые досрочно погасили выкупные платежи.

Культивированию общинности, которую можно рассматривать как одну из форм коллективизма, способствовало и господство в России православия с его нерыночной идеологией.

Но стоит ли преувеличивать особенности России? Ведь при всех особенностях можно найти черты, позволяющие отнести ее к той или иной системе. И российскую экономику с определенной долей условности можно причислить к системам, характеризующимся как традиционные.

Традиционные системы (традиционная экономика) — это так называемый первичный тип экономической системы. Существовая в разных видах, она основывается на обычаях, традициях, национальных, культурных корнях. К важнейшим чертам таких систем относятся отсутствие восприятия экономической деятельности как первичной ценности; принадлежность индивида к своей первоначальной общности; соединение в обществе экономической и политической власти.

Как известно, традиционная экономика довольно устойчива и с трудом поддается реформированию. Переход к рыночному хозяйству может быть связан только с разрушением того, на чем основывается стабильность традиционного общества, а она базируется на обеспечении сохранении данного статуса индивида как в социальном, так и материальном плане, статуса, освященного обычаем или традицией. Именно этот процесс, который можно рассматривать и как процесс разрушения малых сообществ корпоративного типа, происходил в Западной Европе в XV—XVI вв. и привел к созданию рыночной экономики современного типа¹. И, как уже отмечалось, развитие капиталистических, рыночных отношений в Европе связано с уникальным сочетанием определенных обстоятельств, в частности особым положением феодальных городов, которые стали носителями свободного духа и независимости.

Экономика же России, как представляется, традиционно основана на некоторых элементах, позволяющих отнести ее к азиатскому способу производства, где несущими конструкциями являются государственность и общинность. Эти черты были определяющими в дореволюционной и послереволюционной экономике России и не могли не отразиться на проведении рыночных реформ.

Каковы перспективы создания рыночной экономики в нашей стране? Какова будет ее модель? Трудно сказать... Трудно оценить в полной мере и процессы, происходящие в экономике в настоящее вре-

¹ Например, уничтожение английской крестьянской общины в результате процессов «огораживания».

мя. Во всяком случае, уровень развития рыночной экономики не определяется количеством «разгосударствленных» предприятий.

Возможно, в какой-то степени на этот вопрос о перспективах осуществления рыночных реформ в России поможет ответить анализ общих тенденций, а также особенностей экономического развития тех стран, которые являются предметом нашего рассмотрения.

Лекция 12

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ И США ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XX в.

1. Изменение экономической идеологии

Существенной чертой экономического развития стран с рыночной экономикой в послевоенный период является ярко выраженная тенденция к усилению государственного вмешательства в экономические процессы. Как мы уже отмечали, своеобразным рубежом, изменившим взгляды общества на функции и роль государства в экономике, стало опубликование в 1936 г. знаменитой работы Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Это было время расставания с представлениями классической политической экономии о том, что преследование каждым человеком своекорыстного интереса обязательно приведет к благу всего общества; а также о том, что существует автоматический механизм, поддерживающий экономику в состоянии полной занятости.

Кейнс подверг критике эти положения. Но, может, еще в большей степени, эти положения «подверг критике» Великий экономический кризис 1929—1933 гг. Именно после него вмешательство государства в экономические процессы принимает не эпизодический характер, связанный с экстремальными ситуациями (войны, кризисы и т.д.), а становится постоянным явлением¹. Главная задача государства видится в под-

держании высоких темпов экономического роста и высокого уровня занятости. И, как мы уже отмечали, в теории Кейнса решение этих проблем напрямую связано с обеспечением высоких темпов роста совокупного спроса.

Не случайно поддержание высоких темпов совокупного спроса стало одним из основных направлений экономической политики государств в 30-е годы XX в.

В послевоенный период экономические функции государства все более расширяются. Как уже отмечалось, функции государства, с определенной долей условности, можно разделить на обязательные и желательные. К обязательным функциям государства относятся:

- выработка правовых механизмов деятельности;
- предоставление товаров коллективного пользования;
- сохранение окружающей среды через регулирование так называемых внешних эффектов (в терминологии английского экономиста А. Пигу);
- обеспечение экономики требуемым количеством денег; антимонопольная политика.

К желательным функциям — обеспечение права на «стандарт благосостояния», т.е. серьезное вмешательство в распределительные процессы, связанные с получением доходов, трактуемое как обеспечение социально-экономических прав человека (справедливое распределение доходов)¹. На государство возлагается также обеспечение развития научно-технического прогресса и сглаживание структурных и региональных диспропорций. Государство также становится ответственным за стратегические прорывы в области науки и техники, за глубокие структурные преобразования.

Расширение сферы «желательных» функций государства в XX в., особенно во второй его половине, связано с тем, что в обществе, как и в среде ученых экономистов, нарастает понимание того, что «рыночная модель» не должна безраздельно господствовать. Признается, что для общества в целом может быть далеко не безразлично, в какой мере

должно обеспечить правовой механизм регулирования корыстных интересов. Во-вторых, существуют товары и услуги, предоставление которых в условиях функционирования чисто рыночного хозяйства либо невозможно, либо затруднительно. Это так называемые общественные товары или товары коллективного пользования. Предоставление таких товаров и услуг должно быть поэтому функцией государства. Заметим, что эти функции государства не отрицались даже самыми рьяными защитниками принципов экономического либерализма, который является идеологией классической политической экономии.

¹ В связи с этим возникает вопрос, можно ли рассматривать данную функцию как возрождение «патерналистских» тенденций, свойственных доиндустриальным обществам.

¹ Не стоит понимать это так, что до этого времени государство проявляло полное равнодушие к экономике. Нет, даже в стерильной экономике свободного предпринимательства (модель, которая рассматривалась представителями классической школы и которой в реальности никогда не существовало) государство должно выполнять определенные функции. Во-первых, это разработка хозяйственного законодательства или выработка институциональных основ функционирования экономики. Ведь действие корыстного интереса благотворно не потому, что корыстный интерес каждого и благо для всех некоторым естественным образом совпадают, а потому, что устройство общественных институтов позволяет заставлять действовать корыстный интерес в таких направлениях, в каких он не может не действовать благотворно. Иными словами, государство

все его члены имеют доступ к целому ряду благ, которые в данном обществе — с точки зрения господствующих в нем культурных, нравственных, религиозных и других устоев — считаются безусловно необходимыми для жизни человека. К таким благам (с середины XX в.) относятся прежде всего образование и медицинское обслуживание, а также механизм материальной обеспеченности граждан независимо от результатов их конкретной деятельности. И здесь, как и по теории английского экономиста XVII в. *У. Петти* (1623—1687), рука об руку идут гуманность и экономический расчет. Гуманность этих мер вряд ли вызывает сомнения. Но где же здесь экономический расчет?

Если рассматривать эти меры с позиций увеличения темпов роста ВВП, то повышение уровня образования — самый важный, если не важнейший фактор, обеспечивающий высокие темпы экономического развития в долгосрочной перспективе. Поэтому все капиталовложения, направленные на повышение уровня образования, а в более широком смысле — способствующие улучшению качества человеческого капитала, являются капиталовложениями в экономику. Отметим также, что более равномерное распределение доходов, осуществляемое посредством государственного перераспределения через бюджетную сферу, увеличивает размеры совокупного спроса¹. А величина совокупного спроса и темпы его увеличения в значительной степени определяют объемы и темпы совокупного предложения (производства)².

Каковы бы ни были причины, мы должны признать, что XX в. характеризуется усиливающимся влиянием государства на ход экономических процессов. Усиливается процесс перераспределения доходов через государственный бюджет. В некоторых странах успешно функционирует социал-демократическая модель экономической системы, предполагающий главной своей целью социальную защиту граждан, некий «функциональный социализм», относительно не зависящий от частной собственности. При этом социальная сфера в значительной степени выходит из системы рыночных отношений, становится самостоятельной и самоценной зоной нерыночных распределительных отношений.

¹ Поскольку более равномерное распределение доходов увеличивает величину предельной склонности к потреблению (см. взгляды Дж. Кейнса).

² Заметим, что широкое развитие сферы «бесплатного» образования и медицины, перераспределение доходов получили такое развитие не в последнюю очередь потому, что способствуют увеличению роли государства в экономике. Тем самым объективно увеличивает силу и благосостояние бюрократии. И может быть, именно экономический интерес последних и придал такое ускорение процессам своеобразного огосударствления экономики.

Активное вмешательство государства в экономические процессы обусловило то, что экономика ведущих капиталистических государств получила название *смешанной экономики*. Данный тип предполагает в качестве экономических субъектов не только индивидов и фирмы, но и государство. Причем государство как субъект экономических отношений выступает не только в процессах распределения созданного продукта (ВВП), но и в процессе его производства. И действительно, в целом на протяжении XX в. наблюдается процесс увеличения государственной собственности, где она выступает либо как исключительная государственная собственность, либо как частногосударственная. В последнем случае государство приобретает пакет акций какой-либо корпорации.

Объективной (материальной) основой этого процесса стало бурное экономическое развитие стран Западной Европы после Второй мировой войны. Период после 1945 г. был отмечен небывалым экономическим ростом. Уже в 1950 г. промышленное производство в большинстве западноевропейских стран превышало уровень 1938 г., а в последующие 20 лет темпы его роста составляли 7% в год. В период 1950—1970 гг. ВВП на душу населения в Западной Европе увеличивался в среднем на 4,5% в год. Добавим, что доход на душу населения за два послевоенных десятилетия вырос больше, чем за предшествующие полтора века. Не случайно в это время получило широкое распространение такое понятие как «государство всеобщего благосостояния», где основной задачей последнего провозглашается обеспечение минимально необходимых условий для жизнедеятельности: право на жизнь, труд и отдых, минимум средств существования.

При общей тенденции огосударствления экономики этот процесс в разных странах имел свои особенности. Специфику этого процесса мы рассмотрим на примере отдельных стран.

2. Особенности экономического развития стран Западной Европы и США во второй половине XX в.

2.1. США

Вторая мировая война послужила мощным толчком экономического развития, в значительной мере обусловив выход из затяжной депрессии 30-х годов. С 1938 по 1948 гг. промышленное производство в США выросло более чем в два раза. Процесс экономического подъема продолжался и в последующие десятилетия. Кризисов, подобных 1929—1933 гг., уже не было. Сокращение производства в отдельные

годы составляло лишь 5—12%¹. В значительной степени это явилось следствием государственной политики антициклического регулирования экономики согласно «кейнсианским» рецептам.

В каких формах проявился процесс государственного регулирования экономики в США во второй половине XX в.?

Как и в других странах, здесь значительное развитие получает государственный сектор хозяйства (хозяйственные объекты, принадлежащие государству). В состав этого сектора входит примерно $\frac{1}{4}$ национального богатства страны. В первую очередь, это объекты инфраструктуры (почта, дороги, школы, больницы). В состав государственного сектора входят также военные объекты и некоторая часть предприятий малорентабельных отраслей.

Но государственный сектор США — не главный инструмент государственного регулирования. Государственное регулирование хозяйства обеспечивается в основном, посредством бюджета. Через него перераспределяется значительная часть национального дохода страны — примерно $\frac{1}{3}$ ВВП. Эти денежные потоки оказываются мощной силой в руках государства. Они распределяются по следующим каналам.

Во-первых, через систему государственных заказов, по которым работают свыше 20% американской промышленности.

Во-вторых, государство в значительной мере берет на себя расходы на научные исследования, образование и т.д.

В-третьих, государство осуществляет меры по регулированию экономического цикла, в том числе за счет налоговой политики.

Дополнительным элементом государственного регулирования является ссудный процент, регулированием которого государство проводит политику дорогих (или дешевых) денег.

В послевоенный период характер и методы регулирования экономики несколько изменились. Хотя важнейшим элементом государственной политики, со времен «нового курса» Рузвельта, по-прежнему остается увеличение совокупного спроса как фактора поддержания высоких темпов экономического развития. Этот курс продолжается². Однако акцент был перенесен на денежно-кредитные инструменты регулирования экономики. Эта политика в широких масштабах стала проводиться с конца 70-х годов и получила название *монетаристской*, или неоконсервативной.

¹ Не случайно и само понятие кризисов постепенно выходит из экономического оборота. Оно заменяется понятием «спад производства».

² Не случайно современную экономику иногда называют «велосипедной»: остановка в развитии данного процесса может обернуться сокрушительным падением производства.

2.2. Англия

В Англии в широких масштабах процесс государственного регулирования стал осуществляться после Второй мировой войны. В определенной степени этому способствовал приход к власти лейбористской рабочей партии¹. С 1946 по 1951 гг. начался процесс национализации: были национализированы Английский банк, угольная и газовая промышленность, электростанции, радио и телевидение, железные дороги и другие виды транспорта. Формировалась так называемая *смешанная экономика*. Процесс проходил достаточно мирно, поскольку при переходе фирм в собственность государства акции обменивались на облигации государственного займа, приносявшие такой же доход.

Национализированы были «старые отрасли», такие как угольная и металлургическая, нуждающиеся в реконструкции, которая и была осуществлена за счет государственного бюджета. В целом в руки государства перешли отрасли, обеспечивающие национальное хозяйство топливом, энергией, металлом и осуществляющие перевозки. После национализации эти отрасли стали поставлять частному сектору энергию, транспорт и сырье по сниженным ценам, что способствовало упрочению позиций предприятий не национализированных секторов экономики.

Однако, как и в США, главным механизмом государственного регулирования экономики в Англии являлся не государственный сектор, а государственный бюджет, через который проходит 40% ВВП. Как и в других странах, в Англии бюджет не только источник капиталовложений — его средства широко используются при регулировании государством экономической конъюнктуры и проведения структурной политики. Велика роль бюджета и в осуществлении политики доходов.

Как лейбористы, так и консерваторы, сменившие лейбористов у власти в 1951 г., старались следовать политике в духе Дж. Кейнса — стремились к нейтрализации краткосрочных взлетов и падений экономической конъюнктуры. Иными словами, проводили активную антициклическую политику: при замедлении темпов роста практиковались низкие процентные ставки и увеличение государственных инвестиций; при «перегреве» экономики — увеличение процентной ставки и уменьшение государственных расходов.

¹ Лейбористская партия возникла в начале XX в. на базе профсоюзного движения. В 20-е годы, когда число ее членов достигло 4 млн человек, превратилась в главного соперника консервативной партии. Отметим, что уже в довоенный период лейбористы дважды (в 1924 г. и в 1929—1933 гг.) формировали правительство страны.

В сферу государственного регулирования вошла не только промышленность, но и сельское хозяйство. После Второй мировой войны государство стало искусственными методами поддерживать фермеров. Оно стало покрывать около $\frac{1}{4}$ их производственных расходов: скупало продукцию по гарантированным ценам, платило премии за повышение урожайности и продуктивности животноводства.

В конце 70-х годов, как и в остальных странах, в Англии произошел поворот от кейнсианской к монетаристской политике, идеологией которой является экономический либерализм, предполагающий уменьшение государственного вмешательства в экономику, усиление чисто рыночных регуляторов хозяйства. В рамках этой политики всегда предпринимаются действия по денационализации промышленности, мотивированные тем, что предприятия государственного сектора отличаются невысокой эффективностью. В ярко выраженной форме в 80-х годах эту политику проводило правительство консерваторов, возглавляемое премьер-министром М. Тэтчер, которое проводило денационализацию под лозунгами интересов «рентабельности» и «демократизации»¹.

2.3. Франция

Территория Франции была оккупирована, и страна понесла существенные экономические потери в результате ведения военных действий на ее территории. На особенности развития Франции оказало влияние и то, что в первом послевоенном правительстве пять министерских портфелей принадлежало коммунистам, причем под их руководством оказались министерства, ведавшие экономикой. Национализация была проведена по их программе. В результате в руках государства оказалось приблизительно 20% производственных мощностей.

В отличие от «английской» национализации, во Франции национализировались предприятия не только «старых», но и «новых» отраслей промышленности. В 1946 г. были национализированы электроэнергетика, газовая, авиационная, угольная промышленность, автомобильные заводы «Рено», а также железные дороги и крупнейшие банки.

Процесс национализации продолжался в той или иной мере и в последующие десятилетия. Так, в 1981 г. были национализированы еще 12 промышленных концернов, 36 банков — крупнейших из остав-

¹ Действительно, в ходе приватизации преимущественным правом при покупке акций пользовались работники приватизируемых фирм. В результате за годы, когда у власти было правительство М. Тэтчер, число акционеров выросло с 7 до 25% взрослого населения страны.

шихся вне государственного сектора. В итоге кредитная система практически полностью оказалась в руках государства.

Следует оговориться, что приблизительно половина предприятий государственного сектора — смешанные общества с участием государственного и частного капитала. Государство в таких обществах является лишь наиболее крупным акционером. Естественно, что в этих условиях особенное развитие получило государственное планирование. Главный орган планирования во Франции — Генеральный комиссариат планирования — был создан по инициативе коммунистов в 1946 г. Именно Францию приводят в качестве примера индикативного планирования. В чем суть индикативного планирования? Государство заключает с государственными неакционерными компаниями контракты с плановыми заданиями и цифровыми показателями. С акционерными же компаниями, которых в государственном секторе большинство, заключаются контракты, где оговариваются стратегические направления развития¹. Эта политика получила название *дирижизма*, который в определенном смысле представляет собой феномен экономического развития Франции.

В 80-х годах в экономической политике большинства стран набирают силу неоконсервативные тенденции, и этот процесс не обошел стороной и Францию. В частности, в 1986 г. был принят закон о денационализации государственного сектора. А в 1991 г. французское правительство предоставило право государственным предприятиям продавать до 49,9% своего капитала частному сектору. В эти же годы стали проводиться меры по снижению государственного административного регулирования и контроля.

Тем не менее и в 90-х годах во Франции под государственным контролем находилось примерно $\frac{1}{4}$ промышленных предприятий, $\frac{2}{3}$ общего числа банков. А доля национального дохода, перераспределяемого через госбюджет, составляет около 50%.

2.4. Германия

Довоенный уровень промышленного производства был восстановлен несколько позже, чем в других странах — к 1951 г. Но затем промышленность ФРГ начала ускоренно развиваться. Ускоренный экономический рост и выдвижение страны в конце 50-х годов на второе место в мире многие называли экономическим чудом.

¹ За период с 1947 по 1980 гг. во Франции было принято семь народно-хозяйственных планов.

Причины? Конечно, в определенной степени это можно объяснить реализацией плана Маршалла¹. Однако в гораздо большей степени бурное развитие Германии объясняют экономической политикой Л. Эрхарда. Став министром экономики Западной Германии, он задался целью обеспечить благосостояние граждан. Способом достижения этой цели Эрхард избрал претворение в жизнь стратегии неолиберализма, ратующего за свободную рыночную экономику и конкуренцию. Возможно, в определенной степени, это была реакция на политику Третьего рейха.

В принципе немецкая экономическая политика послевоенного периода представляла собой денационализацию и противодействие образованию картелей, а также демократизацию, выражающуюся в привлечении широких масс к принятию решений. Главная ставка в ходе реформ была сделана на развитие малого и среднего бизнеса как «основы благосостояния» для всех, которому обеспечили максимально благоприятные условия развития. Это касалось как промышленности, так и сельского хозяйства. После аграрной реформы 1947—1949 гг. сократилось число юнкерских хозяйств, основная часть сельских угодий перешла средним и мелким хозяйствам. Среди прочего, эта политика способствовала тому, что уже в 1954 г. был вдвое превышен уровень производства 1936 г.

Государственный сектор в экономике Германии сравнительно невелик — менее 20% акционерного капитала страны; его увеличение происходит за счет государственных инвестиций и нового строительства. Тем не менее, даже в рамках провозглашенной стратегии неолиберализма государство продолжает фактически контролировать большую часть тяжелой промышленности и банки. Добавим, что в руках государства находится почти вся инфраструктура.

Как и в других странах, главным инструментом государственного регулирования экономики в Германии является государственный бюджет, через который перераспределяется более 40% национального дохода. Направление расходов бюджета в значительной степени определяется доктриной «государства всеобщего благосостояния».

При всех различиях по отдельным странам, в целом на начало 90-х годов на долю государственного сектора приходилось около $\frac{1}{5}$ совокупного валового национального продукта, около $\frac{1}{3}$ капиталовложений и $\frac{1}{2}$ расходов на НИОКР.

¹ По имени министра иностранных дел США Дж. Маршалла (официальное название плана — «Европейская программа восстановления»). Он был реализован в 1948—1951 гг. и, среди прочего, предполагал предоставление западноевропейским странам долларовые ссуды на оплату импорта из США.

В заключение отметим, что существенные изменения произошли в послевоенный период не только в экономике и экономической политике отдельных стран, но и в межгосударственных экономических отношениях.

Одной из существенных характеристик послевоенного развития является экономическая интеграция, главная цель которой — ускорение темпов экономического роста за счет расширения рынка и устранения мер, препятствующих конкуренции. В рамках осуществления этой политики первым шагом стало подписанное в 1947 г. 23 странами Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), взявших на себя обязательство сотрудничать в деле общего понижения таможенных барьеров.

Экономическое сотрудничество в послевоенный период — одна из главных целей экономической политики¹. В 1948 г. была создана Организация европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС), в настоящее время называемая Организацией экономического развития и сотрудничества, и в которую, кроме ведущих европейских стран, входят Япония и США. Однако самым ярким проявлением процессов интеграции следует считать создание в 1957 г. Европейского экономического сообщества. В него первоначально вошли шесть европейских стран². Целью этой организации было создание общего рынка или третьей стадии интеграции, как ее рассматривают в экономической теории³. В настоящее время эта цель достигнута: между странами — членами союза существует таможенный союз и свободное передвижение рабочей силы

¹ Отметим, что этот процесс стимулировали США, которые в качестве одного из условий предоставления помощи по плану Маршалла (сумма этой помощи, по разным оценкам, составляла от 12 до 17 млрд долл.) требовали определенных форм экономического сотрудничества между европейскими странами. Среди других условий были отказ от национализации промышленности, свобода предпринимательства, снижение таможенных тарифов.

² Франция, Германия, Италия, Бельгия, Голландия, Люксембург. В настоящее время членами этой организации также являются Англия, Ирландия, Испания, Португалия, Греция, Австрия, Дания, Швеция, Финляндия.

³ В экономической теории рассматриваются четыре стадии интеграции: первая — создание зоны свободной торговли, где отменены взаимные ввозные пошлины. Однако общего внешнего тарифа не существует; вторая — таможенный союз, где существует общий таможенный тариф. Другими словами, тарифная политика в отношении стран, не входящих в союз, взаимно согласована;

третья — создание общего рынка таможенного союза со свободным движением производственных факторов: капитала и труда внутри него;

четвертая — организация экономического и валютного союза. Это общий рынок, в рамках которого проводится согласованная экономическая и социальная политика. Как следствие, в странах — участниках данного союза нет больших различий в уровнях заработной платы и условиях труда. И, что важно, существует единая денежная система.

и капиталов. А с введением европейской валюты евро можно говорить о переходе на четвертую стадию интеграции экономик европейских стран.

Не вызывает сомнения, что процессы экономической интеграции повлияли на развитие европейского региона, в существенной степени обусловив высокие темпы экономического роста в послевоенный период.

Лекция 13

ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ПОРОГЕ XXI в.

1. От индустриального к постиндустриальному обществу

XX в. характеризуется значительным усилением государственного вмешательства в экономику капиталистических стран. В какой-то степени это является следствие объективных процессов, в частности монополизации экономики, в какой-то степени — следствием внешних по отношению к системе обстоятельств. Таким внешним обстоятельством стала произошедшая в России революция, несомненно, стимулировавшая создание модели социального рыночного хозяйства. Однако наряду с процессами огосударствления, в экономике капиталистических стран произошли и происходят изменения, позволяющие говорить об их переходе от индустриального к постиндустриальному обществу.

Развитие идеи «постиндустриального общества» относится к 60-м годам XX в., когда сформировалось восприятие современного общества как воплощение индустриального порядка. А в 1973 г. выходит книга Д. Белла «Грядущее постиндустриальное общество», где основой концепции постиндустриального общества является оценка нового общества как резко отличающегося от господствовавшего на протяжении последних столетий. Прежде всего отмечается снижение роли материального производства и развитие сферы услуг и информации; иной характер человеческой деятельности; изменившиеся типы вовлекаемых в производство ресурсов, а также существенная модификация традиционной социальной структуры¹.

Тенденция же говорить о современных обществах как о постиндустриальных (имеются в виду ведущие капиталистические страны) на-

¹ Как уже отмечалось в лекции 1 «К вопросу о периодизации», сторонники теории постиндустриального общества, как и последователи марксизма, основываются на материалистическом подходе к исследованию общественных явлений и потому в центре внимания находится производство во всех его аспектах, включая проблемы его организации.

метилась к концу 70-х годов. Она связана с радикальным ускорением технического прогресса, быстрым развитием информационных технологий и быстрым изменением структуры занятости. В качестве характеристик постиндустриального общества отмечают также замену массового производства своей противоположностью — демассифицированной продукцией. Это позволило ряду социологов, в частности О. Тоффлеру, говорить о фактическом скачке к производству доиндустриальной, уникальной продукции, но на более высоком технологическом уровне.

По мнению Тоффлера, в настоящее время происходит разрушение принципов, на которых построена индустриальная система и которые господствовали в полной мере до окончания Второй мировой войны. Принцип индустриальной организации основан на массовом производстве воспроизводимых благ, где массовое производство выступало как идеальный тип организации хозяйственной структуры. Ему соответствовало полное доминирование экономических мотивов и целей: естественным воплощением подобной системы был «фордизм», ориентированный на достижение максимальных экономических результатов.

Послевоенное же развитие связано с усилением процессов децентрализации, демассификации и фрагментации производства.

Но наиболее фундаментальным внешним признаком постиндустриального общества является переориентация производства с создания материальных благ на предоставление услуг и выработку информации. К началу 80-х годов в США, а несколькими годами позже и в странах Западной Европы валовой продукт этой сферы услуг превзошел валовой продукт сферы материального производства. Темпы его прироста в первой половине 80-х также существенно превышали аналогичные показатели в сфере материального производства.

Естественно, что происходил бурный рост численности работников в сфере услуг¹. Особенно это касается сферы профессиональных и

¹ Отметим, что сама сфера услуг, традиционно именуемая третичным сектором хозяйства, может быть подразделена на секторы: непосредственно третичный, охватывающий услуги материального характера (транспорт, связь, складское хозяйство), четвертичный (торговля, финансы, страхование) и пятеричный (личные, профессиональные, деловые услуги и услуги государственного управления). И наибольший рост наблюдается в последнем секторе, где люди выступают как личности, где производство услуги и ее потребление неразрывно связаны. При этом, как пишет Д. Белл, слово «услуга» не должно вводить в заблуждение образом быстро приготовленной дешевой еды и низкооплачиваемых работников; основными являются финансовые, профессиональные и конструкторские услуги, здравоохранение, образование и социальная сфера и лишь на последнем месте этой шкалы стоят бытовые услуги.

деловых услуг (в США численность работников в данной сфере в середине 90-х составляла 35% общего числа занятых). При том, что количество работников, занятых непосредственно в производственных операциях, неуклонно сокращается, составив в США уже в начале 80-х годов только 12%¹.

В то же время в течение последних 25 лет наиболее «знаемкие» отрасли сферы услуг (здравоохранение, образование, исследовательские разработки, финансы, страхование и т.д.) обнаружили самые высокие темпы роста занятости. Важно отметить, что в этот же период началось формирование и бурное развитие отраслей, специфическим образом сочетающих формы материального производства и услуги на базе использования высоких технологий. Имеется в виду производство программных продуктов и телекоммуникационных услуг. Достаточно сказать, что в 1994 г. информационные услуги обеспечили около 10% внешнеторгового оборота развитых стран, при этом объем рынка коммуникационных услуг достигает почти 400 млрд долл. Что любопытно, развитие сферы услуг связано не столько с изменяющимися приоритетами потребителя, сколько с перестраивающимися потребностями самого производства.

Следствием этого глобального исторического перехода становится вытеснение человека из сферы непосредственного материального производства. Большая часть рабочей силы перемещается в сферу услуг. В результате тот факт, что люди больше взаимодействуют друг с другом, чем с машиной, становится основной характеристикой труда в постиндустриальном обществе.

Наряду с колоссальным увеличением сферы услуг в качестве основных характеристик современных обществ (имеются в виду ведущие страны индустриального мира) отмечается столь же бурное развитие информационных технологий. Внимание к проблемам информатизации сегодня настолько велико, что иногда доктрина «информационного общества» рассматривается как относительно самостоятельная концепция. По всей видимости, это не совсем верно, поскольку производство и потребление тесно переплетаются со сферой услуг и жесткое разграничение этих секторов невозможно.

Большинству исследователей трансформация общества и масштабность происходящих изменений в экономике видится, в первую очередь, в сдвиге производства в сторону третичного сектора. Доля услуг в общем потреблении домашних хозяйств в Японии и США достигла 50% еще в начале 80-х годов и продолжает сохранять устойчивую тенденцию

¹ Цифры, приведенные в данной лекции, взяты из работы В.Л. Иноземцева «За пределами экономического общества». М., 1998.

к росту. Следует отметить, что рост занятости в третичном секторе не означает, что сфера материального производства переживает заметный упадок. Справедливо скорее обратное. Научно-технический прогресс и информатизация, активно проникая в традиционные отрасли, приводят не только к тому, что многие страны в последние десятилетия активно наращивают производство материальных благ, не увеличивая при этом потребления энергии и сырья, но и к тому, что данный рост происходит также и без привлечения дополнительной рабочей силы. Так, в конце 80-х годов доля американского промышленного производства, соответствовавшая его общему объему 1973 г., обеспечивалась лишь 40% того количества рабочих, которое было реально вовлечено в производство накануне нефтяного кризиса, именно в 1973 г.

Существенной чертой происходящих в экономике изменений является и растущая невоспроизводимость создаваемых благ. Это связано с тем, что технологический и информационный прогресс позволяет обеспечивать постоянное обновление продукции. К этому толкает и распространившееся со становлением «общества массового потребления» престижное потребление, которое стало в значительной степени определять хозяйственное поведение¹. Однако невоспроизводимость и уникальность создаваемых благ связаны и с тем, что потребление информации, как и ряда продуктов отраслей третичного сектора, в частности образования, здравоохранения, культуры, требует определенных, и порой значительных, усилий со стороны потребителя и эффект такого потребления может значительно отличаться в зависимости от характеристик потребляющей личности. И потому услуги и продукты такого рода оказываются наименее воспроизводимыми и потому уникальными.

Эти же особенности предъявляют возросшие требования к качеству рабочей силы. Ведь, несмотря на то что материальные носители информации легко тиражируемы, обладающие ею люди уникальны и невоспроизводимы. Современные творческие работники не могут быть управляемы ни с помощью экономических методов, ни путем жестко организованного принуждения. Поэтому важной чертой современной экономической системы, вызванной ростом производства уникальных благ и услуг, является и радикальное изменение организационной структуры. Известно, что работники интеллектуального труда стремятся к профессиональной автономности и независимости. Они предпочитают сотрудничать с компанией, например обрабаты-

¹ Термин введен в оборот американским экономистом и социологом Т. Вебленом в конце XIX в. и означает потребление напоказ, потребление с целью произвести впечатление на окружающих, продемонстрировать свой социальный статус, свой успех.

вать для нее информацию, чем работать на нее в качестве служащего. Этот процесс породил глубокие изменения в формах собственности. Постоянно генерируется групповая и индивидуальная собственность. Как отмечалось, это связано с особенностями современной технологической революции, ведущей к индивидуализации творческого труда.

Именно этим объясняется невиданный бум, переживаемый сегодня мелкими формами бизнеса, а также развитие индивидуальной занятости. Мелкие и мельчайшие фирмы — характерная особенность современной западной экономики. Так, к 1995 г. в США было создано 20,7 млн семейных предприятий на дому, подавляющая часть которых относилась к наиболее высокотехнологичным отраслям производства. По прогнозам, к 2000 г. в США должны были быть созданы все условия для автономной деятельности не менее чем в 25 млн домашних хозяйств. Как видим, генерируется индивидуальная собственность, что тоже связано с особенностями современной технологической революции, ведущей к индивидуализации творческого труда. Этот процесс широко развернулся с середины 70-х годов¹.

Эту тенденцию учитывают и крупные корпорации. Те из них, которые обеспечивают большие возможности для проявления ответственности и саморазвития работников получают в современных условиях важные преимущества. Это вынуждает лидеров крупных корпораций основывать систему управления не на привычном иерархическом принципе, а на широком участии как менеджеров, так и рядовых работников в процессе принятия решений и изменения политики компании. Однако эти меры, повышая эффективность работы крупных корпораций, подчас имеют для них и негативные последствия. В странах с сильными традициями индивидуализма (особенно США), где отсутствуют ярко выраженные патерналистские принципы (последние свойственны японскому обществу), такая система организации зачастую приводит к выделению новых исследовательских и производственных структур, начинающих самостоятельную жизнь и нередко становящихся опасными конкурентами материнской компании.

Развертывание вышеотмеченных процессов способствует развитию творческой деятельности, которая, в свою очередь, обеспечивает

¹ Любопытно отметить, что так называемый последний рывок индустриального общества, ознаменованный значительным сокращением индивидуальной занятости, относится к периоду с конца 30-х — начала 70-х. Доля индивидуальной занятости снизилась в США с 20% рабочей силы до 10%, Во Франции — с 38 до 21%. Именно в эти годы было достигнуто минимальное значение данного показателя.

широкие возможности для их дальнейшего прогресса. Не случайно налицо стремление к образованию и знаниям как основным социальным приоритетам, которое наиболее ярко проявилось после Второй мировой войны. При этом, чем большее значение приобретают для современного хозяйства знания, тем более четким оказывается понимание того, что в их основе лежит индивидуальная творческая деятельность, деятельность, порожденная свободой и выражающаяся в свободе¹.

Информация и знания в современном мире обретают роль важнейших производственных факторов. Это позволило ряду социологов утверждать (возможно, кому-то такое утверждение покажется спорным), что стремление людей к их усвоению заменило присвоение материальных благ в качестве основного непосредственного мотива продуктивной деятельности. Таким же спорным может показаться и сделанный на основе вышеупомянутых тенденций вывод о том, что производственный процесс более не является основным решающим фактором перемен, влияющим на нравы, социальный строй и ценности общества.

Тем не менее тенденции экономического развития, выразившиеся в беспрецедентно высоком развитии сферы услуг, индивидуализации труда, автономности и независимости работника, и связанное с ними стремление к получению знаний и информации, имеют настолько ярко выраженный характер, что позволяют делать прогнозы (хотя известно, что прогнозы дело неблагодарное) относительно будущего развития общества. Интересны прогнозы как Д. Белла, так и американского социолога О. Тоффлера.

2. Возможные социально-экономические последствия современной технологической (информационной) революции

В первой лекции «К вопросу о периодизации» приводилась одна из классификаций, согласно которой общества делятся на доиндустриальные, индустриальные и постиндустриальные. Если сравнить ее с формационным подходом, предложенным Марксом, то к доиндустриальным обществам следует отнести первобытное, рабовладельческое, феодальное, к индустриальным — капиталистические общества.

В доиндустриальных обществах, отличающихся господством сельского хозяйства, основным фактором производства являлась земля, и,

¹ Важно отметить, что развитие современных технологий радикальным образом разрушает многие барьеры, делая человека свободным от привычных форм общения, преодолевая традиционные ограничения пространства и времени.

естественно, политическая власть принадлежала тем, кто обладал этим фактором производства. В индустриальных обществах, характеризующихся господством массового промышленного производства, основным фактором производства является капитал, и опять-таки, политическая власть принадлежит тем, кто им обладает.

Интересно отметить, что в течение последнего тысячелетия миром экономики управляли два основных ресурса — земля и капитал и никогда не управлял труд. И это не случайно. Ни земля, ни капитал не несли в себе той воспроизводимой природы, какую имел труд: и земля и капитал были конечны и ограничены, в то время как труд во все времена имелся в избытке и был самым доступным хозяйственным ресурсом. Можно сказать, что власть переходит к тому фактору производства, которого отличает редкость. Редкость в экономическом смысле этого слова: редкость по отношению к нашим потребностям в нем. И так же, как в свое время капитал заменил землю в качестве основного ресурса, так и сегодня знания, будучи редким производственным фактором, заменяют капитал. Производящие знание и информационные продукты отрасли, традиционно относимые к четвертичному и пятеричному секторам экономики, ныне становятся первичным сектором, снабжающим хозяйство наиболее существенным и важным ресурсом производства. Рост и значение информации настолько стремителен, что к началу 1995 г. в американской экономике при помощи информации производилось около $\frac{3}{4}$ добавленной стоимости, создаваемой в промышленности.

Не случайно О. Тоффлер переход власти к такому фактору производства, как знания, информация, считает важнейшей характеристикой перехода в постиндустриальную эпоху.

Согласно его мнению, в настоящее время капитал сталкивается с радикальным вызовом, бросаемым ему технологическим прогрессом. В условиях развития компьютеризации условия производства, ранее монополизированные капиталистическим классом, становятся доступны каждому работнику, способному обеспечить им адекватное применение. Чертой современного общества является тенденция к воссоединению труда и средств производства¹. В этих условиях капитал либо уступает место организации людей, принадлежащих скорее к когнитариату (социальной группе, обладающей знаниями и занимающей в силу этого господствующее положение в экономике), либо открывает простор для индивидуальной деятельности.

¹ Что можно рассматривать как преодоление отчуждения работника от средств производства в условиях капиталистической системы хозяйства, о котором писал К. Маркс.

Современная технологическая революция привела к тому, что важнейшей составляющей жизни современного человека становится постоянное усвоение и генерирование информации. Более того, высказываются мнения, в частности тем же Тоффлером, что обладание знаниями, степень образованности людей становятся основанием классового деления современного общества. По мнению последнего, в настоящее время происходит реконструкция всего техноэкономического базиса общества, переход к экономике третьей волны, которая приведет к всесторонней социальной трансформации. Это связано с тем, что на этом этапе неизбежно более важным, чем собственность, становится власть, право принимать решения и контроль над этой властью, а не над материальной собственностью. Основным видом собственности становится информация — первая форма собственности, которая является нематериальной, неосязаемой и потенциально бесконечной.

Косвенным подтверждением реальности этих процессов является то, что в развитых странах социальный статус человека все в большей и большей степени определяется уровнем его образования. Для человека, имеющего диплом престижного учебного заведения, практически нет препятствий в продвижении по службе. Поэтому в этих условиях социальное неравенство возникает в значительной степени в результате неравного доступа к образованию; необразованность становится вечным спутником граждан второго сорта. Добавим, что все ранее известные принципы социального деления базировались или на материальной собственности, или на положении в бюрократической иерархии¹. Важно отметить, что фактически любой другой член общества, оказавшись на месте представителей этих элит, мог бы с большим или меньшим успехом выполнять соответствующие социальные функции.

Как уже отмечалось, в современном обществе (переходящем на постиндустриальную стадию развития) информация, знания, интеллект, если угодно, становятся источником власти. А эти качества не обусловлены (по крайней мере, не жестко) внешними социальными факторами. Основой социальных различий становятся интеллектуальный уровень человека и его способности. В данном случае если и сохраняется возможность говорить о том, что основой классового деления служит собственность, но на этот раз не отчуждаемая собственность на средства и условия производства, а неотчуждаемые права на способности человека.

¹ Так, право рождения давало феодалу власть над крестьянами; обладание собственностью приносило капиталисту положение в обществе; политическая или хозяйственная власть поддерживала статус бюрократа или государственного служащего.

В этой связи дискуссия идет о том, является ли информация наиболее или наименее демократичным источником власти. С одной стороны, все имеют доступ к информации и монополия на нее невозможна¹. С другой стороны, доступ к ней не означает обладание ею. Самой формой существования знаний и информации является интеллект², и он служит главным фактором, ограничивающим возможности приобщения к этим ресурсам. Поэтому значимые знания сосредоточены в относительно узком кругу людей подлинных владельцев информации, социальная роль которых не может быть в современных условиях оспорена. И можно предположить, что современное классовое деление общества будет порождено отличиями внутреннего потенциала различных членов общества. Критерием такого деления станут не внешние характеристики, такие, как собственность на материальные блага, а личностные качества человека и, в первую очередь, его способность к производству информации и превращению ее в знания³.

¹ Возможно, кому-то это утверждение покажется спорным.

² Интеллект — это способность к обобщениям, память и т.д.

³ Обратите внимание, что впервые в истории условием принадлежности к господствующему классу становится право не распоряжаться благом, а способность им воспользоваться.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Несмотря на громкое название курса «История экономики», мы ограничились рассмотрением истории экономики или экономической истории почти исключительно странами, входящими в условное понятие Западной цивилизации — странами, которые мы называем «ведущими» — и России. Причем на очень коротком временном промежутке, хотя развитие экономические системы существовали уже в третьем тысячелетии до н.э.

Почему это произошло? Первое и самое очевидное объяснение: такое построение курса соответствует государственному образовательному стандарту учебной дисциплины «История экономики». Но почему таков государственный образовательный стандарт?

Построение данного курса можно рассматривать как проявление уверенности в том, что экономическое развитие стран западноевропейского региона демонстрирует в наиболее ярком виде тенденции развития мировой экономики. Это стало аксиомой¹. Налицо своеобразный «европоцентризм» в мышлении, когда европейские страны принимаются за эталон². Не удивительно, что за эталонную взята и хозяйственная идеология, лежащая в основе хозяйственной деятельности в этих странах — идеология экономического либерализма. Напомним, что суть либеральных идеалов заключается в утверждении свободы хозяйствующего субъекта. Свобода «экономического человека» утверждается как результат принадлежащих ему прав собственности, которые рассматриваются как естественные права. Индивиды как собст-

венники и граждане наделяются равными формальными правами в политико-правовой области. Максимальное использование стихийных общественных сил и минимальное принуждение — таков основополагающий принцип «чистого либерализма». Отметим, что либерализм выступает за «равенство возможностей» против «равенства результатов»¹.

Важно отметить, что либерализм исходит из существования одной модели «нормальной» экономики и видит различия национальных экономик лишь в степени их относительной отсталости или приближенности к экономическому идеалу. Либерализм, таким образом, доводит свой универсализм до идеала «открытого общества» как конечного продукта развития истории. Как мы уже отмечали, и либерализм, и как это ни покажется парадоксальным, марксизм представляют собой радикальное выражение идеи однолинейного эволюционизма. Это стремление к универсальному состоянию, хотя конечную цель развития они видят, естественно, по-разному, роднит и либералов, и марксистов (социалистов). В определенной степени именно благодаря либерализму и марксизму (которые сами являются продуктами западно-европейской цивилизации) показатели развития материальной культуры получили значительно более важную оценку, чем показатели культуры духовной².

Не только развитие экономики, но и в целом развитие мира идет под доминантой ценностей западноевропейской культуры, когда иные культуры рассматриваются как отсталые. Безусловно, западная цивилизация, в основе которой идеология индивидуализма и свободы, обеспечила мощное развитие производительных сил общества. Маркс в работе «Манифест Коммунистической партии» писал, что «Буржуазия менее чем за сто лет своего классового господства создала более многочисленные и более грандиозные производительные силы, чем все предшествовавшие поколения, вместе взятые. Покорение сил природы, машинное производство, применение химии в промышленности и земледелии, пароходство, железные дороги, электрический телеграф... — какое из прежних столетий могло подозревать, что такие производительные силы дремлют в недрах общественного труда!» Но она и обусловила примат ценностей материальной культуры, привела к господству общества «массового потребления» и культиви-

¹ Кстати, именно развитие западноевропейских стран подтверждает (хотя далеко не в полной мере) правильность формационного подхода, предложенного К. Марксом. Вспомним сторонников формационного подхода. Что они утверждают? Что каждое общество проходит в своем развитии все или хотя бы ряд формационных ступеней или что человечество в целом в лице своих передовых «исторических» народов переходит от одной формации к другой.

² Мы уже упоминали, что «иное» часто воспринимается как «нижнее». Поэтому в рамках европоцентризма страны, условно относящиеся к восточной цивилизации, неизбежно будут рассматриваться как отсталые, сошедшие с магистрального пути развития человечества.

¹ Справедливости ради отметим, что на протяжении XX в. эта идеология размывается другой доктриной — демократизмом, который также выступая за «равенство возможностей», дает этому понятию несколько иную трактовку.

² Вспомним хотя бы взгляды А. Смита, который богатство нации рассматривал как совокупность продуктов материального производства.

рует тип человека-потребителя, поощряя гедонизм, леность, чувственность и праздность. Добавим, что либерализм отождествляет буржуазного (экономического) человека, описываемого моделью рационального эгоиста, с естественным и трактует ценностно-ориентированного человека как представителя архаичной культуры, не вписывающегося в современный порядок, основанный на принципах рациональности¹.

При всем том, такой подход, получивший название *однолинейного эволюционизма*, возможно, был бы справедлив, если была бы обоснованная уверенность, что все мы движемся к одной конечной станции. А вот это и вызывает сомнения, поскольку экономические культуры имеют столь же глубокие корни, как и культуры языка или государственного устройства.

Кроме взглядов на процесс истории как однолинейного процесса выделяется идея о двухлинейном развитии общества, связанная с выделением западной и восточной цивилизаций. Эти взгляды развиваются сторонниками цивилизационного подхода, которые обращают внимание на то, что мир хозяйства не ограничен пределами только одной экономики. И на развитие нации оказывают влияние и нравственные силы, господствующие в данном народе, и специфика его исторического воспитания. Они в значительной степени определяют его хозяйственную идеологию.

Как мы уже отмечали, помимо идеологии либерализма, мощной идеологией является и консерватизм. Он представляет собой идеологию обществ, условно называемых традиционными, в значительной степени они представлены странами восточной цивилизации. Нетрудно догадаться, что консерватизм нацелен на удержание и воспроизведение традиций. Консерватизм не утверждает равноправия. Наоборот, утверждает принцип строгой иерархии, освященный правом и традицией. В области хозяйственной мотивации консерватор ориентируется не столько на материальные стимулы, сколько на выработанную привычку исполнения долга, воспитание трудовой и деловой этики, преданности фирме.

В сфере хозяйственной организации идеал консерватизма — корпоративное устройство (замкнутая организация иерархического типа, которая может быть представлена как средневековым ремесленным

¹ Интересно отметить, что либерализм в своем стремлении к универсальности и унификации, при провозглашенных ценностях терпимости и уважения, является, тем не менее, очень агрессивной культурой по существу, разрушая и уничтожая иные культуры.

цехом, так и современной фирмой). В отличие от либерализма, консерватизм проповедует наиндивидуализм — стремится не к индивидуальной свободе, а к хозяйственному единству, в котором каждый человек оказывается сопричастным некоему органическому целому. И его свобода ограничена ответственностью, которая налагается на него высшим хозяйственно-политическим порядком. С учетом вышесказанного, не удивительно, что идеология консерватизма предполагает сильную государственность. Консерватизм предполагает активное вмешательство государства в экономические процессы во имя так называемых национальных интересов. При рассмотрении экономической истории можно увидеть, что в рамках западноевропейской цивилизации идеология консерватизма получила наибольшее распространение в Германии. Это наложило существенный отпечаток на развитие данной страны, в то время как идеология либерализма в наибольшей степени характерна для США¹.

Идеология консерватизма не всегда является преградой на пути экономического роста. В определенных условиях она может обеспечить высокие темпы экономического развития, как показывает опыт Японии и других стран дальневосточного региона. Оказывается, что национальный общинный дух (который является одним из проявлений идеологии консерватизма) может быть успешно использован в современной индустриальной экономике, где традиционные национальные ценности патернализма, семейственности и общинности используются на современных предприятиях. Одно из проявлений — система пожизненного найма.

Таким образом, экономический взлет тихоокеанского региона обеспечивался факторами, которые с точки зрения идеологии либерализма следовало бы оценить как тормоз: нерастратченная традиционность, аскетическая патриархальная мораль, коллективистская идентичность. С определенным основанием можно утверждать, что «доэкономический человек» стал подспорьем экономического рывка, совершенного этими странами².

¹ Отметим, что ни одна из идеологий не существует в чистом виде, в реальности происходит смешение их элементов, возникают так называемые идеологические гибриды, когда происходит смешение элементов либерализма, консерватизма и получившей достаточное распространение в современных обществах такой хозяйственной идеологии, как демократизм (подробнее о хозяйственных идеологиях см. В.В. Радаев. Экономическая социология. М., 1998).

² Отметим, что в рамках западной цивилизации «человеческие факторы» экономического роста рассматриваются в основном как квалификация и образованность. При этом не учитывается, что они «конвертируются» в производительность, если не растрачена традиционная этика законопослушания, долга и ответственности. Лежащая же в

Стоит обратить внимание, что, даже говоря о Японии и ее успехах, мы оцениваем их с позиций достижения результатов, представляющих важными с точки зрения мышления людей западноевропейской цивилизации, где на первый план выходят достижения в области материальной культуры — высокие темпы роста валового национального продукта. Тот же европоцентризм, упомянутый выше. Экономический рост рассматривается как высшая цель и благо (аксиома классической политической экономии).

Возвращаясь к проблемам экономического развития России, следует еще раз напомнить, что ценности либерализма распространены не были. По своему мышлению, системе ценностей русский человек близок к человеку традиционного, доиндустриального общества и поэтому рыночные реформы будут реализованы и приняты им в той мере, в какой они будут соответствовать системе традиционных ценностей нашего народа.

Нельзя слепо копировать чужие образцы. Вряд ли это приведет к успеху, как не дало положительных результатов введение японской системы в некоторых американских корпорациях. Там, в силу особенностей экономического развития отсутствует система патернализма, не существует традиционных японских ценностей, и для американского рабочего предприниматель не является отцом, он всего лишь работодатель.

Как уже отмечалось, в рамках западноевропейской цивилизации примат отдается материальной культуре при понижении значимости культуры духовной. Не знаю, можно ли согласиться с тем, что в результате господства ценностей западной цивилизации многое утрачено в мировом культурном наследии.

Однако следует признать, что современная культурно-воспитательная машина (печать, телевидение, радио и т.д.) работает исходя из требований рынка, в том числе рынка массовой культуры, формирующей человека-потребителя. И пока нет оснований говорить, что переход к постиндустриальному обществу, которое в принципе предполагает творческую мотивацию (ориентацию) человека не только в процессе производства, но и в потреблении, что-либо существенно изменил в этом процессе.

Каковы тенденции развития? Ценности какой цивилизации будут определять будущее развитие человечества, в том числе экономическое? Изменятся ли приоритеты западной цивилизации при переходе

основе либерализма философия утилитаризма и гедонизма предполагает минимальную ответственность, ограниченную формальными условиями договора.

к постиндустриальному обществу? Какая система ценностей будет определять дальнейшее экономическое развитие России?

Окончательно ответить на эти вопросы вряд ли представляется возможным. Но задуматься стоит. Читайте, думайте, анализируйте, стройте свои модели и гипотезы. И удачи вам в этом увлекательном процессе.

УЧЕБНИКИ, УЧЕБНЫЕ ПОСОБИЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М., 1999.
- Белл Д. Третья технологическая революция и ее возможные социоэкономические последствия. М., 1990.
- Березин И.С. Краткая история экономического развития. М., 1998.
- Бор М.З. История мировой экономики. М., 1998.
- Бродель Ф. Динамика капитализма. Смоленск, 1993.
- Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV—XVII вв. Т. 1—3. М., 1986—1992.
- Буфетова Л.П. История экономики. Ч. 1. История рынка и рыночных институтов. Новосибирск, 1996.
- Ван дер Вее. История мировой экономики 1945—1990 гг. М., 1994.
- Вебер М. История хозяйства. М., 1923.
- Государство и рынок: американская модель. М., 1999.
- Градов А.П. Введение в историю экономики. СПб., 1999.
- Гусейнов Р. История экономики России. М., 1999.
- Дружинин Н.Д. Социально-экономическая история России. М., 1987.
- Европа в средние века: экономика, политика, культура. М., 1972.
- Зарицкий Б.Е. Л. Эрхард: секреты экономического чуда. М., 1997.
- Из истории экономической политики европейских государств в новое и новейшее время. Ростов н/Д, 1987.
- Ильин В.В., Панарин А.С., Ахиезер Л.С. Реформы и контрреформы в России. М., 1996.
- История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920—1990 гг. М., 1995.

- История экономики. Новосибирск, 1998.
- Капитализм на Востоке во второй половине XX века. М., 1995.
- Ковалев И.Н. История экономики и экономических учений. Ростов н/Д, 1999.
- Козлов С.А., Дмитриева З.В. Налоги в России до XIX века. СПб., 1999.
- Конотопов М.В., Сметанин С.И. История экономики. М., 1999.
- Кулишер И.М. История русского народного хозяйства. М., 1925.
- Кулишер И.М. История экономического быта Западной Европы. Ч. 1, 2. М. ; Л., 1931.
- Лойберг М.Я. История экономики. М., 1999.
- Локальные цивилизации в XXI веке: столкновение или партнерство. М., 1998.
- Мельянов В.А. Восток и Запад во втором тысячелетии. М., 1996.
- Неровня Т.Н. История экономики в вопросах и ответах. Ростов н/Д, 1999.
- От аграрного общества к государству всеобщего благосостояния. М., 1998.
- Подати и повинности на Древнем Востоке. СПб., 1999.
- Полянский Ф.Я. Экономическая история зарубежных стран. М., 1961.
- Поткина И.В. Индустриальное развитие дореволюционной России. М., 1994.
- Проблемы экономического и политического развития стран Европы в античную эпоху и средние века. М., 1975.
- Проблемы экономической истории капитализма. М, 1989.
- Розенберг Н., Бирдцелл Л. Как Запад стал богатым. Новосибирск, 1995.
- Тимошина Т.М. Экономическая история России. М., 1998.
- Шемякина Н.И., Понятовская Н.П. Экономическая история. М., 1994.
- Широков Г.К. Парадоксы эволюции капитализма. М., 1998.
- Экономика русской цивилизации. М., 1995.
- Экономическая история: Проблемы, исследования. М., 1993.
- Экономическая история. Реформы и реформаторы. М., 1995.

Экономическая история: Теория и практика. М., 1992.

Экономическая история зарубежных стран. Минск, 1996.

Яковец Ю.В. История цивилизаций. М., 1995.

Учебное издание

Агапова Ирина Ивановна

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ

Учебное пособие

Подписано в печать 25.08.2011. Формат 60×88¹/₁₆.
Печать офсетная. Усл.-печ. л. 10,78.
Доп. тираж II — 500 экз. Заказ № .

Издательство «Магистр».
101990, Москва, Колпачный пер., д. 9А.
Тел.: (495) 621-62-95.
e-mail: magistr-book@mail.ru

Официальным дистрибьютором Издательства МАГИСТР
является «Издательский Дом ИНФРА-М»:
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31В, стр. 1

Опт, розница, книга — почтой, доставка:

Телефоны: (495) 363-42-60 (многоканальный);
(495) 363-42-60 доб. 215 (справки о наличии);
(495) 363-42-60 доб. 246 (книга — почтой);
(495) 363-42-60 доб. 251 (заключение договоров)

Факс: (495) 363-92-12
E-mail: books@infra-m.ru. Internet: www.infra-m.ru

Т. Б. Загоруля

**ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ
ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ
В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ**

Научная монография



**Екатеринбург
2015**

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Уральский государственный горный университет»



Т. Б. Загоруля

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ

Научная монография

Екатеринбург
2015

Рецензенты: *Сикорская Г. П.*, доктор педагогических наук, профессор, директор Уральского государственного научно-образовательного центра РАО

Саламатов А. А., доктор педагогических наук, профессор, директор Института дополнительного образования и профессионального обучения ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный педагогический университет»

Печатается по решению Редакционно-издательского совета
Уральского государственного горного университета

Загоруля Т. Б.

3 14 **ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ:** научная монография / Т. Б. Загоруля; Урал. гос. горный ун-т. – Екатеринбург: Изд-во УГГУ, 2015. – 164 с.

ISBN 978-5-8019-0368-2

В монографии дано теоретико-методологическое обоснование необходимости применения инновационных педагогических технологий в образовательном пространстве вуза. Согласно позиции автора, инновационные педагогические технологии, являясь одним из эффективных способов развития инновационной культуры личности, содействуют повышению качества образования, способствуют возможности реализации концепции фасилитации в современном образовании. Экспериментальной базой исследования стали два высших учебных заведения: ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет», ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет».

Монография по направлению подготовки специалистов в докторантуре 13.00.01 – «Общая педагогика, история педагогики и образования» адресована преподавателям, студентам, менеджерам высших учебных заведений.

УДК 37.01+378

ISBN 978-5-8019-0368-2

© Уральский государственный
горный университет, 2015

© Загоруля Т. Б., 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
Глава 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ ВУЗА	8
1.1. Педагогические технологии: сущность, содержание, классификация	8
1.2. Потенциал вуза – основа для педагогической реализации инновационных технологий	35
Глава 2. ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ВУЗЕ	48
2.1. Использование инновационных педагогических технологий: из опыта работы преподавателя вуза	48
2.2. Практические задания, ситуации для проведения занятий с использованием инновационных педагогических технологий	87
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	157
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	160

ВВЕДЕНИЕ

Модернизация отечественной системы образования как непрерывного («образование через всю жизнь») предполагает использование педагогических технологий, содействующих развитию личности как носителя инновационной культуры. На это нацеливают концептуальные положения таких программных документов, как «Зеленая книга по инновациям в Европе» (1995), «Первый план действий по распространению инноваций в Европе» (1996), «Хартия инновационной культуры» (1999). В частности, в «Хартии инновационной культуры» говорится о том, что «устойчивое развитие нынешней цивилизации возможно лишь благодаря постоянным нововведениям (инновациям) в науке, образовании, культуре, экономике, управлении...» [52, с. 55]. В российском обществе это нашло отражение в Законе РФ «Об образовании» и федеральных государственных образовательных стандартах высшего профессионального образования, стимулирующих субъектов образовательного процесса – преподавателей и студентов на овладение инновационной культурой.

Чтобы образование стало важным фактором инновационного развития страны, была принята Государственная программа развития образования на 2013 – 2020 гг., утвержденная Правительством РФ [9]. Она представляет собой комплекс различных мероприятий, направленных на достижение конкретных целей и решение задач, стоящих перед российским образованием до 2020 года. В Программе сформулированы цели обеспечения соответствия качества российского образования меняющимся запросам населения и перспективным задачам развития российского общества и экономики; повышения эффективности реализации молодежной политики в интересах инновационного социально ориентированного развития страны.

Названные цели конкретизируются постановкой следующих задач:

- формирование гибкой, подотчетной обществу системы непрерывного образования, развивающей человеческий потенциал, обеспечивающей текущие и перспективные потребности социально-экономического развития Российской Федерации;
- создание современной системы оценки качества образования на основе принципов открытости, объективности, прозрачности, общественно-профессионального участия;
- обеспечение эффективной системы по социализации и самореализации молодежи, развитию потенциала молодежи и др.

Предполагается, что выполнение данной Программы будет способствовать инновационному развитию различных отраслей экономики и социальной сферы. Для этого необходимы условия, способствующие формированию адекватной образовательной среды, нацеленной на развитие инновационной культуры личности как студента, так и преподавателя. Им как субъектам единого образовательного пространства в его составной части – учебном процессе – необходимо выстраивать свою траекторию инновационного профессионального роста.

Отметим, что российская система образования имеет достижения психолого-педагогической науки и опыт педагогических инноваций, авторских школ, «золотых кафедр России», которые требуют систематического анализа и обобщения, в частности, применение технологического подхода, использование с недавнего времени понятия «технология» в сфере образования, в педагогических процессах. Согласно Г. К. Селевко, «необходимо исходить из наиболее общего, метапредметного понимания технологии как научно и/или практически обоснованной системы деятельности, применяемой человеком в целях преобразования окружающей среды, производства материальных или духовных ценностей» [39, с. 6]. Когда речь идет о сфере производства, то технологический подход – это представление производственных процессов как совокупности технологий, как концентрированное выражение достигнутого уровня развития,

внедрения научных достижений в практику, важнейший показатель высокого профессионализма деятельности. Если же речь идет о социальных процессах, культуре, образовании, о духовной сфере, то существенное отличие состоит в смысловом акценте. Он связан с развитием личности в разных возрастных периодах в процессе обучения и воспитания (образования), с субъектом образовательного процесса, развивающимся на основе использования совокупности педагогических средств, в числе которых педагогические технологии. При этом образование как система предполагает ещё разнообразные социальные, социально-политические, управленческие, культурологические, психолого-педагогические, медико-педагогические, экономические и другие аспекты.

Заметим, что в научной педагогической литературе не существует однозначного толкования используемых понятий, в числе которых «образовательная технология», иногда понимаемая узко – как технология учебного процесса. Что касается понятия «педагогическая технология», то оно значительно шире и связано с процессами обучения и воспитания в различных видах (формального, неформального и информального образования) и на разных этапах непрерывного образования (дошкольного, школьного, вузовского, послевузовского – семейного, профессионального, производственного, специального). В зарубежной литературе эти термины имеют близкое написание: «technology in education» («технологии в образовании»), «technology of education» («технологии образования»), «educational technology» («педагогические технологии»).

Исследованию технологического подхода в современном образовании посвящены работы В. П. Беспалько, М. Е. Вернадского, В. И. Боголюбова, В. В. Гузеева, Т. А. Ильиной, М. В. Кларина, А. И. Космодемьянской, М. М. Левиной, З. А. Мальковой, Н. Д. Никандрова, Ю. О. Овакимяна, В. Я. Пилиповского, Е. С. Полат, А. Я. Савельева, Г. К. Селевко, А. И. Умана и других учёных, а также зарубежных авторов (Л. Андерсон, Дж. Блок, Б. Блум, Т. Гилберт, Н. Гронлунд, Р. Мейджер, А. Ромишовски и др.). Отмечается, что технологический подход позволяет управлять педагогическими процессами; анализировать и систематизировать практиче-

ский опыт и его использование; комплексно решать образовательные и социально-воспитательные проблемы; обеспечивать благоприятные условия для развития личности как носителя инновационной культуры. При этом подчеркивается, что технологический подход к образовательным и педагогическим процессам не является универсальным, он дополняет научные подходы педагогики, психологии, социологии, социальной педагогики, политологии и других направлений науки и практики.

Наша работа посвящена вопросу использования инновационных педагогических технологий в образовательном пространстве вуза. Мы исходим из представлений о диалектике традиций и инноваций в культуре и образовании и в этом контексте рассматриваем инновационные педагогические технологии в образовательном пространстве вуза. Этому посвящена первая глава. Во второй главе представлен авторский опыт использования инновационных педагогических технологий в вузовском образовании, приведены практические задания, жизненные ситуации для анализа и принятия решений во время учебных занятий с использованием инновационных педагогических технологий.

Глава 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ ВУЗА

1. 1. Педагогические технологии: сущность, содержание, классификация

Раскрывая поставленную проблему, подробнее остановимся на эволюции понятия «технология» в педагогике, что позволит выявить сущность, содержание и классификацию педагогических технологий в контексте педагогического потенциала вуза как основы для реализации инновационных педагогических технологий. Эволюция прослеживается в работах М. В. Кларина «Педагогическая технология» [25]; Г. К. Селевко «Энциклопедия образовательных технологий» в двух томах, где представлено всё многообразие педагогических технологий от самых ранних до современных [39]; Л. Г. Смышляевой, Л. А. Сивицкой, рассмотревших педагогические технологии активизации обучения в высшей школе в настоящий период времени [43]; А. П. Панфиловой «Инновационные педагогические технологии. Активное обучение» также рассмотрены различные технологии, востребованные в современной педагогике [29].

До середины 50-х гг. XX века технология в образовании соотносилась прежде всего с применением технических средств обучения, дальнейшим шагом стало программированное обучение. В 60-е гг. XX века технологический подход в обучении уже включает: составление полного набора целей; подбор критериев их измерения и оценки; точное описание условий обучения. В 70-х гг. XX века уточняется общая направленность педагогической технологии: решать дидактические проблемы на пути управления учебным процессом с точно заданными целями, достижение которых должно поддаваться четкому описанию и определению.

В настоящее время педагогическая технология рассматривается как инструмент управления педагогическими системами. Отсюда технологизация образования, разработка и применение педагогических технологий, которая отражает идею полной управляемости учебным процессом. Выявлены специфические черты технологии обучения [21]:

- разработка диагностически поставленных целей обучения;
- строгая ориентация всех учебных процедур на достижение учебных целей;
- оперативная обратная связь, оценка текущих и итоговых результатов, коррекция обучения;
- воспроизводимость обучающих процедур.

Главной особенностью технологического построения учебного процесса является последовательная ориентация на четко определенные цели. Специфика протекания учебного процесса в условиях технологического подхода состоит в том, что в этом случае ставится цель конструировать учебный процесс, учитывая современные требования (образовательные стандарты, содержание компетенций и т. д.).

Исследователи Л. В. Загрекова, В. В. Николина в своей работе указывают, что термин «педагогические технологии» (технология обучения, образовательные технологии и др.) имеет более 300 формулировок [21].

Согласно позиции Г. К. Селевко [39], в научном понимании и употреблении термина «педагогическая технология» существуют разночтения, среди которых он называет четыре позиции.

1. Педагогические технологии как средство, т. е. как производство и применение методического инструментария, аппаратуры, учебного оборудования и ТСО для учебного процесса (В. Бухвалов, В. Паламарчук, Б. Т. Лихачёв, С. А. Смирнов, Н. Б. Крылова, Р. де Киффер, М. Мейер).

- Педагогическая технология включает всё: «от мела и классной доски» (Р. Де Киффер) до «всех вещей, которые можно включить в розетку в стене» (М. Мейер).

- Педагогическая технология – совокупность психолого-педагогических установок, определяющих специальный набор и компоновку форм, методов, способов, приёмов обучения, воспитательных средств; она есть организационно-методический инструментарий педагогического процесса (Б. Т. Лихачёв).

- Педагогическая технология – это новый тип средств обучения (С. А. Смирнов).

- Педагогическая технология – совокупность средств и методов воспроизведения теоретически обоснованных процессов обучения и воспитания, позволяющих успешно реализовать поставленные образовательные цели («Российская педагогическая энциклопедия»).

- Школьные технологии – средства учебной деятельности, связанные с применением современной техники (Н. Б. Крылова).

2. Вторую позицию научного понимания термина «педагогическая технология» представляют В. П. Беспалько, И. А. Зязюн, М. А. Чошанов, В. А. Сластёнин, В. М. Монахов, А. М. Кушнир, Б. Скиннер, С. Гибсон, Т. Сакамото и др. Они считают, что педагогическая технология – это процесс коммуникации (способ, модель, техника выполнения учебных задач), основанный на определённом алгоритме, программе, системе взаимодействия участников педагогического процесса. Близко к этой позиции понимание педагогической технологии как искусства, мастерства преподавания, воспитания.

- Педагогическая технология – это систематическое использование людей, идей, учебных материалов и оборудования для решения педагогических проблем (С. Гибсон).

- Педагогическая технология – это содержательная техника реализации учебного процесса (В. П. Беспалько).

- Технология обучения – это составная процессуальная часть дидактической системы (М. А. Чошанов).

- Педагогическая технология – это строго научное проектирование и точное воспроизведение гарантирующих успех педагогических действий (В. А. Сластёнин).

- Педагогическая технология – это продуманная во всех деталях модель совместной педагогической деятельности по проектированию, организации и проведению учебного процесса с безусловным обеспечением комфортных условий для учащихся и учителя (В. М. Монахов).

- Педагогическая технология – это оптимальный способ действия (достижения цели) в заданных условиях (А. М. Кушнир).

3. Представители третьей позиции (П. И. Пидкасистый, В. В. Гузеев, М. Эраут, Р. Кауфман, С. Ведемейер) рассматривают педагогическую технологию как обширную область знания, опирающуюся на данные социальных, управленческих и естественных наук.

- Технология обучения (педагогическая технология) – новое направление в педагогической науке, которое занимается конструированием оптимальных обучающих систем, проектированием учебных процессов (П. И. Пидкасистый).

- Образовательная технология – это система, включающая представление об исходных данных и планируемых результатах обучения, средства диагностики текущего состояния обучаемых, набор моделей обучения и критерии выбора оптимальной модели обучения для конкретных условий (В. В. Гузеев). Эта позиция требует от технологии однозначной детерминации, гарантированности результатов (пусть даже в области вероятностных характеристик).

4. Четвёртая позиция представляет многоаспектный подход и предлагает рассматривать педагогические (образовательные) технологии как многомерный процесс (М. В. Кларин, В. В. Давыдов, Г. К. Селевко, Д. Финн, К. М. Силбер, П. Митчел, Р. Томас).

- Педагогическая технология означает системную совокупность и порядок функционирования всех личностных, инструментальных и методологических средств, используемых для достижения педагогических целей (М. В. Кларин).

- Педагогическая технология есть комплексный интегративный процесс, включающий людей, идеи, средства и способы организации деятельности для анализа проблем и планирования, обеспечения, оценивания

и управления решением проблем, охватывающий все аспекты усвоения знаний (К. Н. Силбер).

- Педагогическая технология – это системный метод создания, применения и определения всего процесса преподавания и усвоения знаний с учётом технических и человеческих ресурсов и их взаимодействия, ставящий своей задачей оптимизацию форм образования (ЮНЕСКО).

- Педагогическая (образовательная) технология – это система функционирования всех компонентов педагогического процесса, построенная на научной основе, запрограммированная во времени и в пространстве и приводящая к намеченным результатам (Г. К. Селевко).

Из приведённых определений следует, что педагогическая технология – это категория педагогики, обладающая большой степенью общности, обобщённости, многомерности. Разнообразные трактовки понятия «педагогическая технология» свидетельствуют о том, что это качественно новая ступень в развитии «производственного аппарата» педагогики.

Г. К. Селевко [39, с. 13-14] представляет структуру педагогической технологии следующим образом:

Вертикальная структура. Поскольку любая педагогическая технология охватывает определённую область педагогической деятельности, постольку она, с одной стороны, включает в себя ряд составляющих её деятельностей (и соответствующих технологий), с другой стороны, сама может быть включена как составная часть в деятельность (технологию) более широкого (высокого) уровня. В этой иерархии (вертикальной структуре) Г. К. Селевко выделяет четыре соподчинённых класса образовательных технологий (адекватных уровням организационных структур деятельности людей и организаций, рис. 1), а именно метатехнологии, макротехнологии, мезотехнологии, микротехнологии. Остановимся на их характеристике (рис. 1).

1. Метатехнологии представляют образовательный процесс на уровне реализации социальной политики в области образования (социально-педагогический уровень). Это общепедагогические (общедидактические, общевоспитательные) технологии, которые охватывают целостный образо-

вательный процесс в стране, регионе, учебном заведении. Примеры: технология развивающего обучения, технология управления качеством образования в регионе, технология воспитательной работы в данной школе.

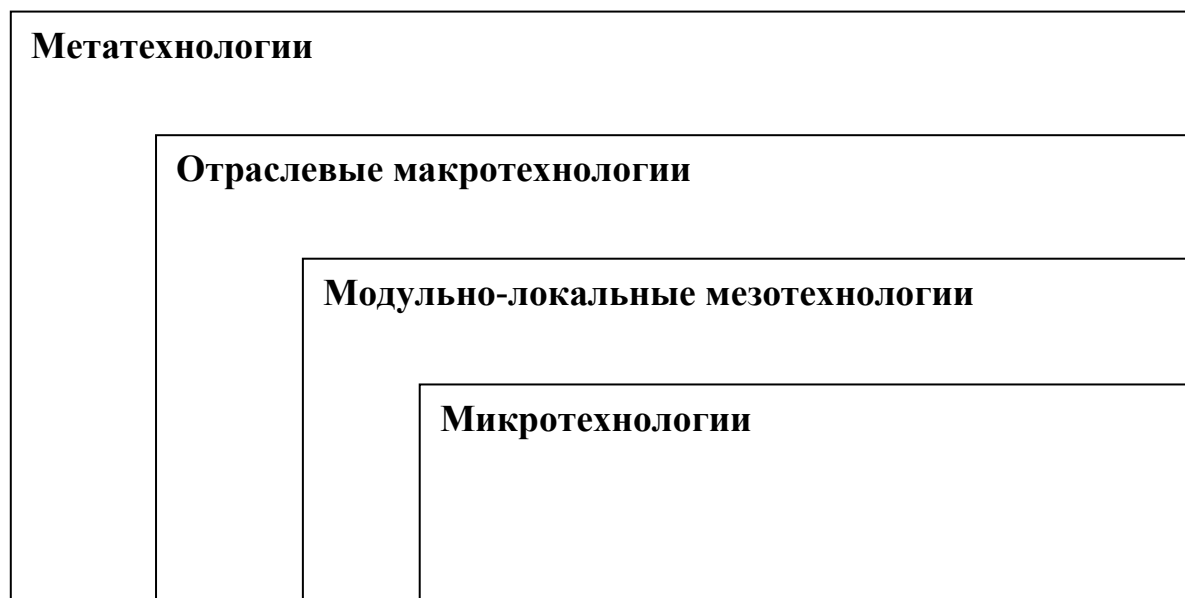


Рис. 1. Вертикальная структура педагогических технологий

2. Макротехнологии, или отраслевые педагогические технологии, охватывают деятельность в рамках какой-либо образовательной отрасли, области, направления обучения или воспитания, учебной дисциплины (общепедагогический и общеметодический уровни). Примеры: технология преподавания учебного предмета, технология компенсирующего обучения.

3. Мезотехнологии, или модульно-локальные технологии, представляют собой технологии осуществления отдельных частей (модулей) учебно-воспитательного процесса или направленные на решение частных, локальных дидактических, методических или воспитательных задач. Примеры: технология отдельных видов деятельности субъектов и объектов, технология изучения данной темы, технологии урока, технологии усвоения, повторения или контроля знаний.

4. Микротехнологии – это технологии, направленные на решение узких оперативных задач и относящиеся к индивидуальному взаимодей-

ствию или самовоздействию субъектов педагогического процесса (контактно-личностный уровень). Примеры: технология формирования навыков письма, тренингов по коррекции отдельных качеств индивида.

Вслед за Г. К. Селевко рассмотрим структуру понятия «педагогическая технология», которая может быть представлена в виде логико-смысловой модели (семантического фрактала, по В. Э. Штейнбергу, рис. 2). Семантический фрактал представляет логико-смысловую модель знания в виде многомерной системы координат. Геометрически он изображается как плоский радиально-концентрический каркас, на котором размещены смысловые элементы знания (знаково-символические элементы, опорные сигналы, понятийные, графические и символические обозначения), образующие семантически связную систему.

Инвариантная многомерная структура педагогических технологий содержит следующие компоненты:

- уровень технологии (метатехнологии, отраслевые, модульно-локальные, микротехнологии);
- научный компонент (идеи, принципы, закономерности, классификации, философские основы, методологические подходы, факторы и механизмы развития, техническая база, обобщение передового опыта и т. д.);
- формализованно-описательный компонент (содержание, модель, цели и задачи, структура);
- процессуально-деятельностный компонент (целеполагание, планирование, учёт ресурсов, организация, формы и методы деятельности, реализация целей, управление, анализ результатов, рефлексия);
- свойства субъекта технологии (ориентация педагогического взаимодействия, профессионализм, технологическая компетентность, коммуникативность, педагогическая техника, мастерство, творчество, индивидуальность, подход к учащимся, стиль);
- свойства объекта технологии (обученность, обучаемость, способности, потребности, Я-концепция, воспитанность, направленность, индивидуальные и возрастные особенности).

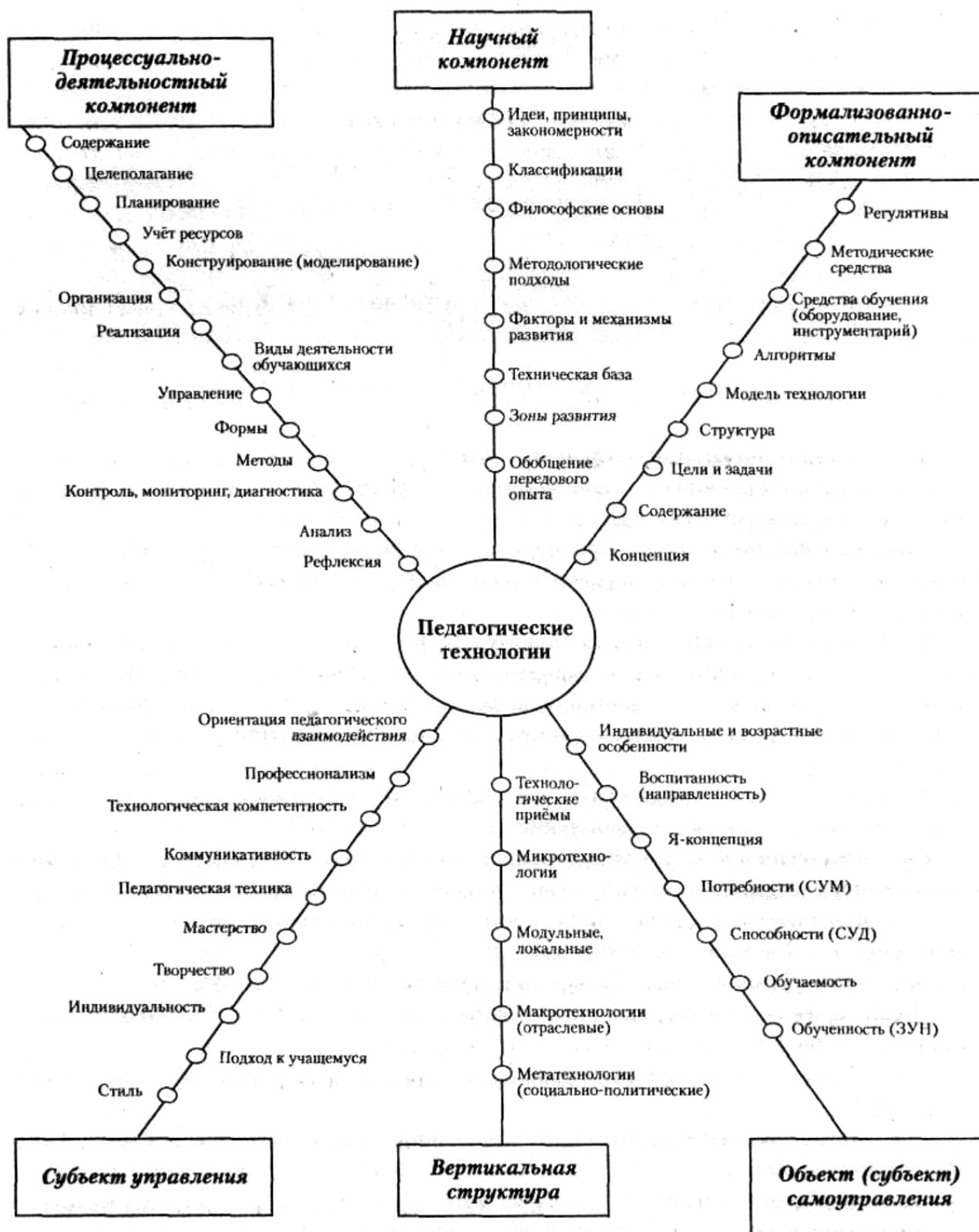


Рис. 2. Логико-смысловая модель понятия «педагогическая технология»

Горизонтальная структура педагогической технологии содержит три основных аспекта:

1) научный: технология является научно разработанным (разрабатываемым) решением определённой проблемы, основывающимся на достижениях педагогической теории и передовой практики;

2) формально-описательный: технология представляется моделью, описанием целей, содержания, методов и средств, алгоритмов действий, применяемых для достижения планируемых результатов;

3) процессуально-деятельностный: технология есть сам процесс деятельности объектов и субъектов, их целеполагание, планирование, организация, реализация целей и анализ результатов.

Таким образом, педагогическая технология функционирует и в качестве области педагогической теории, исследующей и проектирующей наиболее рациональные пути обучения, и в качестве системы алгоритмов, способов и регулятивов деятельности, и в качестве реального процесса обучения и воспитания (рис. 3). Она может быть представлена либо всем комплексом своих аспектов, либо научной разработкой (проектом, концепцией), либо описанием программы действий, либо реально осуществляющимся в практике процессом.

Итак, педагогическая (образовательная) технология – это система функционирования всех компонентов педагогического процесса, построенная на научной основе, запрограммированная во времени и в пространстве и приводящая к намеченным результатам (Г. К. Селевко).

Технологический подход открывает новые возможности для концептуального и проектировочного освоения различных областей и аспектов образовательной, педагогической, социальной действительности. Данный подход позволяет:

- с большей определённой предсказывать результаты и управлять педагогическими процессами;
- анализировать и систематизировать на научной основе практический опыт и его использование;

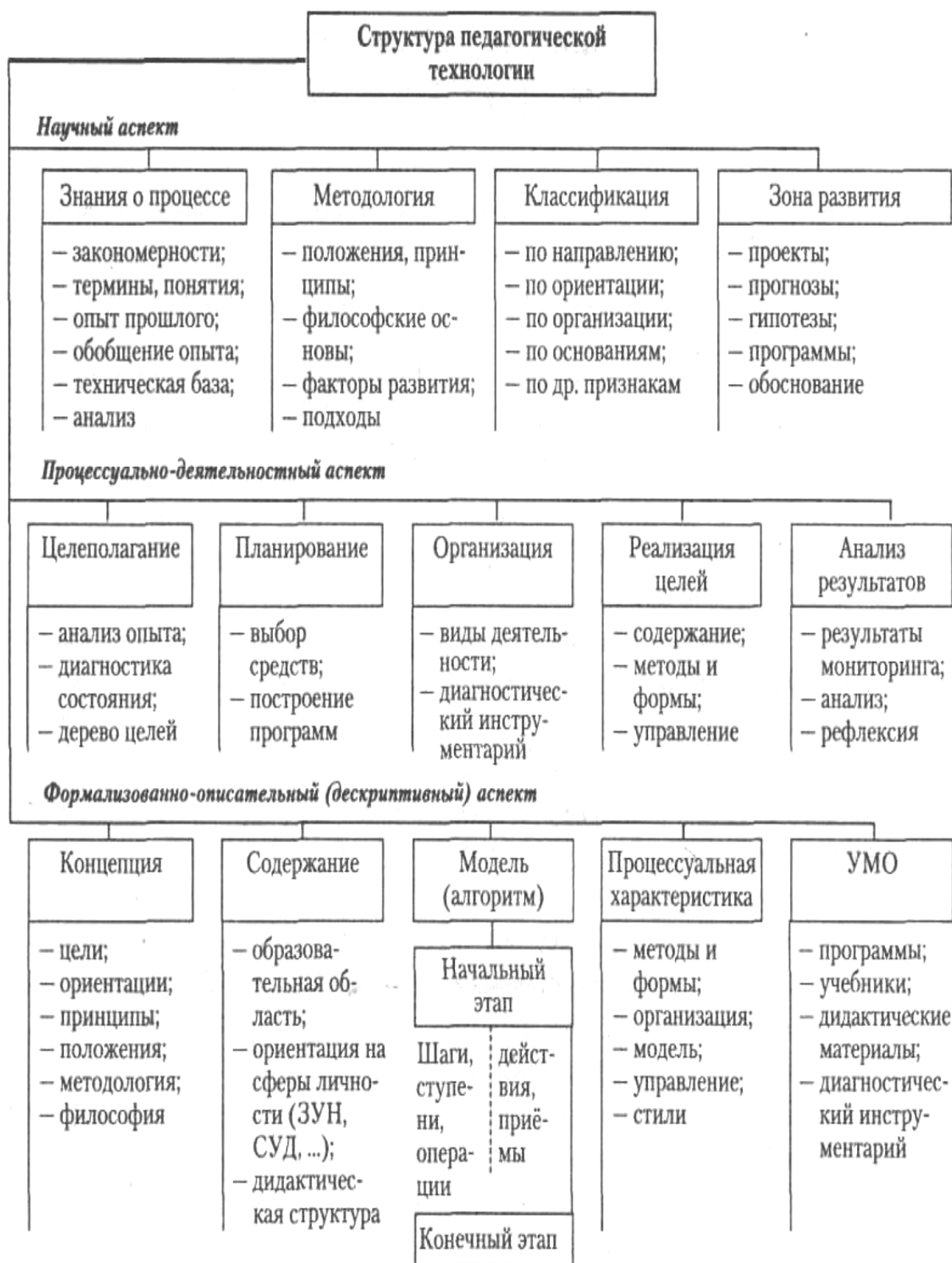


Рис. 3. Три аспекта горизонтальной структуры педагогической технологии

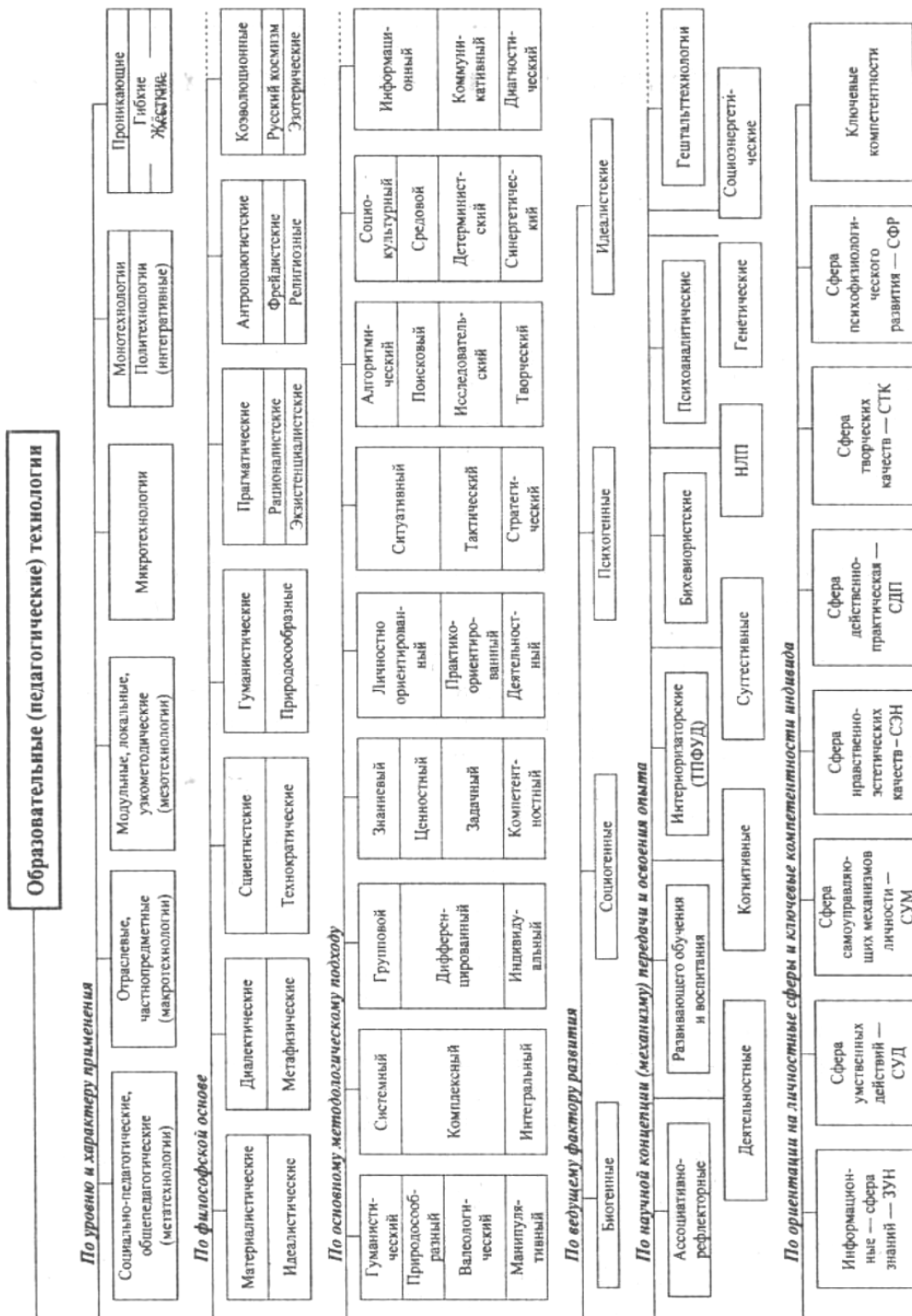
- комплексно решать образовательные и социально-воспитательные проблемы;
- обеспечивать благоприятные условия для развития личности;
- уменьшать эффект влияния неблагоприятных обстоятельств на человека;
- оптимально использовать имеющиеся в распоряжении ресурсы;
- выбирать наиболее эффективные и разрабатывать новые технологии и модели для решения возникающих социально-педагогических проблем.

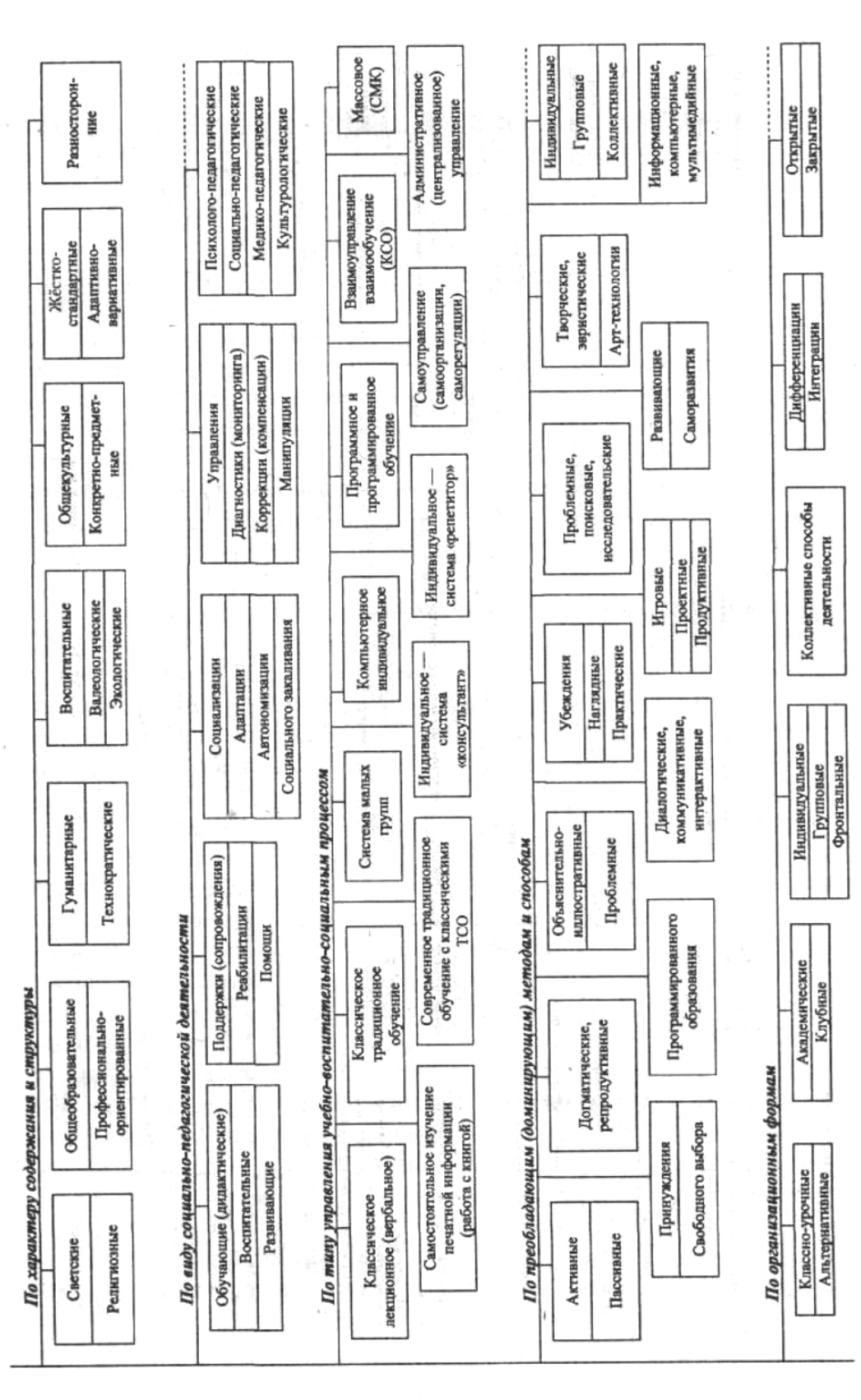
Отметим, что технологический подход в педагогике мы рассматриваем как дополняющий, взаимосвязанный с другими научными подходами (в социологии, психологии, менеджменте и т. д.). Далее представим классификацию педагогических технологий.

Наиболее полная классификация педагогических технологий представлена в работе Г. К. Селевко [39, с. 20-24]. В основу объединения технологий в классы положены наиболее существенные стороны и признаки: 1) уровень применения; 2) философская основа; 3) методологический подход; 4) ведущий фактор развития личности; 5) научная концепция (механизм) передачи и освоения опыта; 6) ориентация на личностные сферы и структуры индивида; 7) характер содержания и структуры; 8) основной вид социально-педагогической деятельности; 9) тип управления учебно-воспитательным процессом; 10) преобладающие методы и способы; 11) организационные формы; 12) средства обучения; 13) подход к ребёнку и ориентация педагогического взаимодействия; 14) направления модернизации; 15) категория педагогических объектов.

В каждый класс входят ряды сходных по данному признаку групп педагогических технологий. Эти ряды представляют собой горизонтальную структуру образования, иногда они содержат однородные элементы, иногда образуют некоторую шкалу разновидностей (моделей).

Предлагаемая классификация (рис. 4), по мнению Г. К. Селевко [39, с. 20-24], не является исчерпывающей, поэтому некоторые ряды остаются открытыми.





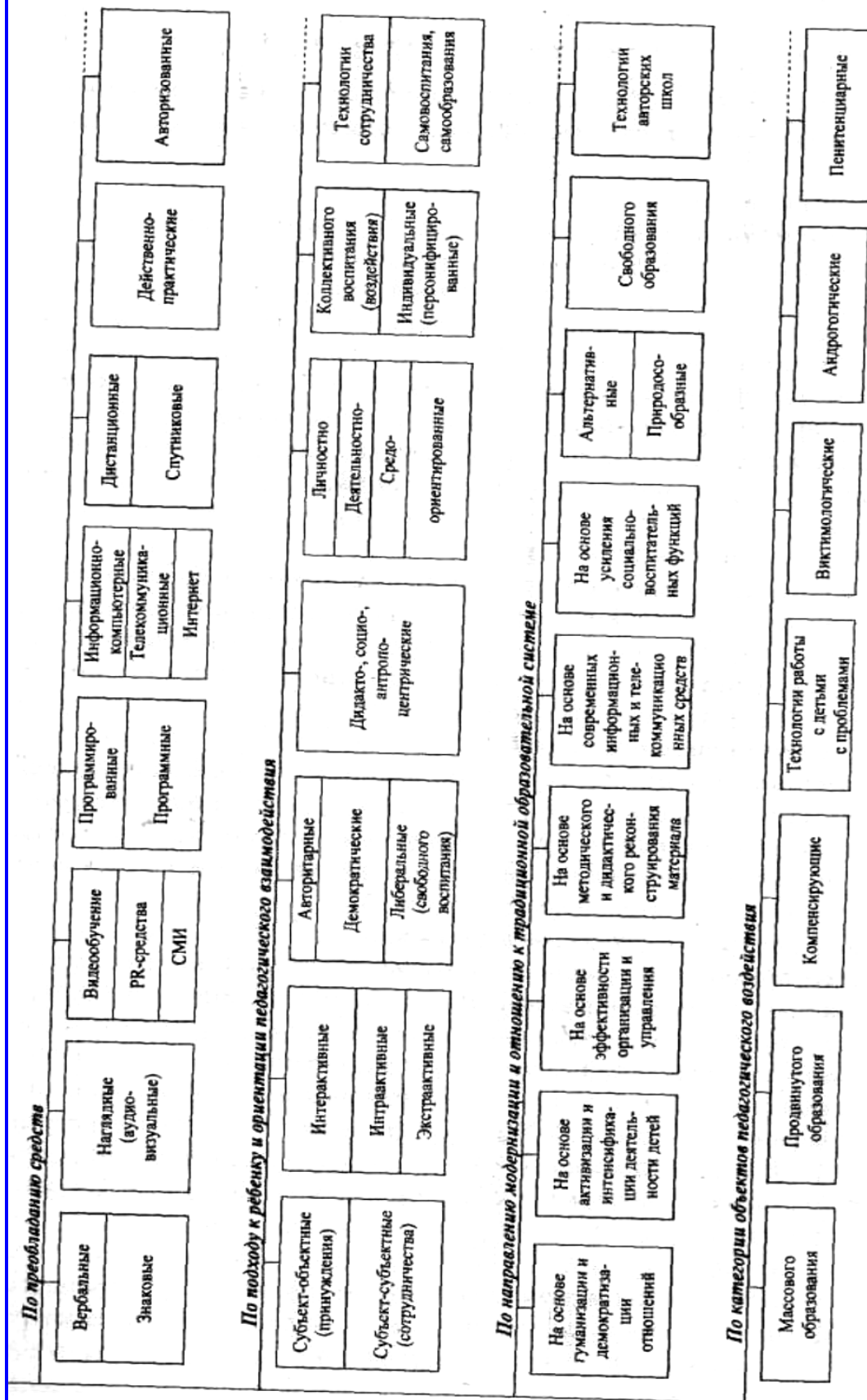


Рис. 4. Классификация педагогических технологий (по Г. К. Селевко)

1. Уровень применения

Как уже отмечалось, по уровню и характеру применения образовательные технологии образуют вертикальную структуру – иерархию: метатехнологии (социально-педагогические, общепедагогические), макротехнологии (отраслевые, частнометодические, предметные), мезотехнологии (модульные, локальные) и микротехнологии (конкретно-личностные), а также горизонтальный ряд: монотехнологии, политехнологии (синкретичные), гибкие и проникающие.

2. Философская основа

По философской основе выделяются следующие наиболее яркие типы: материалистические, идеалистические, диалектические, метафизические, (технократические), гуманистические, природосообразные, прагматические, экзистенциалистские, религиозные, антропологические, эзотерические, космистские, коэволюционные.

3. Методологический подход

Методологический подход определяет ведущие принципы организации педагогического процесса и деятельность его участников. Для различных аспектов технологии это могут быть разные принципы (комплексный подход). Наиболее распространённые: гуманистический, системный, групповой, знаниевый, личностно ориентированный, ситуативный, алгоритмический, социокультурный, информационный, природосообразный, комплексный, дифференцированный, ценностный, поисковый, средовой, валеологический, заданный, практико-ориентированный, тактический, исследовательский, детерминистский, коммуникативный, манипулятивный, интегральный, индивидуальный, компетентностный, деятельностный, стратегический, творческий, синергетический, диагностический.

4. Ведущий фактор развития личности

По ведущему фактору психического развития различаются: биогенные, социогенные, психогенные и идеалистские технологии. Сегодня общепринято, что развитие индивида есть результат совокупного влияния биогенных, социогенных и психогенных факторов, но конкретная техно-

логия может учитывать или делать ставку, опираться на какой-либо из них, считать его основным.

5. Научная концепция освоения опыта

По научной концепции процессов обучения, воспитания и социализации (освоения опыта и отражения окружающего мира) выделяются: ассоциативно-рефлекторные, деятельностные, развивающие, интериоризаторские, бихевиористские, гештальт-технологии, технологии нейролингвистического программирования, суггестивные, психоаналитические, генетические, социоэнергетические.

6. Ориентация на сферы и структуры индивида

По целевой ориентации на сферы и структуры индивида: информационные технологии – формирование знаний, умений, навыков по основам наук (ЗУН); операционные – формирование способов умственных действий (СУД); эмоционально-художественные и эмоционально-нравственные – формирование сферы эстетических и нравственных отношений (СЭН), технологии саморазвития – формирование самоуправляющихся механизмов личности (СУМ); эвристические – развитие сферы творческих способностей (СТВ), практические – формирование действенно-практической сферы (СДП) и сферы психофизиологического развития (СФР), а также различные ключевые компетентности личности.

7. Характер содержания

По характеру содержания и структуры называются технологии: светские и религиозные, общеобразовательные и профессионально ориентированные, гуманитарные и технократические, валеологические и экологические, различные отраслевые (частнопредметные).

8. Вид педагогической деятельности

По основному виду социально-педагогической деятельности в настоящее время различают:

– обучающие (дидактические), воспитательные и развивающие технологии;

- технологии педагогической поддержки (сопровождения), заключающиеся в совместной с ребёнком деятельности по определению его интересов, возможностей и путей развития;
- технологии реабилитации как восстановления каких-либо утраченных способностей или функций;
- технологии педагогической помощи – традиционный вид деятельности учителя;
- технологии, направленные на создание условий эффективной социализации – самостоятельного освоения ребёнком общественных норм и ценностей; возможны акценты в этих технологиях на социальную адаптацию (приспособление) к условиям среды, на социальную автономизацию (сохранение и развитие самостоятельности и индивидуальности), на социальное закаливание (подготовленность к встрече с неблагоприятными обстоятельствами);
- управленческие, охватывающие не только целостный педагогический процесс, но и его отдельные части; к ним примыкают технологии диагностики, мониторинговые, а также коррекционные (компенсирующие);
- наконец, педагогическая деятельность в некоторых технологиях неотделима от психологической, социальной, медицинской, культурологической, экономической: отсюда – соответствующие названия технологий.

9. Тип управления

По типу управления учебно-воспитательным процессом академиком В. П. Беспалько предложена такая классификация педагогических технологий (по В. П. Беспалько, – систем). Взаимодействие учителя с учеником (управление) может быть разомкнутым (неконтролируемая и некорректируемая деятельность учащихся), цикличным (с контролем, самоконтролем и взаимоконтролем), рассеянным (фронтальным) или направленным (индивидуальным) и, наконец, ручным (вербальным) или автоматизированным (с помощью учебных средств). Кроме того, необходимо учесть направление педагогического взаимодействия (учитель – ученик, ученик – учитель, ученик – ученик, учитель – класс, учитель – малая группа (внут-

ри класса), ученик – класс, класс – ученик; в роли субъекта может отдельно выступать книга или компьютер).

Обобщая предложенную В. П. Беспалько классификацию педагогических систем по типу организации и управления познавательной деятельностью на все виды учебно-воспитательных взаимодействий и деятельности педагогов и учащихся (субъектов и объектов), Г. К. Селевко представляет следующие виды педагогических технологий:

- классическое – традиционное, классно-урочное лекционное обучение (управление – разомкнутое, рассеянное, ручное; учитель – класс);
- современное традиционное обучение с помощью учебной книги (цикличное, направленное, ручное; книга – ученик) – самостоятельная работа;
- классическое традиционное обучение (лекция + самостоятельная работа);
- обучение с применением лекции, книги и аудиовизуальных технических средств обучения;
- система «малых групп» (цикличное, рассеянное, ручное + автоматизированное;
- учитель – малая группа – коллективные, групповые, дифференцированные способы обучения и воспитания;
- система «консультант» (разомкнутое, направленное, ручное; учитель – ученик) – индивидуальные консультации без обратной связи;
- система «репетитор» (цикличное, направленное, ручное + автоматизированное; учитель – ученик) – индивидуальное обучение и воспитание;
- компьютерное обучение (цикличное, направленное, автоматизированное; компьютер – ученик);
- программное, или программированное, обучение (цикличное, направленное, автоматизированное; учитель, компьютер – ученик), для которого есть заранее составленная программа – «персонализированное образование».

Г. К. Селевко выделяет не попадающие под классификацию В. П. Беспалько самоуправление (самостоятельная работа, самообразование, самовоспитание) – сознательное управление учеником собственной

деятельностью, самоуправление (общение в паре) и управление с помощью средств массовой коммуникации (СМК).

И, наконец, особое место занимают технологии административного управления педагогическими коллективами, учреждениями, образовательными объектами. В практике обычно выступают различные комбинации этих «монодидактических» систем.

10. Методы и способы

Методы и способы обучения и воспитания определяют названия многих существующих технологий: догматические, репродуктивные, объяснительно-иллюстративные, принуждения, свободного выбора, программированного образования, проблемные, поисковые, исследовательские, развивающие, саморазвития, групповые, коллективные, информационные, диалогические, коммуникативные, интерактивные, игровые, трудовые, творческие, арт-технологии и др.

11. Организационные формы

По организационным формам учебно-воспитательного процесса наиболее яркие типы технологий: классно-урочные и альтернативные им, академические и клубные, индивидуальные и групповые, открытые и закрытые, коллективные способы обучения и воспитания, дифференцированное обучение.

12. Средства обучения и воспитания

Современные средства обучения и воспитания кладутся в основу классификации технологий по их типам: вербальные (аудио), наглядные (видеообучение), аудиовизуальные, программированные, электронно-обучающие, компьютерные, телекоммуникационные, дистанционные, спутниковые и разнообразные действенно-практические.

13. Подход к обучающемуся

По подходу к обучающемуся и воспитательной ориентации (характеру воспитательных взаимодействий) выделяются несколько типов технологий: субъект-объектные и субъект-субъектные, авторитарные, технологии свободного воспитания, дидактоцентрические технологии, социоцентрические технологии, антропоцентрические и педоцентрические тех-

нологии, личностно ориентированные технологии, средо-ориентированные и деятельностно-ориентированные технологии, технологии коллективного и индивидуального воспитания, сотрудничества, самовоспитания, эзотерические технологии.

14. Направление модернизации

Названия большого класса современных технологий определяются содержанием тех модернизаций и модификаций, которым в них подвергается традиционная классно-урочная педагогическая система.

По направлению модернизации и отношению к традиционной образовательной системе можно выделить следующие группы технологий.

Педагогические технологии на основе гуманизации и демократизации педагогических отношений. Это технологии с процессуальной ориентацией, приоритетом личностных отношений, индивидуального подхода, нежёстким, демократическим управлением и яркой гуманистической направленностью содержания. К ним относятся педагогика сотрудничества, гуманно-личностная технология Ш. А. Амонашвили, система преподавания литературы как предмета, формирующего человека, Е. Н. Ильина.

Педагогические технологии на основе активизации и интенсификации деятельности учащихся. Примеры: игровые технологии, проблемное обучение, технология обучения на основе конспектов опорных сигналов В. Ф. Шаталова, коммуникативное обучение В. Ф. Шаталова, коммуникативное обучение Е. И. Пассова.

Педагогические технологии на основе эффективности организации и управления процессом обучения. Примеры: программированное обучение, технологии дифференцированного обучения (В. В. Фирсов, Н. П. Тузик), технологии индивидуализации обучения (А. С. Границкая, В. Д. Шадриков), перспективно-опережающее обучение с использованием опорных схем при комментируемом управлении (С. М. Лысенкова), групповые и коллективные способы обучения (И. Б. Первин, В. К. Дьяченко), компьютерные (информационные) технологии и др.

Педагогические технологии на основе методического усовершенствования и дидактического реконструирования учебного материала:

укрупнение дидактических единиц (УДЕ) П. М. Эрдниева, технология «Диалог культур» В. С. Библера и С. Ю. Курганова, система «Экология и диалектика» Л. В. Тарасова, технология реализации теории поэтапного формирования умственных действий Н. И. Талызиной и М. Б. Воловича и др.

Педагогические технологии на основе усиления социально-воспитательных функций образовательных учреждений (технология адаптивной школы, здоровьесберегающие технологии).

Педагогические технологии на основе современных информационно-телекоммуникационных средств (СМК): эта новая группа технологий выделена в силу того, что применение данных средств не только значительно преобразует структуру учебного процесса, но и создаёт небывалые условия для его интенсификации.

Технологии на основе усиления социально-воспитательных функций педагогических процессов подразумевают целенаправленно организованные воздействия со стороны среды, социальных субъектов воспитания (семья, средства массовой информации и т. п.).

Альтернативные, радикально изменяющие обучение: например, вальдорфская педагогика Р. Штейнера, технология свободного труда С. Френе, технология вероятностного образования А. М. Лобка.

Наконец, можно выделить *целостные политехнологии авторских школ* (из наиболее известных – «Школа самоопределения» А. Н. Тубельского, «Русская школа» И. Ф. Гончарова, «Школа для всех» Е. А. Ямбурга, «Школа-парк» М. Балабана и др.).

15. Категория педагогических объектов

По категории педагогических объектов (обучающихся и воспитываемых) наиболее важны:

- массовые школьные технологии;
- технологии продвинутого уровня;
- технологии компенсирующего обучения;
- различные виктимологические технологии;

– технологии работы с отклоняющимися (трудными и одарёнными) детьми.

Эта классификация не во всём удовлетворяет требованиям единства оснований, однородности (рядоположенности) и взаимоисключаемости объектов и поэтому требует дальнейшей доработки. Она может служить базой для технологического подхода и ориентации в мире педагогических технологий. Одни классификационные типы больше пригодны для решения практических задач учебно-воспитательного процесса, другие представляют лишь теоретический интерес.

При идентификации технологии конкретного педагогического процесса надо иметь в виду, что классификационные типы далеко не всегда существуют в чистом виде (в моноварианте), а чаще сочетаются, синтезируются, проникают друг в друга.

Для нашего исследования интерес представляют и другие классификации педагогических технологий. Так, в работе Н. В. Бордовской, А. А. Реан «Педагогика» [7, с. 98] выделены образовательные (педагогические) технологии, специфика которых зависит от ориентации на определенную образовательную парадигму или дидактическую концепцию, профессионально-личностных особенностей педагога, культурно-образовательных традиций страны или региона. Соответственно, выделяются следующие виды педагогических технологий.

Структурно-логические технологии обучения. Они представляют собой поэтапную организацию постановки дидактических задач, выбора способов их решения, диагностики и оценки полученных результатов. Логика структурирования таких задач может быть разной: от простого к сложному, от теоретического к практическому и наоборот.

Игровые технологии. Эти технологии представляют собой игровую форму взаимодействия субъектов образовательного процесса (учителя и учащихся) через реализацию определенного сюжета (игры, сказки, спектакля, делового общения). В процессе обучения используются разные виды игр: занимательные, театрализованные, деловые, ролевые, компьютерные и другие.

Компьютерные технологии. Они реализуются в рамках системы «учитель–компьютер–ученик» с помощью обучающих программ различного вида (информационных, тренинговых, контролирующих, развивающих и др.).

Диалоговые технологии. Этот вид технологии связан с созданием коммуникативной среды, с расширением пространства сотрудничества на уровне «учитель–ученик», «ученик–ученик», «учитель–автор», «ученик–автор» в ходе постановки и решения учебно-познавательных задач.

Тренинговые технологии – это система деятельности по отработке определенных алгоритмов учебно-познавательных действий и способов решения типовых задач в ходе обучения (тесты и практические упражнения).

Далее рассмотрим классификацию, предложенную Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгиным [45, с. 118]. Они выделяют два вида педагогических технологий – традиционные и инновационные.

Традиционное обучение опирается в основном на объяснительно-иллюстративный и репродуктивный методы. Основная его сущность сводится к процессу передачи учащимися готовых, известных знаний.

Новые образовательные (педагогические) технологии являются результатом научных исследований, которые обусловлены научными открытиями. Например, развитие кибернетики и вычислительной техники обусловило развитие программированного обучения; результаты исследований закономерностей развития человеческого мышления привели к развитию проблемного обучения.

Анализ обозначенного подхода к классификации педагогических технологий показывает, что позитивной его стороной является сравнительная простота: выделение только двух групп технологий – традиционных и инновационных. Кроме того, авторы акцентируют внимание на научных основах педагогической технологии, подчеркивают, что педагогические технологии не могут возникнуть спонтанно, стихийно в процессе работы педагога-практика, но являются результатом целенаправленной исследовательской работы ученых или коллективов групп исследователей.

Вместе с тем представленная классификация педагогических технологий имеет недостатки. Главный недостаток ее состоит в искусственном противостоянии традиционных и инновационных технологий обучения: инновационные технологии обучения зародились в недрах традиционного обучения и получили развитие именно на основе его позитивных достижений. Например, идеи программированного и проблемного обучения получили интенсивную разработку в советской дидактике уже в период 60-х годов XX в. В этот период по теории программированного обучения создаются работы отечественных ученых Н. Ф. Талызина, Л. Н. Ланда, В. П. Беспалько [21].

Все классификации педагогических технологий отличаются логическим основанием, имеют свои особенности, которые следует учитывать в педагогической деятельности современного преподавателя вуза. Необходимо избегать эклектики, некомпетентного применения названных классификаций.

Интересная типология педагогических технологий приведена в статье Э. Зеера и Э. Сыманюк [22, с. 22-28]. Авторы предлагают классифицировать педагогические технологии следующим образом.

Когнитивно-ориентированные технологии: диалоговые методы обучения, семинары-дискуссии, проблемное обучение, когнитивное инструктирование, когнитивные карты, инструментально-логический тренинг, тренинг рефлексии и др.

Деятельностно-ориентированные технологии: методы проектов и направляющих текстов, контекстное обучение, организационно-деятельностные игры, технологические карты, комплексные задания, имитационно-игровое моделирование технологических процессов и др.

Личностно-ориентированные технологии: интерактивные и имитационные игры, тренинги развития, развивающая психодиагностика и др.

Исследователи В. Мануйлов, И. Федоров, М. Благовещенская [27, с. 117-123] считают, что приоритетными в сфере высшего образования являются комплексные образовательные технологии: педагогические; информационные (сетевые); интеллектуальные; инновационные.

В настоящее время существует более 50 педагогических технологий, созданных педагогами-новаторами. Все они основаны на методах активного обучения, поэтому с полным правом именуются интенсивными образовательными технологиями (правда, эти технологии отражают инновационный педагогический опыт общеобразовательной школы).

В. Мануйлов, И. Федоров, М. Благовещенская [27, с. 117-123] подразделяют интенсивные педагогические технологии на неимитационные, имитационные и мыследеятельностные. Неимитационные основаны на воспроизводстве какой-либо предметной или профессиональной деятельности. Имитационные технологии (организационно-деятельностные, проблемные, ситуационные) используют модели изучаемого явления или процесса.

Интеллектуальные образовательные технологии – технологии создания нового интеллектуального продукта в процессе проектирования и реализации учебно-исследовательской деятельности. Эти технологии обеспечивают формирование у обучаемых новых интеллектуальных свойств и научно-технологических приемов генерирования и воспроизводства новых знаний. Они базируются на методах научно-технического творчества (синектика, мозговой штурм, метод проектов и т. п.).

Наибольшую актуальность в сфере высшего образования имеют технологии, направленные на формирование личности профессионала, на его способности к научно-технической и инновационной деятельности, на обновление содержания образовательного процесса (исключение из образовательных программ элементов описательности, формирование логического и образного характера образовательных дисциплин и развитие у обучаемых профессионального опыта), а также на переориентацию на приоритет самообразования [27, с. 117-123]. Развитие комплексных образовательных технологий привело к появлению новой категории – науко-емких образовательных технологий (НОТ), которые предполагают интеграцию наиболее эффективных технологий образования в целостную систему. НОТ охватывают психологические, общепедагогические, дидактические и частнометодические процедуры взаимодействия преподавателей

со студентами при использовании в учебном процессе самых современных технических средств. Функциональное объединение «технологий психологии», педагогических технологий и «технических технологий» создает благоприятные условия для целенаправленного формирования у обучаемых взаимосвязанных разносторонних знаний, свойств, навыков и умений, определяющих высокий творческий, продуктивный уровень будущей профессиональной деятельности. Концептуальные принципы реализации НОТ таковы [27, с. 117-123]:

- многоплановое сотрудничество и личностные контакты преподавателя и студентов;
- повышение эффективности индивидуальной образовательной и творческой деятельности студентов;
- обязательность связи научных и учебных исследований студентов с содержанием образовательного процесса;
- оптимизация содержания лекционных курсов с целью сокращения объема (по времени) аудиторных занятий;
- увеличение объема самостоятельной работы студентов;
- индивидуализация обучения в зависимости от индивидуальных особенностей и образовательных потребностей студентов;
- тесная связь теории и практики;
- управляемость и непрерывная возможность коррекции процесса обучения;
- обеспечение психологического комфорта обучаемых;
- связь между индивидуальной и коллективной деятельностью студентов;
- достижение высокого интеллектуального и культурного уровня выпускника.

НОТ обеспечивает:

- формирование единого мирового интеллектуального (информационного и образовательного) пространства;
- комплексный охват самых сложных проблем;

- синтез гуманитарного, естественно-научного, общепрофессионального и специального компонентов профессиональных образовательных программ на основе целостного подхода к проблемам развития образования;
- существенное изменение методов и форм передачи и усвоения знаний, формирование у студентов активности в образовательном процессе;
- более полное использование в образовательном процессе новейших достижений науки, техники и технологий;
- высокий уровень коммуникативности в профессиональной среде;
- максимальное раскрытие способностей студентов и преподавателей;
- развитие диагностики и самодиагностики профессиональных качеств студентов с помощью специальных программ;
- расширение профессиональных контактов студентов, преподавателей и ученых;
- свободный выход в международную систему образования и на международный рынок интеллектуального труда;
- дальнейшее развитие педагогики, методов и средств, применяемых в образовательной среде.

Проанализировав понятие, сущность, содержание педагогических технологий, рассмотрев различные классификации педагогических технологий, мы выявили ценность и значимость этих представлений для педагогов вуза. Каждый педагог, опираясь на эти теоретико-методологические основы, вырабатывает свой профессиональный педагогический стиль, свой индивидуальный стиль, осмысленный, построенный на этих знаниях. Цель нашего исследования – помочь раскрыть имеющийся педагогический потенциал вуза как основу для реализации инновационных педагогических технологий для развития личности студентов как носителей инновационной культуры.

1.2. Потенциал вуза – основа для педагогической реализации инновационных технологий

Подробный анализ, проведенный нами выше, убеждает в том, что в современном отечественном образовании мы обнаруживаем сочетание традиционных и инновационных педагогических технологий. Термин «инновация» (позднелат. *innovation*, англ. *innovation* – нововведение), вошедший в употребление ещё в 1930-е годы в качестве социологического (внутри социологии культуры и культурной антропологии), был связан с идеей диффузии культурных феноменов. Новые подходы к определению инновации возникают в разных областях жизни и познания, включая педагогику и образование. В социологии образования инновационные процессы стали исследоваться с 1960-х годов, при этом использовались преимущественно концептуальные и методологические средства культурной антропологии. Под инновацией понималась любая новая идея, новый метод или новый проект, который намеренно вводится в систему традиционного образования с целью получения нового качества иными средствами.

Первоначально в социологии образования инновации продолжали противопоставляться традициям. Бинарная оппозиция – «инновации» и «традиции» – принята при анализе изменений в культуре, содержании образования и в целом системы образования. На наш взгляд, такое противопоставление приводит к неадекватному восприятию всего, что происходит в образовании: традиционное отрицается, а новое (инновационное) переоценивается, абсолютизируется. Мы полагаем, что более продуктивно рассматривать инновации в отношениях преемственности и взаимосвязи с традициями. И подчеркиваем ценность этого подхода в контексте целостного восприятия российской образовательной среды, имеющей, с одной стороны, богатые традиции и, с другой – значительные, пока еще не исследованные ресурсы использования инноваций в личностно ориентированной модели на основе компетентностного, деятельностного и техно-

логического, тем более синергетического подходов. Мы распространяем видение данной проблемы, ее понимание не только для педагогики, но андрагогики (греч. aner, andros – зрелый муж, и ago – веду) и далее, акмеологии (от греч. акме – вершина, пик, расцвет, зрелость). Так, идея преемственности традиций и инноваций требует пересмотра учебных программ, разработки спецкурсов и семинаров, обогащения их целями, связанными с инновационным предметным содержанием дисциплин и инновационным технологическим исполнением. Это требует уточнения понятийно-категориального аппарата изучаемых дисциплин, нацеленных на развитие личности студентов как носителей инновационной культуры.

Рассматривая современное российское образование как открытую систему, что уже является свидетельством его инновационности, скажем о ценности традиции, педагогической классики. Некогда закрытое отечественное образование в настоящее время развивается в условиях, принципиально отличающихся. Рассмотрим конкретнее.

В традиционной системе в центре внимания находятся знания (значительно позже стали говорить об умениях и навыках, «ЗУНУ»), источником которых является в основном преподаватель, он «донор». Отношения между участниками образовательного процесса строятся как субъектно-объектные, где субъект – это преподаватель, находящийся в ограниченных условиях, так как его деятельность управляется учебным планом и программой, жестко регламентирующими характер коммуникации. Объект – студент, которому преподаватель «передает знания», «наполняет» объемом необходимых знаний, и роль студента сведена к пассивному, безынициативному их усвоению, он «реципиент». В этих вековых традиционных условиях говорили о необходимости «совершенствования процесса преподавания», «качественного улучшения» и даже «принципиального обновления» образовательного процесса. Однако эти понятия и стоящие за ними практические усилия педагогов не затрагивали сущности организационной модели управления образованием, структуры учебно-воспитательного процесса, включая контрольно-оценочную деятельность.

Традиционное обучение выстраивалось как взаимосвязь двух автономных деятельностей: обучающей деятельности преподавателя и учебно-познавательной деятельности студентов, при которых последние являются объектами управления, исполнителями планов и замыслов преподавателя.

И поскольку целью обучения в школах и вузах традиционно было «усвоение» предметных знаний, то в руководстве образовательным процессом преобладала функция информационно-контролирующая, стиль деятельности авторитарно-директивный, используемые методы – объяснительно-иллюстративный и репродуктивный, то изначально подавлялась инициатива обучаемых, игнорировался их личный опыт. Традиционно преобладал репродуктивный характер организации учебно-познавательной деятельности – действия по образцу, что способствует овладению исполнительной стороной деятельности, а смысло-и целеполагание не касались студента. Ведущие формы учебного взаимодействия – подражание, имитация, следование образцу; однообразие социальных и межличностных взаимодействий; преобладание внешнего контроля и оценка результата только преподавателем. Все это сужало спектр познавательных мотивов при постоянном доминировании внешней мотивации, препятствующей развитию рефлексии студента на основе адекватной самооценки, стимулирующей рост внутренней познавательной мотивации. Если говорить о последствиях такого типа обучения для личностного развития обучаемых, то в обобщенном виде мы отмечаем сдерживание креативности, проявление свободы выбора и ответственности за него, устоявшее развитие внешнего локуса контроля. И если это было оправдано существующим в свое время социальным заказом, то стало неприемлемым в условиях демократизирующегося российского общества, перехода к рыночным отношениям, предъявившим требования к конкурентноспособности специалистов.

Открытость как инновация современного российского образования предполагает, прежде всего, интеграционные процессы с мировым образованием, широкое использование Интернета, отрывшего доступ к знаниям, информационным технологиям, отсюда требования междисциплинар-

ного характера знаний, овладение соответствующими компетенциями. Если используем законы синергетики (синергетика от греч. *sinergia* – сотрудничество, содействие, соучастие), то признаем, что в любой открытой системе происходит постоянный обмен энергией, информацией с окружающей средой. Применительно к педагогике и образованию, синергетический принцип открытости является необходимым условием для самоорганизующегося педагогического процесса, когда существующие методологии не отвергаются, а используются как взаимодополнительные. Благодаря этому появляется возможность органично использовать широкую компонентность и полифоничность познания через разнообразные педагогические концепции, подходы, методики, включая авторские, однако предполагающие использование инновационных технологий в учебном процессе, которому характерна совместно-разделенная деятельность преподавателей и студентов, субъект-субъектное общение.

Синергетический подход к образованию, на наш взгляд, более всего способствует решению вопросов, актуализированных гуманистической психологией об успешном развитии Я-концепции личности любого возраста, включающей в себя целостное представление своего «Я» во временном пространстве: прошлом, настоящем, будущем и в личностном саморазвитии, самооценке своих способностей, возможностей. И тогда становится очевидным противоречивость ситуации, обусловленной тем, что традиционные педагогические и дидактические подходы, используемые в педагогике, андрагогике и акмеологии, не отвечают этим требованиям. Многими исследованиями, в том числе и нашим, установлено, что сохраняется экстенсивный характер обучения, получение знаний происходит линейно, от преподавателя к студентам путем преподнесения готовых истин, которые необходимо заучить, чтобы воспроизвести на зачете, экзамене.

Мы рассматриваем инновационные педагогические технологии как феномен культуры, который реализуется в системе современного образования и связывается с его качеством. Это актуально для исследования в настоящем, потому что в прошлом главные показатели успешной деятельности вузов определялись количественными показателями. Качество

современного образования в нашей стране определяется совокупностью показателей различных аспектов учебной деятельности образовательного учреждения, создающего условия для успешной социализации и идентификации личности, ее профессионализации. К ним относятся: целеполагание, содержание образования, технологии (формы и методы), материально-техническая база и кадровый состав учреждения, в частности квалификационный уровень преподавателей.

Что касается факторов, сдерживающих инновационное развитие, то к ним относим, разделяя в целом позицию Л. И. Ключковой, однако дополняя ее, следующие. Во-первых, обобщенно это человеческий фактор, который определяет развитость/неразвитость «инновационной культуры» в обществе, экономике и управлении. Это касается профессионалов и многих из них менеджеров образования, тех, кто, прежде всего, должен понимать и решать задачи инновационного развития, в том числе и лицами, наделенными соответствующими полномочиями, отвечающими за их решение. Во-вторых, недостаточная эффективность образовательной и научной инфраструктуры; невысокий социальный статус науки и особенно педагогической, также и новаторов, включая педагогов, в российском обществе, в целом недостаточное развитие так называемого «креативного класса» [24, с. 3]. Мы добавим, в-третьих, низкий уровень мотивации преподавателей вуза, сдерживающий овладение современными дидактическими средствами. Как показывает наше исследование, многие из них совершенствуются в предметном содержательном компоненте учебной дисциплины, но не в ее технологической составляющей. В то же время инновационное развитие всех отраслей отечественной экономики и социальной сферы требует формирования инновационной образовательной среды, в которой со студенческих лет успешно развивается инновационная культура личности.

Заметим, что систематическое применение инновационных педагогических технологий предъявляет к преподавателю высокие требования, так как от него требуется высокий уровень профессиональной компетент-

ности. К тому же, он выполняет порой несвойственные ему функции психолога-фасилитатора, игротехника, эксперта и т. д.

Каждый из видов профессиональной деятельности преподавателя требует постоянного развития свойств инновационной личности: коммуникативная компетентность (педагогу необходимо использовать навыки активного рефлексивного слушания и задавания вопросов); интерактивная компетентность (способность организовать интерактивное, эффективное взаимодействие обучаемых на основе интенсивных технологий; умение управлять командной работой); перцептивная компетентность (умение научить правильному восприятию обучаемыми друг друга, формированию благоприятного первого впечатления и взаимопонимания на эмоциональном и когнитивном уровнях); игротехническая компетентность (специальные знания и умения по интенсивным интерактивным технологиям: знание разновидностей интенсивных технологий и технологий игрового моделирования, подготовка, проведение, анализ и оценка результативности игровых технологий, использование техник обратной связи, подведение итогов).

Названные свойства инновационной личности преподавателя позволяют овладевать инновационными технологиями и компетентно создавать творческую атмосферу на учебных занятиях, владеть техниками снятия напряжения и оказания психологической поддержки обучаемым. Заметим, что в настоящее время дидактика высшей школы имеет богатый арсенал инновационных педагогических технологий (конкретнее рассмотрим их в следующей главе), непосредственно влияющих на становление и развитие инновационной культуры студентов и преподавателей.

Главным фактором, способствующим реализации инновационных педагогических технологий, является педагогический потенциал вуза, разумеется, он разный в каждом образовательном учреждении, но он есть и требует специального исследования. Рассмотрим понятие «педагогический потенциал». Начнем с термина, его словарного определения: «потенциал (от латинского *potentia* – сила) – это источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо

задачи, достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [6, с. 1048]. Таким образом, для характеристики потенциала развития каждого вуза и в частности его педагогического потенциала необходимо выявить имеющиеся возможности – источники и средства, которые пока не реализованы, но могут быть реализованы при определенных необходимых и достаточных условиях, их также надо установить и затем создать.

Стремясь содержательно уточнить понятие «потенциал», мы последовали А. М. Боднару, который пишет о трех уровнях связей и отношений, сконцентрированных в потенциале, а именно:

1. Отражающее прошлое. Потенциал – это совокупность свойств, накопленных системой в процессе ее становления.

2. Репрезентирующее настоящее. Здесь акцент падает на процесс актуализации возможностей.

3. Ориентированные на будущее. «Представляя собой единство устойчивого и изменчивого состояния, потенциал содержит в себе зародыш будущего развития» [4, с. 14].

Ценность данного определения видим в его содержательной пространственно-временной полноте, континууме прошлого, настоящего и будущего, что особенно важно в образовательном учреждении, которое имеет и, возможно, оберегает традиции, но стремится и к инновационному развитию.

Именно педагогический потенциал обладает возможностью актуализации инновационной культуры, порождения нового, нестандартного в функционировании и развитии вуза, следовательно, и в реализации инновационных педагогических технологий. Все части общего потенциала вуза взаимосвязаны между собой, но именно педагогический потенциал вуза выступает главной силой, определяющей его развитие, как в настоящем, так в настоящем и будущем.

Отметим, что в научных работах с 90-х годов стал нарастать интерес к исследованию педагогического потенциала образовательного учреждения разного типа: школы и вуза, а также и педагогов как субъектов его ре-

ализации (А. М. Боднар, Т. Л. Божинская, О. О. Киселева, Е. А. Мясоедова, В. Д. Семенов, О. М. Позднякова и др.) Наряду с этим изучаются такие феномены, как «воспитательный потенциал» (А. С. Алексеев, В. Г. Бочарова, А. А. Данилов, А. А. Кирсанов, В. Н. Николаев, Л. И. Новикова и др.) и «образовательный потенциал» (А. Ф. Лисс). Соглашаясь с О. М. Поздняковой в принятии мысли о том, что данные понятия соотносятся друг с другом, подчеркиваем: во-первых, их нетождество (отражают разные явления); во-вторых, особенность в актуализации потенциала (прямое или опосредованное воздействие на развитие и формирование личности) [30].

Проведенный нами анализ работ вышеназванных авторов привел к выводу: более ёмким понятием, вбирающим в себя «воспитательный потенциал», «образовательный потенциал», является «педагогический потенциал». Далее рассмотрим свойства педагогического потенциала и их характеристику [30]:

- ресурсность (те ресурсы и возможности, которыми обладает система в отношении развития человека);
- условность реализации (изменение совокупности условий определяет переход абстрактной возможности в реальную, а последняя превращается в действительность);
- динамичность (потенциал представляет собой динамическую совокупность некоторых средств и возможностей для достижения целей в определенной области);
- системность («совокупность носителей педагогического потенциала и условия их существования и развития являются целостной системой, в которой любой компонент рассматривается как открытая подсистема, взаимосвязанная и взаимодействующая прямо или опосредованно с другими подсистемами, чутко реагирующая на их изменения и, в свою очередь, воздействующая на их развитие» [28];
- функциональность (набор возможностей (функций), которые предоставляет современная педагогическая система).

Стремясь выявить сущность, структуру и содержание педагогического потенциала вуза, источники и средства, которые могут быть использованы для решения педагогических задач, мы провели в 2014 году опрос среди преподавателей в ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет» (УрГЭУ) (44 чел.), повышающих свою квалификацию в рамках семинара «Педагогический менеджмент». Выяснилось: 86 % опрошенных считают, что педагогический потенциал вуза состоит в высококвалифицированных преподавателях, 32 % – в студентах, мотивированных на овладение общекультурными и профессиональными компетенциями, 29 % – в учебно-методическом обеспечении образовательного процесса, 16 % – в компетентных менеджерах. Так преподаватели из всего содержания и структуры потенциала отметили компонент, связанный с кадровым потенциалом, а именно с высокой квалификацией преподавателей, стремлением студентов к овладению компетенциями.

Что касается таких компонентов, как «учебно-методическое обеспечение образовательного процесса», соотносимое с производственно-технологическим потенциалом, а компонент «компетентные менеджеры» – с кадровым потенциалом и с научно-техническим потенциалом, то они оказались вне поля зрения опрошенных. В то же время здесь имеется непосредственная связь и зависимость, особенно если речь идет о реализации компетентностного, деятельностного и технологического компонентов в образовательном пространстве современного высшего учебного заведения. Чтобы быть высококвалифицированным специалистом, в нашем случае – преподавателем в вузе, то ему необходимо постоянно совершенствоваться, развиваться, осваивать новые достижения науки и техники на протяжении всей трудовой деятельности, более того, в жизни совершенствоваться как носителям инновационной культуры. Если говорить об овладении студентами компетенциями, то необходимо внешнюю мотивацию сочетать с внутренней мотивацией самих студентов. Отметим, что актуализация педагогического потенциала происходит в результате педагогической деятельности, субъектами которой выступают и преподаватели, и студенты. «Компетентные менеджеры» – это формальные ли-

деры в вузе, которые представляют не только управленческий аппарат, но и сообщество ученых в вузе (ректор, проректор, декан – люди, имеющие и ученую степень, и ученое звание). Финансово-экономический потенциал вуза – залог стабильности и возможности реализации научных, учебных проектов, успешного функционирования всего образовательного учреждения.

Далее, переходя к характеристике педагогического потенциала современного вуза, пойдем от интерпретации данного понятия в современных исследованиях. Например, Т. Л. Божинская, определяя педагогический потенциал региональной культуры, пишет о педагогическом потенциале как «совокупности ценностных, содержательных и методических средств, позволяющих оказывать воспитательное воздействие на людей» [5]. Мы разделяем данное утверждение, видим его ценность для определения наших подходов в «совокупности ценностных, содержательных и методических средств», отвечающих на три фундаментальных вопроса педагогики: зачем? (целеполагание), чему? (содержание) и как? (технологии). Исходя из этих ориентиров представляем структуру педагогического потенциала вуза (рис. 5). В ней, соответственно, выделяем следующие компоненты: организационный, ценностный, содержательный и методический. Каждый из них охарактеризуем следующим образом:

1. *Организационный* – включает в себя управленческую деятельность, направленную на разработку миссии, формирование цели, принятие стратегической концепции развития вуза, а также разработку и реализацию инновационных педагогических проектов в образовательном процессе.

2. *Ценностный* – вбирает в себя идеи принципа непрерывности и преемственности многоуровневого высшего профессионального образования, идею самоактуализации и саморазвития личности, концепцию фасилитации на основе синергетики и андрагогики, компетентностный, деятельностный и технологический подходы к проектированию модели актуализации личности студентов как носителей инновационной культуры в высшем образовании в процессе развивающего обучения, актуализации витагенного опыта в решении смысловых и профессиональных задач.

3. *Содержательный* – включает в себя научно-исследовательскую и инновационную деятельность преподавателей, студентов, менеджеров вуза; сотрудничество и взаимодействие с работодателями, партнерами вуза.

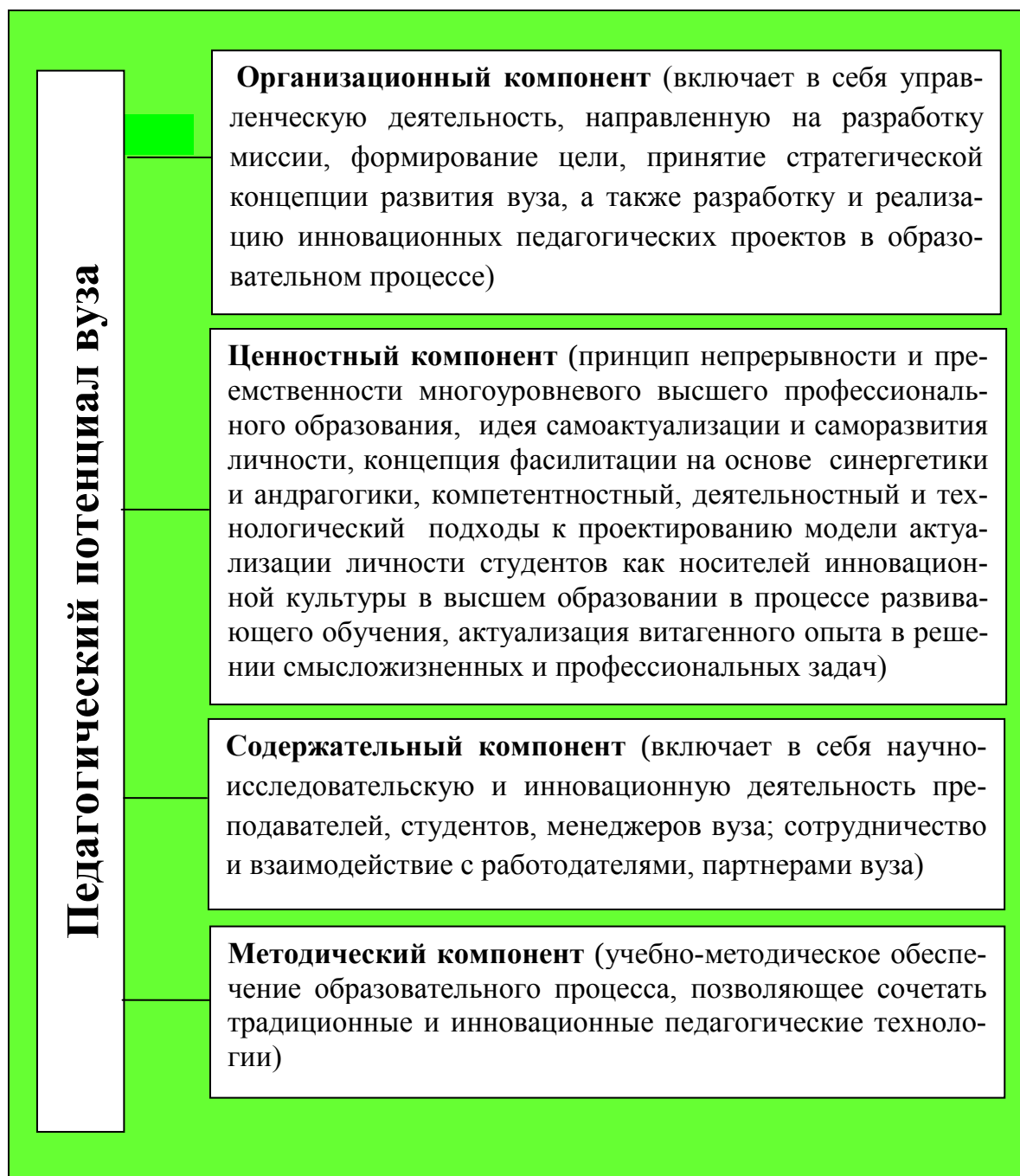


Рис. 5. Структура педагогического потенциала вуза

4. *Методический* – это учебно-методическое обеспечение образовательного процесса, позволяющее сочетать традиционные и инновационные педагогические технологии.

Способы и средства реализации педагогического потенциала вуза

1. Формирование миссии вуза, определение целей и задач его развития на основе анализа прошлого, настоящего и будущего опыта.

2. Выработка единой образовательной политики, направленной на достижение поставленных целей и задач.

3. Определение необходимых и достаточных условий и механизмов для актуализации и реализации педагогического потенциала вуза.

4. Развитие корпоративной культуры вуза.

5. Оказание поддержки и помощи студентам и преподавателям при реализации инновационных проектов в образовательной деятельности вуза.

Так, выявив педагогический потенциал вуза, его сущность, определив его структуру и содержание, назвав источники развития, способы и средства реализации, мы перешли к обоснованию необходимых и достаточных условий реализации педагогического потенциала вуза.

Необходимые и достаточные условия реализации педагогического потенциала вуза мы видим в совокупности социальных, культурных и административных условий, а именно:

1. Социально-экономическая, политическая стабильность в РФ.

2. Наличие соответствующей нормативно-законодательной базы в РФ.

3. Сотрудничество и взаимодействие с компаниями, предприятиями города и области, проведение совместных мероприятий (ярмарки вакансий, мастер-классы, семинары и тренинги, возможность прохождения практики и стажировки студентами вуза).

4. Доминирование принципа толерантности во всех областях жизнедеятельности человека (коммуникативная толерантность, религиозная

толерантность, культурологическая толерантность, политическая толерантность и т. д.).

5. Заинтересованность администрации вуза в реализации педагогического потенциала вуза, всесторонняя поддержка и помощь (наличие утвержденных программ и проектов развития вуза, своевременное их финансирование и продвижение).

6. Кадровая политика в вузе, ориентированная на привлечение компетентных специалистов к педагогической деятельности.

7. Современное учебно-методическое обеспечение образовательного процесса.

Итак, в первой главе мы рассмотрели эволюцию понятия «педагогические технологии», выявили его сущность и содержание, представили многообразие классификаций педагогических технологий. Мы пришли к выводу о том, что для педагогов важным является компетентное использование педагогических технологий в образовательном процессе, развивающем личность студентов как носителей инновационной культуры и самих педагогов. Более того, мы говорим о важной задаче – повышении квалификации педагогов вуза, о реализации педагогического потенциала вуза.

Исследовав сущность и содержание педагогического потенциала вуза, мы разработали рекомендации по управлению педагогическим потенциалом вуза:

- 1) повышение квалификации профессорско-преподавательского состава;
- 2) разработка и применение инновационных педагогических проектов в образовательном процессе;
- 3) современное (с применением информационных технологий) учебно-методическое сопровождение читаемых курсов;
- 4) составление мотивационных карт для преподавателей и студентов;
- 5) целенаправленное развитие свойств личности студентов и преподавателей как носителей инновационной культуры;

- 6) моральное и материальное поощрение творческой деятельности студентов и преподавателей;
- 7) совершенствование корпоративной культуры вуза;
- 8) мониторинг состояния педагогического потенциала вуза.

В следующей главе речь пойдет о практике применения инновационных педагогических технологий в вузе.

Глава 2

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ВУЗЕ

2.1. Использование инновационных педагогических технологий: из опыта работы преподавателя вуза

В настоящее время дидактика высшей школы использует богатый арсенал инновационных технологий, непосредственно влияющих на становление и развитие инновационной культуры студентов и преподавателей. Проведя контент-анализ рабочих программ учебных дисциплин: «Финансовый менеджмент» (ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»), «Коммуникативные технологии», «Менеджмент», «Организационное поведение» (ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»), мы выявили, что учебный материал и сам процесс изучения данных дисциплин обладают необходимым педагогическим потенциалом. При этом подчеркнем, что образовательный процесс также обладает потенциалом развития у студентов свойств личности как носителей инновационной культуры. Это касается содержания и методов его изучения, применяемых педагогических технологий, а также характера взаимодействия всех участников образовательного процесса: студент – преподаватель, студент – студент, учебная группа – преподаватель, коллектив группы – отдельный студент.

Например, использование в вузовском обучении кейс-технологии (Case Study), которая зародилась в Гарвардском университете, в бизнес-школе еще в 1870 г. (первые же подборки кейсов были опубликованы в 1925 г.). И сейчас Гарвард остается лидером использования кейс-технологии в обучении – до 30 – 40 – 50 % учебного времени и более студент за годы обучения решает до 700 кейсов (бизнес, юридическая, медицинская, языковая практика и т. д.). К середине XX в. сложился алгоритм и стал широко использоваться.

Главная задача использования данной технологии состоит в применении теоретических знаний на практике, в частности, при анализе имевших место конкретных ситуаций, реальных событий. Анализ ситуаций происходит в совместных усилиях небольшой группы студентов (иногда индивидуально), направленных на выработку практического решения и его презентации. Виды ситуаций используются разные: ситуация: проблема, направленная на поиск причин возникновения того или иного факта, случая, требующая анализа, и формулирование подпроблем, конкретных задач и их решение. Ситуация: осмысление принятых решений и их оценивание по определенным критериям. Рассмотрим конкретно.

Ситуация: иллюстрация, когда описывается ситуация, затрагивающая жизненные проблемы, и предлагается их решение. Ситуация: упражнение предполагает решение проблем по аналогии. Данный вид технологии обогащает содержание образования и нацеливает на овладение умениями. К последним относим следующие. Аналитические умения – находить общее и особенное, выделять существенное, классифицировать, добывать недостающую информацию, мыслить ясно и логично. Практические умения – использование теории, принципов, методов. Креативные умения связаны с генерацией идей, поиском альтернативных решений, заявкой на авторский подход. Коммуникативные умения связаны с умением слушать других, убеждать оппонентов, находить единомышленников, делать взвешенные выводы. Социальные умения связаны с оценкой поведения других, контролем себя для поиска компромисса, консенсуса. Саморефлексия усиливается анализом согласия и несогласия с другими, умением владеть

собой, убеждать, позиционировать себя, владеть вербальными и невербальными средствами. Излишне говорить о том, как это ценно для развития личности студента, овладевающего общекультурными компетенциями (ОК) и профессиональными (ПК), предъявляющими требования к способности и готовности использовать инновационные технологии. Здесь важно подчеркнуть, что когнитивная, эмоциональная, коммуникативная, деятельностная и особенно рефлексивная сферы личности находятся во взаимодействии и дополняют и обогащают друг друга. В целом создаются предпосылки для достижения ситуации успеха в учении как основы асертивного поведения, столь необходимого в жизненном опыте студента.

Кейс-технология активно используется нами на занятиях по дисциплинам: «Финансовый менеджмент» (ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»), «Менеджмент» и «Организационное поведение» (ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»). Например, на занятии по дисциплине «Финансовый менеджмент» учебная группа делится на мини-группы по 2-4 чел., затем каждая мини-группа получает информационную папку, в которой содержатся: кейс, задание к кейсу и учебный материал (краткий обзор изучаемой темы или вопросов по теме, который предстоит изучить «здесь и теперь»). Каждая мини-группа выбирает лидера, который отвечает за работу группы, за представление результата обсуждения. На решение кейса, как правило, отводится 30-35 минут, далее из числа студентов выбирается жюри, которое оценивает представляемые работы. Иногда члены жюри получают листы, где обозначены критерии оценивания и процедура выставления баллов, но более продуктивным мы считаем, если жюри вырабатывает критерии оценивания, начисление баллов и даст этому обоснование. Во время представления результатов решения кейса студенты задают вопросы, участвуют в обсуждении, получают дополнительные баллы за работу. Рассмотрим один из вариантов кейса, предлагаемого студентам.

Кейс «СЛИВКИ» ДЛЯ ЗАГРАНИЦЫ, ИЛИ КАК ОСТАНОВИТЬ УТЕЧКУ «КАДРОВ»?

Предприятие занимается созданием электронного оборудования на экспорт. Привлекать талантливых специалистов в компанию HR-у стоит огромных усилий и изобретательности. Более чем скромные зарплаты не становятся аргументом в пользу принятия карьерного предложения. Молодых людей привлекает, скорее всего, возможность стажировки у зарубежных партнеров, которую компания предлагает в качестве бонуса.

Специалисты соглашаются, работают, учатся многому. Потом приезжают партнеры организации, смотрят, кто и как себя покажет, и предлагают самым лучшим пройти стажировку, чтобы быть «на уровне», повысить квалификацию. Все расходы по такой поездке (проживание, питание, даже стипендия на период обучения) партнеры берут на себя.

Стоит ли говорить о том, что после стажировки мало кто из специалистов возвращается не только в эту организацию, но и в Россию вообще. Получается, что предприятие постепенно становится кузницей кадров для иностранных компаний. Вернуть специалистов обратно не удастся, платить зарплаты на уровне западных компаний организация также не может. Но и отказаться от стажировок не получается: это условие прописано в контракте с деловыми партнерами.

Задание.

1. Обсудите сложившуюся ситуацию. Определите факторы, усиливающие эту тенденцию. Можно и нужно ли остановить утечку кадров из компании?

2. Разработайте комплекс предложений и рекомендаций. Аргументируйте свой ответ.

Студенты предлагают такие варианты решений: изменить условия контракта с западными компаниями; утечку кадров превратить в бизнес по подготовке специалистов для тех же западных компаний; изменить условия найма на работу в части гарантированного срока работы, бонусов, премий и штрафов при разрыве трудового контракта; за обучение специалиста на предприятии либо возмещаются расходы (при увольнении ранее оговоренного срока), либо предусматривается отработка специалистом определенный период времени на данном предприятии.

По дисциплине «Организационное поведение», например, при решении кейса мы предлагаем использовать методику «Картография конфликта» (Х. Корнелиус и Ш. Фэйр). Данная методика применяется в российском менеджменте и образовании. Так, студентам предлагается кейс:

Кейс «ОБЕД В РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ»

Кирилл Орлов закончил свой второй месяц работы в должности менеджера подразделения региональной торговой организации. Он считал, что правильно сделал, уйдя из прежней компании. Его новая должность предполагает интересную работу, отличное жалованье, дополнительные блага и возможность для продвижения по службе. Однако существует проблема, которую, как считает Кирилл, следует немедленно решить, так как она может снизить степень его удовлетворенности.

Приступив к работе, Кирилл обнаружил, что человек, которого он сменил на этой должности, ввел в привычку деловой обед с употреблением алкоголя. Он и группа должностных лиц практически стали завсегдатаями разных ресторанов. Даже в отсутствие клиентов они заказывали перед обедом по несколько рюмок спиртного. Возвращались на работу они обычно далеко за полдень и были не в состоянии принимать решения и предпринимать действия, обсуждение которых часто служило предлогом для такого обеда. Эта практика стала примером и для подчиненных.

Кирилл решил покончить с такой практикой. Он знал, что это будет нелегко. Выпивки стали ритуалом в результате сильного психологического нажима со стороны центральной фигуры – человека, которого он сменил. Кирилл решил разработать план действий, затем обсудить его со своим начальником Олегом Ленковым.

Олег внимательно выслушал Кирилла, объяснившего проблему с употреблением алкоголя в рабочее время, но не выказал никакого удивления. Затем Кирилл изложил свой план:

«Олег, я исхожу из двух предположений. Во-первых, я не думаю, что следует объявить о какой-то новой политике в отношении обедов с упо-

треблением алкоголя в рабочее время или читать людям лекции о вреде таких обедов. Этим я вызову лишь недовольство и сопротивление. Во-вторых, я считаю, что босс – это ролевая модель для своих подчиненных. К сожалению, мой предшественник ввел в привычку обеды с вином, подчиненные его поддержали. Практика сохранилась даже после того, как ее инициатор ушел из фирмы.

Вот что я намерен предпринять. Когда я пойду обедать с другими менеджерами, я не стану выпивать. Я намерен стать для моей группы новой ролевой моделью. Также я намерен организовать обед на рабочих местах и заказать для этого бутерброды и безалкогольные напитки. Я намерен ввести в практику приглашение на обед моих работников в кафетерий, где не продают алкогольных напитков. Моя задача – показать, что алкоголь – это необязательный элемент трудового дня, что выпивка не заслуживает моего одобрения. Надеюсь, что сотрудники последуют моему примеру. Что вы думаете, Олег?»

Олег возразил: «Вы сошли с ума! Я уверяю вас, Кирилл, что вы создадите массу трений: между вашей группой и другими группами, если у вас получится; между вами и группой; между вами и другими менеджерами. Поверьте, Кирилл, я вижу наличие проблемы и согласен с вами, что это проблема. Стоит ли того проблема?»

Кирилл задумался на мгновение и сказал: «Полагаю, что мои намерения верны, они принесут организации пользу в долгосрочном плане».

Задание.

1. Выявить тип конфликта, определить стадию развития конфликта.
2. Выявить причины конфликта, предложить варианты разрешения конфликтной ситуации.
3. Для решения данного кейса используйте прием «Картография конфликта». Составьте карту конфликта, прокомментируйте ситуацию, аргументируйте ответ.

На 1-м этапе студенты, работая в мини-группах, определяют, в чем заключается проблема, какой тип конфликта и какая стадия конфликта представлены в кейсе. На 2-м этапе определяют, кто вовлечен в конфликт,

называют участников конфликта, составляют карту конфликта. На 3-м этапе выявляют, каковы подлинные потребности и опасения всех участников конфликта. Графически отображая потребности и опасения участников конфликта, студенты создают условия для более широкого круга решений, из числа которых затем выбирают оптимальный вариант. Прием «Картография конфликта» при решении данного кейса имеет следующие преимущества: он ставит дискуссию в определенные рамки, что помогает обычно избежать чрезмерного проявления эмоций; создает групповой процесс, в ходе которого возможно совместное обсуждение проблемы; создает атмосферу для развития эмпатии и допускает сосуществование различных точек зрения; стимулирует поиск новых направлений в выборе решений.

Далее, в рамках изучения учебной дисциплины «Коммуникативные технологии» мы определили содержание обучения, востребующее понятийно-категориальный аппарат проблемы развития инновационной культуры личности студента: коммуникация, информация, коммуникативная роль, барьеры, шум, обратная связь, межличностная коммуникация, проецирование, эффект ореола, стереотипизация. В соответствии с этим используем формы и методы обучения, способствующие развитию свойств личности студентов как носителей инновационной культуры: деловая игра «Флэш-опрос», полилог. Также прогнозируем результат обучения и развития: развитие критического мышления, креативных способностей, самостоятельности, умение давать аргументированные ответы на вопросы.

Говоря о применении игровых инновационных педагогических технологий, ссылаемся на А. П. Панфилову, согласно исследованию которой отечественная история развития и применения деловых игр насчитывает почти восемьдесят лет [29, с. 4]. Несмотря на это, многие игровые технологии и сегодня не освоены в массовой практике обучения студентов, а некоторые преподаватели относят их к современным инновационным, недавно используемым в вузовском обучении. Рассматривая игровые технологии в обучении, мы обращаемся к природе человека.

Говоря о природе человека, мы выделяем какие-либо особенности, например, «*homo sapiens*/человек разумный», «*homo faber*/человек работающий», «*homo ridens*/человек смеющийся», «*homo ludens*/человек играющий». Природу человека играющего рассматривает нидерландский ученый Й. Хейзинга в своей работе «*Homo ludens*». Игра, по его мнению, носит супралогический характер, сверхлогический характер. Играет и ребенок, и взрослый человек, даже животное. Различным сферам деятельности человека свойственна игра, некоторые виды деятельности зарождались в игровой форме: и религия, и искусство, и право. Й. Хейзинга полагает, что игра имеет свои правила, свои признаки: игра свободна, она есть свобода; игра не есть обыденная жизнь и жизнь как таковая; игра начинается и заканчивается («разыгрывается» в определенных рамках пространства и времени); игра творит порядок, «собственный и безусловный»; игра находится в области эстетического и определяется в понятиях прекрасного; когда игра сыграна, она остается в памяти как культурная форма. Игра «необходима индивиду как биологическая функция, и она необходима обществу в силу заключенного в ней смысла, в силу своего значения, своей выразительной ценности, в силу завязываемых ею духовных и социальных связей – короче, необходима как культурная функция. Игра удовлетворяет идеалы коммуникации и общежития», – заключает Й. Хейзинга [53, с. 19]. Что дает игра в образовании, а именно в вузовском образовании?

Далее остановимся на собственном опыте применения инновационной педагогической технологии, позволяющей развивать инновационную культуру личности и студента, и преподавателя (на занятиях по дисциплине «Коммуникативные технологии» в ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»). Это деловая игра «Флэш-опрос». Цели: в игровой форме актуализировать знания студентов, полученные ими в процессе изучения дисциплины; способствовать развитию креативного мышления, самоорганизации и саморегуляции; формированию публичного «Я». На занятии студенты выбирают арбитра, все участники делятся на 2 команды. Каждая команда выбирает капитана. Преподаватель заранее готовит по 5-6 изученным темам учебной дисциплины во-

просы различной степени сложности, распределяет их по цветовому спектру. Каждый из ответов на вопрос оценивается в баллах, в зависимости от сложности вопроса. Например, оранжевый цвет – самый сложный вопрос (максимально – 10 баллов), синий – средней сложности (максимально – 7 баллов), зеленый – легкий вопрос (максимально – 5 баллов). На доске нужно закрепить 3 цветовые таблицы с указанием номеров вопросов (каждая цветовая таблица может включать от 15 до 18 вопросов). Команды отвечают на вопросы поочередно. Представитель команды вытягивает номер вопроса, например из сундучка. Арбитр зачитывает вопрос, затем в таблице этот вопрос закрывает желтым листом. Игрок отвечает на вопрос, другие представители команды могут дополнять (за дополнения – 1 балл). Если первый игрок не знает ответа, то любой из команды может ответить, если никто не знает, то арбитр зачитывает правильный ответ. Арбитр считает баллы, записывает их в бланк. Команда, набравшая наибольшее количество баллов, объявляется победителем.

Следующий пример из нашего опыта применения инновационной педагогической технологии – это деловая игра «Дебаты». Она нацелена на развитие речевой культуры студентов, креативности, самоорганизации и самодисциплины (на занятиях по дисциплине «Коммуникативные технологии» в ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»).

Сначала знакомим студентов с общепринятыми правилами проведения дебатов, говорим о единых требованиях к регламенту выступлений и ответам на вопросы, распределению ролей участников обсуждения. Обращаем внимание на то, что дебаты предполагают обсуждение проблем, представляющих социальный интерес. Они продуктивны для развития свободной личности, так как повышают ответственность за принятие решения.

Поиск решения того или иного вопроса, по которому в социуме имеются различные, несовпадающие точки зрения, – это основная цель проведения дебатов. Дебаты проходят при высказывании участниками различных точек зрения на ту или иную поставленную проблему.

Специфика дебатов: в них не спорят, а высказывают свою точку зрения, приводя аргументы; выслушивают оппонента не перебивая; задают оппоненту вопросы только на прояснение его позиции, не вступая с ним при этом в спор.

В дебатах не рекомендуется критиковать, использовать фразы: «Я не согласен», «Вы не правы», «Это неверно», принято приводить аргументы в поддержку своей точки зрения. Цели дебатирования: формирование навыков аргументации, умения слушать собеседника, анализировать его мнение, задавать вопросы, формулировать ответы на заданные вопросы, вести обсуждение в духе толерантности с соблюдением речевых, этикетных и этических норм.

В самом начале определяется тема дебатов. Студентам предлагались на выбор актуальные, общественно значимые проблемы для обсуждения: «Эвтаназия и естественная смерть: каков выбор?», «Брак по расчету и брак по любви», «Курение и здоровье человека», «Смертная казнь: за и против», «Свобода человека», «Обществу нужны законы» и т. д. В нашем случае студентов интересовало несколько тем: «Эвтаназия и естественная смерть: каков выбор?» и «Курение и здоровье человека», поэтому было проведено голосование и определена тема, набравшая большинство голосов. Затем были сформированы две группы из студентов, разделяющих примерно одинаковые мнения. Обобщенно сформулированы две точки зрения по избранной проблеме: «Эвтаназия – это добро» и «Эвтаназия – это зло». Каждой командой был сформулирован свой тезис, в соответствии с требованиями к нему: соответствие теме, четкость формулировки, достаточная краткость, удобство для защиты (команда должна была быть уверена, что у нее наберется достаточно аргументов, чтобы защитить сформулированный тезис и в целом позицию). Следует отметить, что преподавателем было дано опережающее задание студентам по подбору соответствующей информации по теме.

Оба тезиса, сформулированные командами для защиты в ходе дебатов, были разными, раскрывали различные аспекты избранной для обсуждения проблемы. Каждая команда знала тезис, который будут защищать

их оппоненты. Чем более обобщенный тезис избран для защиты, тем больше аргументов можно привести в его защиту, тем менее целенаправленной оказывается аргументация и тем менее определенным окажется вывод. Определив тезис, каждая команда со своей группой поддержки подбирала аргументы для защиты своего тезиса и готовила выступления для дебатов и вопросы к оппонентам.

Установлены правила для участников дебатов: соблюдение регламента, приведение аргументов в поддержку своей точки зрения, а не критика позиции оппонента, слушание оппонента без перебивания, задавание вопросов с целью прояснения позиции, при ответе на вопрос оппонента отвечать не просто «да» или «нет», а приводить минимум один аргумент в свою пользу. Определена была роль зрителей в процессе проведения дебатов: зрители должны были принять по результатам дебатов то или иное решение, присоединиться к мнению первой или второй команды.

Подводя итог, отмечаем, что в самом начале игры студенты соблюдали все требования: терпимо относились к высказываемой противоположной точке зрения, соблюдали регламент, корректно задавали уточняющие вопросы. Студенты успешно справились и с опережающим заданием, были подобраны цифры, факты, информация теоретического содержания в пользу заявленного тезиса. Однако в середине игры, когда студентам сложно было сдерживать свои эмоции, члены команд (при поддержке сочувствующих групп студентов) переходили на спор, вступали в дискуссию, что противоречило содержательной составляющей дебатов. Сторонники проведения эвтаназии не соглашались с аргументацией своих оппонентов, ссылавшихся на то, что церковь осуждает эвтаназию, что «все свершается по воле Бога». Сторонники эвтаназии пытались доказать свою точку зрения, заявляя о том, что человек свободен в принятии своего решения: жить ему или умереть. Преподаватель вынужден был корректировать линию поведения студентов, чтобы завершить дебаты в соответствии с установленными правилами. Затем по результатам голосования был определен победитель дебатов, студенты называли сильные и слабые сто-

роны каждой команды, поделились впечатлениями о проведенных дебатах, о полученном опыте общения.

В данной работе мы рассмотрим «метод проектов» как педагогическую технологию и ее синергетическую сущность. Отдельно представленные формы и методы обучения, применяемые средства в настоящее время уступили место понятию «технология» как более целостной совокупности ориентиров в целях и задачах, содержании и методах, предполагающих творчество преподавателя и обучаемого в познании и представлении результатов.

Рассмотрим понятия «метод», «методика», широко используемые в образовании с давних времен, которые могут интерпретироваться по-разному. В широком смысле слова «метод» (от греч. *methodos* – путь исследования, теория, учение) – это способ достижения какой-либо цели, решения конкретной задачи; совокупность приемов или операций практического или теоретического освоения действительности [6, с. 800]. В узком смысле слова – это набор определенных предписаний, требующих точного исполнения, обеспечивающих запоминание и воспроизведение в закрытом пространстве знаний и умений. Методика в образовании предполагает описание конкретных приёмов, способов, техник педагогической деятельности в отдельно взятых образовательных процессах.

Методика обучения той или иной предметной области предполагает наличие цели обучения (образовательные, развивающие и воспитывающие), принципы, содержание, формы и методы обучения (общие и частные), средства.

Проект как технология предусматривает комплексный характер деятельности всех его участников, объединенных целью получения результата за определенный промежуток времени (от одного занятия до нескольких месяцев). Поэтому проект должен соответствовать ряду требований: иметь практическую ценность; предполагать проведение студентами самостоятельных исследований; быть в одинаковой мере непредсказуемым как в процессе работы над ним, так и при ее завершении; быть гибким в направлении работы и скорости ее выполнения; предполагать возможность

решения актуальных проблем; давать студенту возможность учиться в соответствии с его способностями; содействовать проявлению способностей студента при решении задач более широкого спектра [16, с. 121].

Сказанное выше позволяет выявить синергетический аспект в использовании проектной технологии. Он в том, что задачи, решаемые при выполнении проекта, многообразны, требуют уточнения, возможно, пересмотра, внесения необходимых изменений в процессе работы над проектом. И, несмотря на то, что проект заранее спланирован, сконструирован как дидактическая технология, допускает гибкость, связанную с обоснованием предлагаемых изменений в ходе выполнения. И выскажем гипотезу о продуктивности совокупного использования компетентностного и личностно развивающего подходов при использовании проектной технологии в вузовском образовании.

Имея собственный опыт применения проектной технологии на занятиях по дисциплине «Финансовый менеджмент» (ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет») и по дисциплине «Менеджмент» в ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет», представим его. На занятиях студентам предлагается создать проект «Организация моей мечты». Работа осуществляется в малых группах (4-5 чел.), включает в себя следующие позиции: придумать название организации; выбрать организационно-правовую форму организации; разработать миссию организации; описать выпускаемый продукт (базовый продукт или базовую услугу); разработать организационную структуру управления; представить организацию в виде открытой системы (описать макроокружение, микроокружение, их взаимодействие).

Результаты разработки проектов обсуждаются учебной группой после презентации проекта, задаются вопросы авторам, что стимулируют дискуссию, высказываются суждения одобрения или несогласия с авторами проекта. Анализ проекта осуществляет студенческое жюри (три человека), которое оценивает работу малых групп по следующим критериям: актуальность, новизна идеи, ее оригинальность, содержательность, технологичность, прогностичность.

В понятиях синергетики мы можем говорить о реализации таких принципов, как открытость и нелинейность (многовариантность, наличие выбора из альтернативных путей). Работа над проектами позволяет студентам стать инициативнее в приобретении знаний из различных источников информации, часто противоречивых, что далеко не всегда достигается при использовании традиционных методов обучения в вузе. Однако поскольку студенты проявляют инициативу при выборе проблемы и темы проекта, то последствия его исполнения и презентации могут быть непредсказуемыми, постольку мы можем говорить об этой учебной ситуации в терминах синергетики, в частности, использовать понятие бифуркации – разветвления старого качества на конечное множество вполне определенных потенциальных новых качеств. Переход от одного варианта ответа к другому при разработке проекта требует выбора из множества возможных новых вариантов ответов и обоснования того решения, на котором остановились.

Это картина самоорганизации в проектном обучении, но она этим не ограничивается. Цепочка бифуркаций может не только увести самоорганизующуюся систему от исходного состояния, но и вернуть ее в это состояние. Для конкретной системы, взаимодействующей с конкретной средой, существует свой аттрактор – предельное состояние, достигнув которого, система уже не может вернуться ни в одно из прежних состояний. Это связано с тем обстоятельством, что указанное предельное состояние является состоянием максимальной устойчивости для данной системы в фиксированных условиях данной внешней среды.

Например, при создании проекта «Корпоративная культура организации» на занятии по дисциплине «Организационное поведение» одна из групп студентов осуществляла выбор идей, теорий менеджмента и организационного поведения для обоснования тех принципов и ценностей, которые являются фундаментом корпоративной культуры организации. В процессе обсуждения студентами предлагались различные варианты: рассмотрение корпоративной культуры как метафоры (Г. Морган и К. Шольц); феноменологический подход в изучении корпоративной

культуры (М. Луи, А. Петтигрю); рационально-прагматический подход (Э. Браун, Э. Шейн) и т. д. После оживленного обсуждения, выявления всех положительных и отрицательных сторон предлагаемых концепций группа студентов сделала окончательный выбор для своего проекта «Корпоративная культура организации», заявив, что концепция Э. Шейна будет основой их корпоративной культуры организации. Как видим, цепочка бифуркаций (выбор возможных подходов и теорий для обоснования ценностных установок корпоративной культуры организации) привела к предельному состоянию, наиболее предпочтительному варианту – аттрактору (в нашем примере – это концепция Э. Шейна).

Проектная технология может анализироваться с разных позиций и подходов. С точки зрения системно-структурного подхода, создаваемый проект может рассматриваться как динамическая система, имеющая поликомпонентное строение (тема проекта, девиз, эмблема, содержание проекта, цели и задачи проекта, концепция (миссия организации), предлагаемые мероприятия, условия реализации). Название, количество, последовательность, содержание и стиль структурных элементов проекта могут варьироваться, так как формулируются на основе конкретных целей и задач.

Проектная технология предполагает также проведение студентами самостоятельных исследований по выбранной проблеме, поэтому результаты являются в одинаковой мере непредсказуемыми как в процессе работы над проектом, так и при ее завершении. Новое появляется в результате бифуркаций как эмерджентное и непредсказуемое, и в то же время новое «запрограммировано» в виде спектра возможных путей развития. Проектная технология дает студенту возможность учиться в соответствии с его способностями, содействует реализации творческих сил на основе межличностных отношений сотрудничества между студентами и преподавателем.

Отметим, что в современном образовании взаимодействие обучаемого и обучающегося мы рассматриваем как нелинейную ситуацию открытого диалога, прямой и обратной связи. При работе над проектом преподаватель помогает студентам в поиске проблемы и темы, необходимых источников; координирует весь процесс; поддерживает непрерывную об-

ратную связь для успешной работы студентов над проектом. Благодаря данной технологии образование является побуждающим, стимулирующим, чем способствует открытию себя в сотрудничестве, в том числе и преподавателю.

Проектная технология может использоваться на семинарских, практических занятиях и при выполнении самостоятельной работы. Это «увеличивает творческий потенциал, гуманитарную составляющую технологии, так как основное отличие гуманитарных систем – наличие вероятностных моделей, оперирование неопределённостями и существование в их среде», – пишет В. В. Гузеев, и наш опыт подтверждает это [10, с. 204-205].

Используя проектную технологию, мы пришли к выводу о ее особой дидактической ценности, делающей вклад в инновационную культуру личности студента, реально самоорганизующегося на индивидуальном уровне и в рамках малой группы, принимающего на себя ответственность за участие в проекте и его презентации.

Через вовлечённость в совместную работу над проектом возрастает мотивация учебной деятельности и интерес к ней. Здесь особо стоит сказать о развитии познавательной мотивации студентов. Наш опыт убеждает в эффективности групповой работы над проектом, потому что создает благоприятные условия для содержательного диалога сначала в малой группе, потом большой. Это обусловлено реальным наличием разных точек зрения, часто противоположных, различных доводов и опровержений.

Опыт работы со студентами убеждает в воспитательной ценности групповой работы при использовании интерактивных методов обучения, содействующих развитию свойств асертивности. Предметное и технологическое разнообразие групповой работы этому содействует. В нашем опыте это проявилось ярко в группах МН-12, МС-12, где обучаются иностранные студенты из КНР, на занятии по учебной дисциплине «Финансовый менеджмент» (ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»). Студентам было дано задание: провести «Презентацию компании». Работа осуществлялась в малых группах (5-6 чел.). Каждая малая группа выбирала лидера, который получал от преподавателя ин-

формационную папку. Информационная папка содержала буклеты, альбомы (информация о компаниях (например, «Леруа Мерлен», «Патра», «Калина» и т. д.), памятки (содержат задание, пояснение к заданию). Из числа студентов выбиралось жюри (3 чел.), которое оценивало работу студентов по следующим критериям: содержательность, ораторское искусство, умение убеждать. Преподаватель объявлял, что данная работа оценивается в 12 баллов (максимальное количество баллов), работа студентов в жюри оценивается в 6 баллов, дополнительный вопрос при обсуждении – 2 балла. Далее преподаватель пояснял, какие задачи стоят перед каждой малой группой:

- прочитав задание, распределить функционал внутри малой группы;
- внимательно изучить информацию, представленную в буклетах, альбомах;
- команда в течение 10-15 минут должна представить компанию.

Задание включало в себя следующие позиции: название организации; определить организационно-правовую форму организации; назвать миссию организации; описать выпускаемый продукт (базовый продукт или базовую услугу); пояснить организационную структуру управления; представить организацию в виде открытой системы (описать макроокружение, микроокружение, их взаимодействие).

Целью использования данной формы работы было стремление развить у студентов интерес к изучаемому содержанию, во-первых, посредством общения в малой группе; во-вторых, побудить студентов к самоорганизации, самоопределению в ходе дискуссии.

Предполагалось решение следующих задач:

- осуществить индивидуально-дифференцированный подход в процессе групповой работы на основе их ответов;
- способствовать умению самостоятельно мыслить, свободно высказывать свои суждения, аргументировать ответы в ходе групповой работы;
- уважать мнение другого, отличающееся от своего собственного.

После презентации компании результаты обсуждались учебной группой: задавались вопросы выступающим, высказывались суждения одобрения или несогласия с выступающими.

Так, использование инновационных педагогических технологий в образовательном пространстве вуза способствует развитию свойств инновационной личности и студента, и преподавателя, мотивированность к инновациям, инновационная восприимчивость, креативность, ассертивность, самостоятельность в принятии решений, инициативность, ответственность.

Как один из эффективных способов развития инновационной культуры личности инновационные технологии содействуют повышению качества образования, способствуют реализации концепции фасилитации в современном образовании.

Наше исследование показывает, что только в условиях фасилитации инновационные технологии дадут прогнозируемые результаты. Концепция и технологии фасилитации применимы как в педагогической, так и в андрагогической образовательной среде для достижения ситуации успеха каждым обучаемым и обучающим на всех ступенях образования как непрерывного «через всю жизнь».

Современное образование ориентировано на реализацию новой образовательной парадигмы – гуманистической по своей сущности, реализующей личностно ориентированную модель, «субъектно-субъектное» взаимодействие, предполагающее творческую созидательность педагогики (и андрагогики, акмеологии) как науки, прогнозирующей трудности и противоречия образовательного процесса на разных его этапах и разных возрастных периодах. Предвидение неизбежных противоречий и возможных трудностей является задачей профессионала, поддерживающего и сопровождающего каждого обучаемого в процессе овладения знаниями, умениями, опытом творческой деятельности, составляющими общекультурные и профессиональные компетенции в высшем образовании.

Возможность решения задачи развития личности студента как носителя инновационной культуры видим в концепции фасилитации. Успеш-

ное решение проблемы овладения общекультурными и профессиональными компетенциями, заявленными в ФГОС высшего профессионального образования, связываем с реализацией концепции фасилитации (англ. *facilitate* – облегчать, содействовать) и адекватными ей технологиями. Фасилитирующая психология и педагогика были обоснованы и подтверждены на практике К. Роджерсом в 80-е годы XX века. Психолог писал о том, что понятие «фасилитатор учения» может казаться фантастическим, нереальным в практике преподавания [59, р. 135] (перевод автора – *Т. Б. Загорюля*), и старался убедить в обратном. Ему это удалось, и многие отечественные авторы подтвердили на разных возрастных категориях ценность и реальность концепции фасилитации (Э. Ф. Зеер, И. В. Жижина, Н. С. Глуханюк, М. Н. Дудина, В. В. Колпачников, Р. В. Овчарова, Л. Н. Куликова, А. Б. Орлов). Исходя из этимологии этого термина, мы интерпретируем понятие «фасилитация» как помощь, сопровождение, поддержка и в целом создание необходимых и достаточных психолого-педагогических условий для успешного обучения каждого. Педагогическим гарантом этого выступает профессиональная компетентность современного педагога. Он реализует гуманистические принципы инновационной педагогической концепции в отличие от традиционной – авторитарной (социократической, ассимилятивной, императивной), имеющей источники деструктивности. Традиционная – это когнитивно ориентированная модель, которой характерно «субъектно-объектное» воздействие.

Перенесение акцента на фасилитацию в современном образовании обусловлено развитием нового педагогического мышления, сопутствующего реформированию системы образования на всех его ступенях – от дошкольного до вузовского и послевузовского как непрерывного. Согласно позиции К. Роджерса, ничто не может обеспечить успех новым учебным программам и новым учебникам без изменения личностных установок учителя, нацеленных на межличностное взаимодействие с учащимися как субъектами учения, мы стремимся исследовать реальные и потенциальные условия для осуществления этой концепции всеми или хотя бы большинством преподавателей в высшем образовании.

При этом не забываем, что каждый преподаватель, реализующий эти концептуальные положения, вырабатывает свой собственный стиль обучения на основе собственной методической системы, имеющей общее и значительные различия в реализации концепции фасилитации в стилистике и частных методиках. При этом общим, характерным для всех фасилитаторов являются: создание поддерживающих каждого обучаемого условий за счет использования внутренних резервов обучения и, прежде всего, свободы учения, использования здоровьесберегающих технологий. В их основе лежат «субъект-субъектные» отношения взаимодействия с обучаемым в отличие от традиционного воздействия на ученика как на объект (субъект-объектные отношения). Они предполагают в качестве нормы взаимодействия открытость к диалогу/полилогу, поддержку инициативы, самообразование и самореализацию обучаемых. Это укрепляет механизм самоорганизации как предпосылки саморазвития в освоении учебной программы, выхода за ее пределы в значительной мере за счет использования инноваций в образовании, в культуре и в жизни.

Подчеркивая, что К. Роджерс исследовал сущность фасилитирующей психологии и педагогики задолго до того, когда она как инновация социализировалась. Те педагоги, которые приняли и развивают эту инновационную концепцию и соответствующие ей технологии, ценят, прежде всего, такие качества фасилитирующего обучения, как *конгруэнтность, доверие, оценивание* (в терминологии К. Роджерса). Обратимся к первоисточнику (*здесь и далее в переводе автора монографии*). По поводу *конгруэнтности* (подлинности) фасилитатора в обучении психолог писал: «Возможно, самым основным из этих существенных отношений является подлинность или искренность. Когда фасилитатор как реальная личность вступает во взаимоотношения с учеником без предварительного представления себя, он, вероятно, может быть намного более результативным. Это означает, что чувства, которые он испытывает, являются действительными для него, реализующими его осведомленность; он способен жить этими чувствами и способен передавать их, если они адекватные, быть самим собой. Имеется в виду, что он вступает в прямое личностное отношение

с учеником, встречая его на основании личность-к-личности. Это означает, что он такой, какой есть, не отрицающий себя» [59, р. 122].

О *доверии* фасилитатора К. Роджерс пишет в своем большом исследовании: «Если я доверяю способности человеческого организма в развитии его собственной возможности, тогда я могу обеспечить его многими благоприятными возможностями и позволить ему выбирать его собственный путь и его собственное направление в обучении. Я полагаю, что учителя, чей опыт описан, по существу, доверяют самой возможности осуществления студентами их потенциала (актуализации возможностей). Они основывают свою работу на гипотезе, что студенты, оказываясь перед лицом реальных проблем, имеют желание учиться и расти, стремятся открывать, творить, двигаясь по направлению к самодисциплине» [59, р. 122].

При этом К. Роджерс говорит и о необходимости действия оценивания в фасилитирующем обучении, признается, что трудно найти для этого необходимые понятия. Он пишет: «Трудно знать, какое понятие применить для этого, поэтому я использую несколько. Я думаю об этом как *об оценивании ученика, оценивании его чувств, его убеждений, его личности*. Это является заботой для ученика, но не собственнической заботой. Это одобрение и другого индивида как отдельной личности, имеющей ценность в соответствии с представлением о справедливости. Это основное доверие, построенное на убеждении, что другая личность заслуживает доверия. Называем ли мы это оцениванием, одобрением, доверием или некоторым другим термином, это появляется во множестве достойных внимания способов» [59, р. 124].

Учитель-фасилитатор, по К. Роджерсу, имеет значительный уровень доверительности в отношениях со студентами, поэтому может воспринимать страх и сомнение студента, его случайное безразличие, его неустойчивые желания как важные для исследования малоизученной сферы знаний, в том числе и предпринимаемые усилия для достижения более важной цели. Он способен воспринимать личностные чувства, которые и мешают, и способствуют обучению, – соперничество, детская ревность, ненависть к авторитарности, забота о собственной личностной адекватно-

сти. Роджерс пишет: «...мы описываем оценивание ученика как несовершенного человеческого существа со многими чувствами, многими возможностями. Оценивание фасилитатора, направленное на одобрение ученика, является действующим выражением его сущностной уверенности и веры в способность человеческого организма» [59, p. 124].

В главе «Политика традиционного образования» К. Роджерс говорит о том, что «теория образования – это теория «кувшина и кружки»; когда профессорско-преподавательский состав (кувшин) владеет интеллектуальным и фактическим знанием и делает студента пассивным получателем знаний (кружкой), так что знание может быть «налитым» в «кружку»» [59, p. 187].

Примечательно, что Роджерс искренен и эмоционален в выражении своего отношения к традиционному образованию: «У меня отрицательная реакция к (традиционному) обучению. Почему? Я думаю, потому, что все вопросы ставятся неправильно» [59, p. 119]. По мнению Роджерса, отношения традиционного учителя и фасилитатора находятся на противоположных полюсах: «Учитель спрашивает себя: «Как я могу сделать кружку еще более вмещающей, в то время как я – наполненный этими фактами кувшин, к которым составители учебного плана и я относимся как к ценным?» Позиция же фасилитатора состоит в том, чтобы создавать атмосферу: «Как могу я создавать психологический комфорт, в котором ребенок будет ощущать свободу, чтобы быть любознательным; будет чувствовать свободу, чтобы совершать ошибки, будет чувствовать свободу, чтобы учиться в окружающей обстановке, от одноклассников, от меня, из опыта? Как я могу помочь ему вновь испытать волнение в обучении, которое было естественным в раннем детстве?» [59, p. 136].

Все учение Роджерса проникнуто чувством глубокого уважения к природе и личности ребенка: «Новая идея всегда очень неадекватно сравнивается с традиционной. Дети полны необдуманных, необычных мыслей и восприятий, однако очень многие из них подавляются в рутине школьной жизни» [59, p. 141]. Чтобы эти необычные мысли получили свое развитие, необходима особая атмосфера доверия, сочувствующего пони-

мания, заботы, толерантности, искренности, – считал Роджерс. Мы наблюдаем новую ситуацию в образовании, – писал Роджерс, когда под образованием понимается не столько сообщение знаний и собственно научение, сколько то, что человек обучился тому, как учиться; обучился, как адаптироваться и изменяться; понял, что основу для уверенности дают не знания, а процесс поиска знания, он понял, как жить в постоянно меняющемся современном мире [59, p. 120].

Научение и сообщение знания имеет смысл в неизменяющейся окружающей среде, подчеркивал К. Роджерс, и привел пример: австралийские аборигены передавали молодежи знания как способ поведения и средство выживания во враждебной и относительно неизменяющейся окружающей среде (как находить воду, как выслеживать дичь, как убить кенгуру). Целью же современного образования, по Роджерсу, является «путь, по которому мы должны развивать ученика; путь, по которому мы можем учить жить, так как люди меняются. Я вижу фасилитацию обучения как функцию, которая может содержать созидательный, экспериментальный, меняющийся ход развития, которая отвечает на глубинные затруднения, окружающие человечество сегодня», – обобщал психолог [59, p. 121].

Итак, главный смысл фасилитирующего обучения К. Роджерс видел в создании атмосферы свободы, творчества, толерантности, определенной ответственности: «Учитель-фасилитатор делит с учащимися и, возможно, также с родителями или общественными представителями ответственность за образовательный процесс, учебное планирование, способ управления и действия, политику созидания, – за все предполагается ответственность отдельной группы. Так, класс может быть ответственным за свой собственный учебный план, а целая группа может быть ответственной за общую образовательную политику. В любом случае ответственность делится» [59, p. 188].

Концептуальные положения К. Роджерса потребовали разработки и апробации адекватных психолого-педагогических условий, целенаправленная реализация которых приведет к прогнозируемому результату –

поддержке, сопровождению каждого обучаемого, достижения им ситуации успеха. И, как мы отмечали выше, разные отечественные авторы исследовали этот процесс и подтвердили верность концептуальных положений Роджерса. Например, М. Н. Дудина к фасилитирующим условиям обучения истории относит следующие [12, с. 283]:

- организация обучения как встречи учителя и учащихся, дающей опыт овладения культурой межличностного общения в содержательном общении и освоении способов познания;

- психолого-педагогический комфорт как необходимое основание для возникновения и развития доверительных отношений между учителем и учащимися;

- диалоговые формы обучения – фронтальное, групповое и парное обсуждение изучаемого материала;

- психолого-педагогическое сопровождение каждого обучаемого для достижения ситуации успеха, субъективно возможного для него в данное время;

- осуществление контрольно-оценочной функции обучения как диагностико-корректирующей, помогающей развитию самоконтроля, самооценки, выработке критического отношения к себе и результатам собственной учебной деятельности.

Обращаясь к собственному опыту работы, отметим, что в ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет» на занятиях по дисциплине «Финансовый менеджмент» и в ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет» на занятиях по дисциплинам: «Менеджмент», «Организационное поведение», «Коммуникативные технологии» – посредством использования различных инновационных педагогических технологий (проектная технология, case-study, диалог/полилог, групповая работа, ролевая игра, герменевтический метод, сократический диалог и др.) создаются необходимые фасилитирующие условия.

Например, во время изучения темы «Управленческие решения» учебная группа делится на малые группы (4-5 чел.), внутри малой группы

студенты самостоятельно распределяют роли (тьютор, ученик, ревизор). Преподаватель раздает каждой группе необходимый материал по теме (или же он приготовлен студентами как опережающее задание, учитывая современную доступность информации студентам, их желание проявить учебную инициативу), отводит на подготовку 20-25 минут. В качестве дополнительного материала готовится раздаточный материал в небольшом объеме, например, «платежная матрица», «дерево решений», «японская кольцевая система принятия решений «Кингисё», «метод Дельфы», «диаграмма Исикавы», метод В. Врума и Ф. Йеттона и др.

Далее, «тьюторы» первой группы изучают полученный материал, выбирают оптимальный вариант его объяснения «ученикам» второй группы. «Ревизор» формулирует вопросы по данному материалу, затем адресует их «ученикам» второй группы, чтобы определить, как они усвоили материал. Для оценивания работы всех участников ролевой игры (с элементами групповой работы и дискуссии) выбирается жюри (экспертная группа) из 3-5 студентов. В их задачу входит выделение критериев оценивания (проблемность, содержательность, аргументация ответов, методика преподавания «тьюторов», креативность). Результаты фасилитирующего обучения прослеживаются в мониторинге когнитивных изменений студентов: умение формулировать проблемный вопрос, задавать вопросы по существу, быть убедительным в доводах, критически мыслить, умение слушать другого, а также динамика таких свойств личности студентов, как толерантность, эмпатия, этика межличностных взаимоотношений в группе, справедливость, которые мы относим к инновационной культуре личности.

Согласно Роджерсу, если прогнозировать результаты реализации фасилитирующих условий, то речь пойдет о личностном росте каждого участника образовательного процесса. Например, М. Н. Дудина пишет о возникновении и дальнейшем развитии возрастных новообразований, среди которых важнейшее место занимает рефлексия. Это свойство личности обогащается представлениями о необходимости доверительности, доброжелательности на основе принятия других как ценностно значимых для достижения толерантности. Отсюда уважительное отношение к каждому

для развития познавательной мотивации, саморегуляции в ситуации свободы выбора [12, с. 284].

Анализируя практику разных авторов, мы пришли к выводу о том, что для исследования процесса и результата развития инновационной культуры личности в вузе мы можем использовать названные критерии и показатели в качестве инструментария ее динамики. В обобщенном виде они могут быть представлены следующим образом: 1) конгруэнтность, доверие, оценивание фасилитатора; 2) когнитивные изменения студентов; 3) эмпатия (эмоциональная отзывчивость, сочувствие, сопереживание, умение поставить себя на место другого); 4) сформированность социально-нравственных мотивов поведения личности в процессе взаимодействия с людьми; 5) этика межличностных взаимоотношений в группе; 6) творческий подход к решению проблемных ситуаций; 7) личностный рост и самодисциплина (самоорганизация, саморазвитие, самоуправление, самосовершенствование). Для дальнейшего исследования данные критерии будут измеряться. Для нас они являются ядром самоактуализации и идентификации личности.

Исходя из понимания того, что инновационность как атрибут культуры социума является необходимым условием для успешного осуществления демократически ориентированного образовательного прогресса, мы акцентируем внимание на аксиологических основах фасилитации, нравственно-гуманистической этике. Если в парадигме социократической педагогики и соответствующей ей социально ориентированной практике личность обучаемого любого возраста (ребенка, подростка, девушки, юноши, взрослого) была и остается средством достижения целей социума, сформулированных чаще всего идеологами, политиками, методологами и их технологами. Это педагогика «долга», которая веками осуществляла функциональный подход к подрастающему поколению и стремилась его не просто адаптировать к социуму, но ассимилировать. Так, в педагогике несвободы осуществлялось насилие над личностью (по определению Л. Н. Толстого). И особенно в авторитарных, тоталитарных политических режимах, когда государству нужны винтики огромной машины, то оно

использовало средства подавления личности для достижения собственных целей. В таких условиях и взрослые, и особенно подрастающее поколение были «педагогическим материалом», средства подбирались адекватные. В другой парадигме, личностно ориентированной (личностно центрированной, согласно К. Роджерсу), отношение к человеку как к цели, а не как к средству. Это обуславливает отношения сотрудничества, сотворчества, в целом ненасилия. Аксиологическое начало здесь состоит в самоценности личности, ее свободе, при которой происходит собственный выбор духовно-нравственной позиции человека. Это педагогика освобождения ребенка, изначально ориентированная на субъект-субъектные отношения в образовательном процессе, пронизанном идеей фасилитации.

При этом подчеркнем, что преимущества фасилитирующих условий обучения профилируют потенциально возможное отчуждение обучающихся от образовательного процесса, так как гуманистическое взаимодействие, интерактивные методы обучения помогают каждому приобрести достойный социально-психологический статус, реальное место среди сверстников, в семье, в школе, в обществе в целом. Тогда наблюдается личностный рост, потребность в самосовершенствовании; формируется Я-концепция, в которой разграничиваются Я-идеальное и Я-реальное.

Итак, основой концепции и технологий фасилитирующего обучения выступает свобода: свобода учиться, свобода выбора, свобода как состояние, внутренне присущее природе человека.

Анализ первоисточника позволяет сделать вывод об актуальности этих положений гуманистического психолога, особенно в настоящее время, когда стремительно нарастают конфликтные отношения в образовательных учреждениях разного уровня и в разных странах, когда учащиеся приходят разбираться с оружием в руках. Проводимые исследования показывают их педагогическую продуктивность в профилактике подобных ситуаций, в основе которых лежат ценностные ориентации личности. Важнейшая среди них в инновационной культуре – толерантность.

Чтобы эти, далеко не всеми профессионалами принимаемые концептуальные положения получили свое развитие, необходима смена психоло-

гических и педагогических позиций профессионалов. И среди них, прежде всего, ценностно-смысловые ориентации для создания атмосферы доверия, сочувствующего понимания, заботы, искренности, достижения толерантности.

Анализируя концепцию фасилитирующей психологии и педагогики и адекватные ей образовательные технологии, мы пришли к выводу, что образовательный процесс, ориентированный на фасилитирующую деятельность и общение, может быть определен как самоорганизующаяся система и как доминанта, необходимая для развития инновационной культуры личности в любом возрасте. Значит, речь идет о реализации андрагогической модели и достижении андрагогической компетентности. Как и в педагогической модели, не должно ограничиваться тем, что преподаватель «знает свой предмет и излагает его ясно». Развивая андрагогические идеи, С. Г. Вершловский пишет: «...возникает потребность в тьюторах, инструкторах, модераторах, содержанием деятельности которых становится не столько передача знаний, сколько приобщение взрослых к путям и методам, позволяющим использовать собственные резервы для решения профессиональных и иных жизненно важных проблем». Особо подчеркивается умение консультировать, что создает атмосферу доверия [8, с. 7].

В подтверждение этой мысли скажем о профессиональной педагогической (андрагогической) фасилитации, предполагающей поддержку в любом возрасте, в разных образовательных структурах вплоть до повышения квалификации специалистов, обучения в «третьем возрасте», достижения акмеологии профессионализма.

Автором данного текста разработана программа факультатива «Фасилитация менеджера в профессиональной деятельности», которая включает в себя тренинг ассертивности. Целью данной программы является актуализация свойств личности студентов как носителей инновационной культуры. Программа ориентирована на решение следующих задач:

- формирование навыков ассертивного поведения личности студентов;
- развитие управленческих навыков;

- применение фасилитации в профессиональной деятельности менеджера;
- формирование навыков взаимодействия и межличностной / профессиональной коммуникации;
- развитие креативного мышления.

Назовем не только прогнозируемые, но и получаемые результаты освоения программы:

- изменение личностных характеристик (рост эмпатии, самоуважения, повышение уверенности в себе, развитие чувства достоинства, ответственности);
- умение применять техники и методики саморегуляции, самоуправления, саморазвития, разрешения конфликтных ситуаций;
- личностный рост (в дальнейшем – профессиональный рост);
- умение достигать сотрудничества в коммуникациях (межличностных и профессиональных);
- умение работать в команде (в группе).

Для организации групповой работы мы применили методику, по М. Белбину, «Определение роли в группе». Американский исследователь М. Белбин (M. Belbin) выделяет следующие возможные роли членов группы: координатор, организатор, генератор идей, искатель (разведчик ресурсов), математик (оценщик идей, критик), командный игрок, исполнитель, финишер, специалист [1].

Каждый из них выполняет определенную функцию в группе (табл. 1). Оценивая роли, по М. Белбину, для успешной актуализации свойств личности студентов как носителей инновационной культуры мы отмечаем следующее: на первом месте находится *генератор идей*, который является новатором, восприимчив ко всему новому, так как характеризуется повышенной креативностью и наличием богатого воображения. На втором месте – *искатель*, который посредством ведения умелых переговоров осуществляет коммуникационный процесс. Третья роль определяется как *координатор*, который выступает в качестве социального лидера, умело формулирующего цели развития компании. Четвертая роль отведена *орга-*

низатору, который побуждает сотрудников работать интенсивнее, чтобы решить поставленные задачи. Пятая роль – *математик*, который осуществляет критический анализ ситуации. Шестая роль отведена *командному игроку*, благодаря которому в коллективе царит гармония и взаимопонимание, устраняются разногласия. На седьмом месте – *исполнитель*, претворяющий идеи в практические действия. Восьмая роль – это *финишер*, который следит за тем, чтобы задания выполнялись полностью, в назначенный срок. Девятая роль определена как *специалист*, который обладает редкими навыками и умениями.

Таблица 1. Роли в группе (по М. Белбину)

Название роли	Содержание роли
1-я роль ГЕНЕРАТОР ИДЕЙ	Обладает богатым воображением, новатор, характеризуется повышенной креативностью
2-я роль ИСКАТЕЛЬ (РАЗВЕДЧИК РЕСУРСОВ)	Владеет искусством переговоров и эффективных коммуникаций
3-я роль КООРДИНАТОР	Четко формулирует цели, социальный лидер
4-я роль ОРГАНИЗАТОР	Ориентация на решение поставленной задачи, побуждение коллег работать интенсивнее
5-я роль МАТЕМАТИК (ОЦЕНЩИК ИДЕЙ, КРИТИК)	Исповедует беспристрастный, критический анализ ситуации
6-я роль КОМАНДНЫЙ ИГРОК	Гармонизирует отношения в команде и устраняет разногласия
7-я роль ИСПОЛНИТЕЛЬ	Претворяет идеи в практические действия, вносит упорядоченность в деятельность команды
8-я роль ФИНИШЕР (ДОВОДЧИК)	Следит за тем, чтобы задания выполнялись полностью и своевременно
9-я роль СПЕЦИАЛИСТ	Обладает редко встречающимися навыками и умениями

Согласно М. Белбину, эффективность работы группы зависит от ее состава и от баланса ролей: группа, где есть исполнители всех девяти ролей, готова к выполнению любого задания. Состав группы должен отражать специфику задания. Полный набор ролей особенно важен там, где имеют место быстрые изменения содержания работы [1]. Отметим, что в контексте эффективности работы группы реализуется потенциал вуза,

направленный на актуализацию личности студентов, которые не только «проигрывают» вышеназванные роли при рассмотрении кейсов, но и учатся исполнять эти роли в конкретных жизненных ситуациях, включая образовательный процесс в вузе. В этом мы обнаруживаем актуализацию свойств личности студентов как носителей инновационной культуры.

Реализуемый потенциал образования, содержащийся во ФГОС ВПО, рабочих программах учебных дисциплин, направлен на актуализацию, самореализацию, самоорганизацию личности студента. Подтвердим это использованием вышеназванной методики на занятиях по учебным дисциплинам: «Финансовый менеджмент» (ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»), «Менеджмент», «Организационное поведение» (ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»). Так, студенческая группа делилась на малые группы по 4-5 человек. Каждая группа выбирала лидера, который получал от преподавателя информационную папку. Информационная папка содержала памятки (краткое описание методики М. Белбина), кейс. Из числа студентов выбиралось жюри из трех человек, которое оценивало работу студентов по таким критериям, как умение анализировать ситуацию, аргументированность, умение принимать оптимальные решения.

Преподаватель объявлял, что данная работа оценивается в 12 баллов (максимальное количество баллов), работа студентов в жюри оценивается в 6 баллов, дополнительный вопрос при обсуждении – 2 балла. Далее преподаватель пояснял, какие задачи стоят перед каждой малой группой: внимательно прочитать текст; для разрешения кейса применить методику, по М. Белбину, «Определение роли в группе». Например, студентам был предложен для рассмотрения следующий кейс.

Кейс «ВОЛК В ОВЕЧЬЕЙ ШКУРЕ»

В коммерческой компании генеральный директор Никита однажды понял, что остро нуждается в помощнике. Через некоторое время на должность директора направления был принят Николай, который произвел хорошее впечатление на собеседовании. Николаю было поручено ко-

ординировать работу руководителей проектов: исправить слабые стороны, улучшить контроль за качеством, то есть, по сути, переложить на свои плечи часть забот Никиты. Руководители проектов уже довольно продолжительное время работали в организации и были на хорошем счету у генерального директора. Однако по прошествии некоторого времени, когда работа, наконец, вошла в определенный ритм, Николай стал сетовать на работу одного из руководителей проектов – Александра. Позже перешел к открытым жалобам, а спустя еще немного времени и вовсе предложил взять на его место другого человека, которого Николай лично знал по прежней работе как опытного и ответственного. В конце концов, генеральный директор стал склоняться к решению уволить Александра. Но так просто позвать и попросить уйти по собственному желанию, ни с того ни с сего, хорошего не сулило: пойдут слухи в коллективе, что, дескать, директор может взять и уволить безо всякой причины любого сотрудника, а это не в лучшую сторону скажется на качестве труда. Как бы вы помогли генеральному директору Никите, если бы он обратился к вам за помощью в разрешении сложившейся ситуации? Примените методику, по М. Белбину, «Определение роли в группе».

Изучив кейс, студенты определили для генерального директора Никиты две роли: Генератора идей и Координатора, так как он является лидером и новатором, четко формулирует цели; для его помощника Николая – роли Организатора и Финишера, так как он ориентируется на решение поставленной задачи, побуждает коллег работать интенсивнее, к тому же, следит за тем, чтобы задания выполнялись полностью и своевременно. Однако студенты отметили, что Николай по своим человеческим качествам уступает другим участникам обсуждаемой ситуации, так как стремится ввести в коллектив «своего» человека, уволив компетентного руководителя проекта. Александру, руководителю проекта, студенты отвели роли Исполнителя и Специалиста, так как он претворяет идеи в практические действия, вносит упорядоченность в деятельность команды и обладает необходимыми навыками и умениями. По мнению студентов, данной компании нужен сотрудник, который выполнял бы роль Математика, спо-

собного осуществить беспристрастный, критический анализ ситуации и роль Командного игрока, гармонизирующего отношения в команде и устраняющего разногласия.

Применение данной методики позволяет студентам: осуществлять критический анализ кейса; прогнозировать результат кейса при введении новых ролей, по М. Белбину; распределять функционал среди сотрудников данной ситуации; осуществлять и обосновывать свой выбор.

Для решения проблемных ситуаций мы применили методику «Диаграмма Исикавы», так как именно эта методика актуализирует свойства личности студентов как носителей инновационной культуры: инновационная восприимчивость, креативность, самостоятельность в принятии решений, развитие аналитических способностей. Автором метода является К. Исикава [56].

«Диаграмма Исикавы» – это особый инструмент, обеспечивающий системный подход к определению фактических причин возникновения проблем. Диаграмма позволяет в простой и доступной форме систематизировать все потенциальные причины рассматриваемых проблем, выделить самые существенные и провести поуровневый поиск первопричины. Выявление причинных факторов предполагает выполнение следующих шагов: сбор и систематизацию всех причин, прямо или косвенно влияющих на исследуемую проблему; группировку этих причин по смысловым и причинно-следственным блокам; ранжирование их внутри каждого блока; анализ получившейся картины.

Данная методика позволяет реализовать потенциал образования во время проведения занятий по учебным дисциплинам: «Финансовый менеджмент» (ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»), «Менеджмент», «Организационное поведение» (ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»). Так, студенческая группа делилась на малые группы по 3-4 человека. Каждая группа выбирала лидера, который получал от преподавателя информационную папку. Информационная папка содержала памятки (краткое описание методики К. Исикавы), кейс. Из числа студентов выбиралось жюри (3 чел.),

которое оценивало работу студентов по таким критериям, как умение анализировать ситуацию, умение выявлять причинные факторы, способность убеждать. Преподаватель объявлял, что данная работа оценивается в 10 баллов (максимальное количество баллов), работа студентов в жюри – в 4 балла, дополнительный вопрос при обсуждении – 3 балла. Далее преподаватель пояснял, какие задачи стоят перед каждой малой группой: внимательно прочитать текст; для разрешения кейса применить методику «Диаграмма Исикавы» (рис. 6).

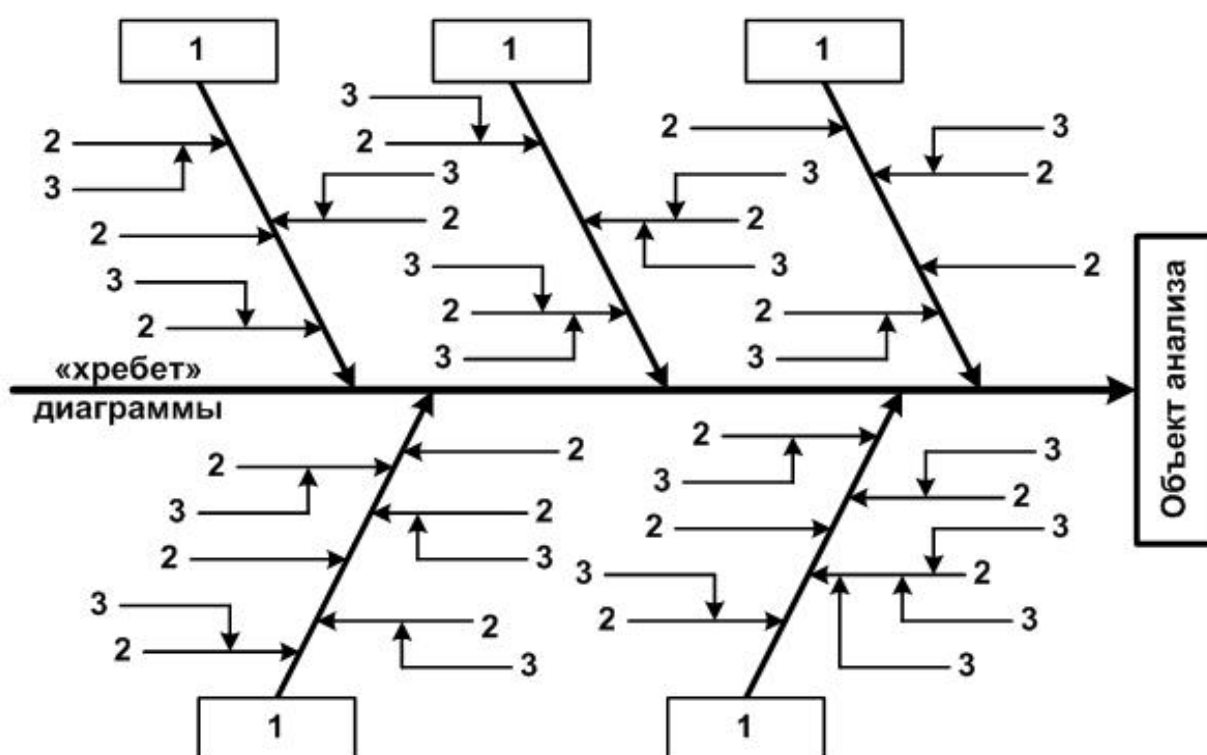


Рис. 6. Диаграмма Исикавы:

- 1 – факторы первого порядка («большие кости»);
- 2 – факторы второго порядка («средние кости»);
- 3 – факторы третьего порядка («малые кости»)

Например, студентам был предложен для рассмотрения следующий кейс.

Кейс «ПРОБЛЕМЫ ВЛАСТИ И ВЛИЯНИЯ»

В одной финансово-кредитной организации начальником юридического отдела был назначен молодой человек Георгий Иванов с незаконченным на тот момент финансово-экономическим образованием. В его подчинении оказались трое специалистов высочайшей юридической квалификации с высоким статусом и большим опытом работы. Приняли его спокойно и доброжелательно.

В первый же день в отдел поступил заказ на юридическое обслуживание от крупного клиента. Начальник отдела принял заказ в устной форме, пообещал выполнить его в кратчайшие сроки – к 16.00 этого же дня. Георгий поручил работу ведущему специалисту отдела Марии Петровой. Она кивнула головой и погрузилась в работу.

В 16.00 работа не была готова. Прошел еще час. Клиент непрерывно звонил по телефону. Но на раздраженный вопрос руководителя: «Сколько же можно?!» – Мария Петрова спокойно ответила: «Мне на эту работу по инструкции положено 12 часов, конечно, если вы не хотите получить халтуру. Поэтому завтра в 10.00 она будет у вас на столе». И не было в ее голосе ни тени раздражения.

Попытки поручить работу двум другим сотрудникам вообще не увенчались успехом: один из них сослался на более низкую квалификацию, а второй заявил, что, кроме Марии Петровой, никто не сделает работу для столь крупного клиента на должном уровне. Начальник отдела сорвался и позволил себе гневные высказывания в их адрес. На коллектив отдела его вспышка не оказала никакого воздействия, только вызвала улыбки.

При рассмотрении данного кейса:

1. Студенты выявили и сформулировали имеющуюся проблему – невыполнение заказа в срок.

2. По основной горизонтальной линии («хребет»), в правой части листа, данную проблему поместили в рамку.

3. Выявили главные причины (причины уровня 1), влияющие на проблему, – «большие кости». Они также были заключены в рамки, соединены наклонными стрелками с основной горизонтальной линией

(«хребтом»): неверное определение срока для выполнения заказа; большой объем работы; отсутствие взаимопонимания между начальником отдела и ведущим специалистом.

4. Далее были нанесены вторичные причины (причины уровня 2), которые влияют на главные причины («большие кости»), а те, в свою очередь, являются следствием вторичных причин. Вторичные причины были записаны и расположены в виде «средних костей», примыкающих к «большим»: неопытность молодого начальника отдела; высокий статус заказчика; единоличное принятие решения по вопросу выполнения работы; действие ведущего специалиста по инструкции (12 часов на заказ). Причины уровня 3, которые влияют на причины уровня 2, были расположены в виде «мелких костей», примыкающих к «средним»: многократные телефонные звонки заказчика; раздражительность начальника отдела; попытка передать заказ другим сотрудникам отдела; отсутствие взаимовыручки со стороны других сотрудников отдела; неуважительное отношение начальника отдела к сотрудникам.

5. При анализе ситуации студенты стремились выявить и зафиксировать все факторы, даже те, которые казались незначительными, так как цель построения «Диаграммы К. Исикавы» – найти эффективный способ разрешения проблемы: бесконечные обещания начальника отдела, что заказ будет выполнен; недовольство заказчика; неумение признать свою ошибку со стороны начальника отдела; неумение организовать командную работу в экстремальной ситуации.

6. Причины (факторы) были оценены студентами и проранжированы по их значимости.

7. В диаграмму была внесена вся необходимая информация: ее название, наименование изделия, имена участников, дата и т. д.

Применение на формирующем этапе «Диаграммы К. Исикавы» показало продуктивность нашего методического подхода к выявлению динамики у студентов, связанной с развитием их аналитических способностей, в частности умений выявлять причины, устанавливать причинно-

следственную связь при решении проблемы, а также умения разрешать возникшую проблему посредством визуализации, работая в малой группе.

На занятиях мы применяем методику Э. де Боно «Шесть шляп мышления» [17] и отмечаем имеющиеся преимущества данной методики: учить мыслить на учебных занятиях, также решая производственные, жизненные или учебные задачи, ориентированные на творческое мышление. В умении выбрать нужный подход к делу состоит предлагаемая идея шести «мыслеварительных» шляп (автор специально употребляет этот термин – образ походного котелка, в котором что-то кипит и варится).

Итак, во время занятий по учебному курсу «Финансовый менеджмент» (ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет») студенческая группа делилась на малые группы по 6 человек. Каждая группа выбирала лидера, который получал от преподавателя информационную папку и комплект разноцветных шляп. Информационная папка содержала: памятки (краткое описание метода Э. де Боно), производственную ситуацию. Из числа студентов выбиралось жюри (3 чел.), которое оценивало работу студентов по таким критериям, как креативность, ораторское искусство, аргументированность. Преподаватель объявлял, что данная работа оценивается в 10 баллов (максимальное количество баллов), работа студентов в жюри оценивается в 5 баллов, дополнительный вопрос при обсуждении – 3 балла. Далее преподаватель пояснял, какие задачи стоят перед каждой группой:

- внимательно прочитать текст;
 - для разрешения производственной ситуации применить методику Э. де Боно «Шесть шляп мышления» (выбрать соответствующие шляпы).
- Затем студентам предлагалось следующее:
- каждая малая группа проигрывает производственную ситуацию перед присутствующими студентами;
 - лидер малой группы комментирует, поясняет, почему были выбраны те или иные шляпы;
 - присутствующие студенты задают вопросы, обсуждают представленный вариант разрешения производственной ситуации;

- жюри оценивает работу каждой малой группы, председатель жюри выступает перед студенческой группой, комментирует результаты;
- преподаватель комментирует решение той или иной малой группы, подводит итог.

Например, студенты рассмотрели следующую производственную ситуацию:

Производственная ситуация «Сеть магазинов розничной торговли»

Вы работаете районным менеджером сети магазинов розничной торговли. Интерьер во всех магазинах в вашем районе одинаковый, и расположены они в торговых центрах. В каждом есть свой менеджер, который подчиняется вам. У этих менеджеров одинаковый опыт работы, и среди них царит согласие относительно вопросов политики компании. Под вашим руководством они установили хорошие отношения друг с другом. Одна из разделяемых всеми точек зрения состоит в том, что они считают любую заметную систему безопасности нежелательной, поскольку она отпугивает клиентов и снижает объем продаж.

За последние шесть месяцев потери, связанные с воровством, в большинстве ваших магазинов резко возросли. Поэтому президент компании поручил вам принять меры, направленные на уменьшение числа случаев воровства. От вас не требуют немедленных мер, и вы собираетесь разработать план действий в течение недели.

Пока что вы собрали отчеты об инвентаризации от всех менеджеров магазинов, где была представлена детальная информация относительно потерь, но не содержалось сведений, что было их причиной. Вы также провели совещания с шестью охранными фирмами, каждая из которых предоставила детальное описание конкретных систем безопасности и их цену.

На данный момент вы чувствуете, что лучшее, что вы можете сейчас сделать, – это выбрать одну из этих систем и установить ее во всех магазинах района. Однако вы не уверены, какую из этих систем ваши менеджеры смогли бы внедрить быстрее всего и какая из них наилучшим образом согласуется с системой работы ваших магазинов.

Так, при рассмотрении данной ситуации студенты распределили шляпы следующим образом: президент компании выступал под синей шляпой, он координировал весь процесс, проводил совещание; финансовый менеджер выступал под желтой шляпой, стремясь выявить преимущества покупки той или иной системы безопасности; экономист выступал под белой и черной шляпами, высказывая сомнение по поводу той или иной системы безопасности, целесообразности приобретения системы по высокой цене, стремился собрать всю имеющуюся информацию; маркетолог выступал под зеленой шляпой, предлагая креативные идеи по обеспечению системы безопасности в магазине; менеджер по рекламе выступал под красной шляпой, высказывая свои предчувствия, демонстрировал «интуитивное чутье» по поводу приобретения системы.

Результатом обсуждения явилось то, что синяя шляпа, президент компании, выслушав всех участников, проанализировал поступившие предложения, принял окончательное решение по приобретению системы безопасности у фирмы, которая длительный период времени существует на рынке, предлагает качественные системы безопасности по доступной цене.

Отметим, что в момент обсуждения каждой малой группой производственных ситуаций студенты:

- демонстрируют доброжелательность и толерантность по отношению друг к другу;
- выслушивают точку зрения каждого участника, при этом либо идут на уступки, либо отстаивают свою позицию;
- стремятся представить производственную ситуацию в динамике;
- проявляют артистизм и креативность (иногда используют музыкальные фрагменты, вводят новые роли, конструируют бумажные модели, делают флаеры и т. д.);

– стремятся придумать что-то новое, нестандартное при решении ситуации;

– демонстрируют речевую культуру (придумывают диалоги, реплики, комментируют ситуацию, формулируют вопросы, дают аргументированные ответы).

Итак, мы обнаружили, что применение инновационных педагогических технологий в вузе способствует актуализации свойств личности студентов как носителей инновационной культуры: мотивированность к инновациям, инновационная восприимчивость, креативность, ассертивность, самостоятельность в принятии решений, инициативность, ответственность, развитие аналитических способностей.

2.2. Практические задания, ситуации для проведения занятий с использованием инновационных педагогических технологий

В данном разделе представлен методический материал, который мы использовали для проведения занятий с использованием инновационных педагогических технологий, дидактических средств, а также рекомендаций.

Далее предлагаем материал по проведению *игры «ФЛЭШ – ОПРОС»* (на примере проведения занятий по дисциплине «Коммуникационный менеджмент»).

Цель: Развить коммуникативные навыки студентов, речевую культуру, способствовать формированию публичного «Я».

Ход игры.

1-й этап. Все участники делятся на команды. Каждая имеет свое игровое поле, поделенное на секторы, количество секторов соответствует количеству вопросов, предлагаемых команде. Каждый сектор имеет свой цвет, в зависимости от степени сложности вопроса. Вопрос имеет тот же номер. В каждой команде есть свой арбитр. Каждый из ответов на вопрос оценивается в баллах, в зависимости от сложности вопроса. Например, красный цвет – самый сложный вопрос (максимально – 5 баллов), зеленый – средней

сложности (максимально – 4 балла), синий – самый легкий вопрос (максимально – 3 балла).

2-й этап. Игрок вытягивает карточку с номером вопроса. Арбитр читает вопрос, на поле этот вопрос закрывают желтым листом. Игрок отвечает, другие игроки могут дополнять (за дополнения – 1 балл). Если первый игрок не знает ответа, то любой из команды может ответить; если никто не знает, то арбитр откладывает вопрос на аукцион. Арбитр должен знать ответы на вопросы. Арбитр считает баллы, проставляет их в бланке. Варианты бланков представлены ниже.

1-я команда

№ п/п	ФИО	Баллы за ответы	Баллы за допол- нения к ответам	Итого
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
Общий командный результат				

2-я команда

№ п/п	ФИО	Баллы за ответы	Баллы за допол- нения к ответам	Итого
1.				
2.				
3.				
4.				

5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
Общий командный результат				

Вопросы – ответы

(красный цвет – самый сложный вопрос; максимально – 5 баллов)

№ п/п	ВОПРОС	ОТВЕТ
1.	Каждый человек в своей жизни, согласно Адлеру, стоит перед тремя неизбежными проблемами: нашей любовной жизни. Назовите их	Каждый человек в своей жизни, согласно Адлеру, стоит перед тремя неизбежными проблемами: 1) профессиональная проблема: как найти занятие, которое позволило бы выжить в сложном социальном мире; 2) проблема сотрудничества и дружбы: как занять такое положение среди других людей, которое позволило бы сотрудничать с ними и пользоваться совместно преимуществами сотрудничества; 3) проблема любви и супружества: как приспособиться к тому факту, что продолжение и развитие жизни человечества зависит от нашей любовной жизни
2.	Назовите 5 основных этапов презентации	5 основных этапов презентации: 1. Найдите тему, достойную сообщения (центральная идея, уточнение основных положений и понятий, основной тезис и аргументы, список литературы, факты, иллюстрации, цитаты) 2. Привлеките внимание аудитории, заинтересуйте ее, завоейте доверие людей (древние греки говорили: «Никто не будет интересоваться вами, пока вы не будете интересоваться ими») 3. Стремиться к пониманию (ваша речь должна

		соответствовать общепринятым языковым нормам и быть доступной для слушателей. Аристотель: «Ясность – главное достоинство речи» 4. Получайте обратную связь (проверяйте, верно ли аудитория воспринимает ваше сообщение; если нет, то остановитесь и разъясните, что вы имеете в виду) 5. Убедите слушателей принять вашу точку зрения
3.	При оргподготовке презентации нужно учитывать 3 момента.....	При оргподготовке презентации учитывают 3 момента: 1. Помещение (должно быть комфортным) 2. Приглашение (время: дата, время начала и окончания презентации; место: место прове-

Продолжение таблицы

№ п/п	ВОПРОС	ОТВЕТ
		дения, номер аудитории, план местонахождения; тема, участники, документы) Оснащение (технические средства, микрофон, ноутбук и т. д.)
4.	История развития коммуникации, сопровождающаяся развитием средств передачи сообщений (информации), претерпела три коммуникативные революции – это...	История развития коммуникации, сопровождающаяся развитием средств передачи сообщений (информации), претерпела три коммуникативные революции: 1) изобретение письменности; 2) изобретение печатного станка (начало «эры Гуттенберга»); 3) развитие электронных массмедиа
5.	Представьте классификацию информации в процессе управления	Классификация информации в процессе управления: 1) по носителям (электронные, вещественные и т. п.); 2) по направлению движения (входящая и исходящая); 3) по источнику (внешняя и внутренняя); 4) по содержанию (экономическая, правовая, техническая, маркетинговая и пр.); 5) по степени надежности: достоверная (уровень достоверности 80 – 100 %), вероятностная (менее 80 %), ложная (заведомо или в силу обстоятельств); 6) по способам распространения: устная, пись-

		менная и комбинированная 7) по характеру потребности: постоянная информация требуется в неизменной форме (например, законодательные акты); переменная используется в течение короткого срока или один раз
6.	В чем заключается 1-й этап коммуникационного процесса?	1-й этап коммуникационного процесса. Зарождение идеи: отправитель решает, какую идею или сообщение сделать предметом обмена
7.	В чем заключается 4-й этап коммуникационного процесса?	4 -й этап коммуникационного процесса. Декодирование. Перевод символов сообщения в мысли получателя

Продолжение таблицы

№ п/п	ВОПРОС	ОТВЕТ
8.	Поясните смысл. Аксиома 4. Симметрическое и комплементарное взаимодействие	Аксиома 4. Симметрическое и комплементарное взаимодействие. Отношения между людьми базируются либо на равенстве, либо на отличии. В первом случае партнеры стараются скопировать поведение друг друга, поэтому их отношения можно назвать симметрическими. Слабость или сила, нравственность или безнравственность не имеют здесь никакого значения, поскольку равенство может поддерживаться в любой из этих областей. Во втором случае поведение одного партнера дополняет поведение другого, такой тип взаимодействия называется комплементарным
9.	Поясните смысл. Аксиома 2. Любая коммуникация имеет уровень содержания и уровень отношения	Аксиома 2. Любая коммуникация имеет уровень содержания и уровень отношения. В процессе коммуникации не только передается информация, но одновременно детерминируется характер отношений между коммуникаторами. Уровень содержания — это та информация, которая передается в сообщении. При этом неважно, является ли данная информация правдивой, ложной, надежной, неправильной, неразрешимой. На уровне отношений передается то, как это со-

		общение должно быть воспринято
10.	Какой, по мнению Э. Берна, наиболее сложный тип общения и почему?	Игры. Э. БERN считает их наиболее сложным типом общения, так как в играх каждая сторона неосознанно старается достичь превосходства над другой и получить вознаграждение. Например, если человек честно просит, чтобы его утешили, и получает утешение, то это взаимодействие с некоторой заранее сформулированной целью. Если же кто-либо просит, чтобы его утешили, и, получив утешение, обращает его против утешителя, то это игра

Продолжение таблицы

№ п/п	ВОПРОС	ОТВЕТ
11.	Поясните смысл. Эффект ореола	Эффект ореола. Это тенденция воспринимающего преувеличивать однородность личности партнера, например, переносит благоприятное впечатление об одном качестве человека на все другие качества. Действует несколько типовых схем запуска эффекта ореола. Чаще всего применяется схема восприятия, которая запускается при случае неравенства партнеров в той или иной сфере – социальной, интеллектуальной и др. Эта схема начинает работать не при ком, а только при действительно важном, значимом для воспринимающего неравенстве. Люди склонны систематически переоценивать различные психологические качества тех, кто превосходит по какому-то существенному для них параметру
12.	Поясните смысл. Стереотипизация	Стереотипизация. Социальные стереотипы – основа формирования первого впечатления, а социальная стереотипизация – главный механизм этого процесса. Социальный стереотип – устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной группы. Любой социальный стереотип является порожд-

		дением определенной группы людей, и отдельный человек пользуется им лишь в том случае, если относит себя к этой группе. Трудность заключается в том, что видимым носителем того или иного стереотипа всегда является конкретный индивид. Поэтому при объяснении происхождения и функции стереотипа часто пытаются идти от изучения опыта человека, его знаний о предмете стереотипа, т. е. от его индивидуальных особенностей. Это приводит к неверным выводам о том, будто социальные стереотипы – следствие ограниченного опыта, невежества, плод скороспелых обобщений
--	--	---

Продолжение таблицы

Зеленый цвет – средней сложности (максимально – 4 балла)

№ п/п	ВОПРОС	ОТВЕТ
13.	Из каких элементов состоит структура общения?	Структура общения состоит из трех элементов: • Коммуникативный – обмен информацией • Интерактивный – организация межличностного взаимодействия • Перцептивный – восприятие и понимание партнерами друг друга, установление взаимопонимания
14.	Что такое теория информации?	Теория информации – раздел кибернетики, занимающийся математическим описанием и оценкой методов передачи, хранения, извлечения и классификации информации
15.	Кто является основоположником кибернетики?	Норберт Винер (1894-1964) американский ученый, основоположник кибернетики
16.	Какой известный австрийский психолог ввел в психологии понятие жизненного стиля, рассматривая его как уникальное единение черт, способов поведения и привычек, которые взяты в совокупно-	Известный австрийский психолог <u>А. Адлер</u> ввел в психологии понятие жизненного стиля, рассматривая его как уникальное единение черт, способов поведения и привычек, которые взяты в совокупно-

	сти, определяют неповторимую картину существования индивида?	
17.	Паттерн коммуникации – это...	Паттерны коммуникации, т. е. используемые вербальные и невербальные знаки и приемы
18.	Конгруэнтное поведение – это...	Конгруэнтное поведение, при котором все составляющие сообщения соответствуют друг другу: голос произносит слова, соответствующие выражению лица, положению тела, интонациям

Продолжение таблицы

№ п/п	ВОПРОС	ОТВЕТ
19.	Модель, позволяющая представить различные коммуникационные стили, получило название _____ и было придумано Джозефом Лафтом и Харри Ингамом в 1950 году	Модель, позволяющая представить различные коммуникационные стили, получило название «окно Джохари» и было придумано Джозефом Лафтом и Харри Ингамом в 1950 году
20.	Что является конечным результатом коммуникации, так называемым эффектом коммуникации?	Что является конечным результатом коммуникации, так называемым эффектом коммуникации? В. Б.Кашкин к числу эффектов относит: изменение в знаниях получателя информации, изменение установок (относительно устойчивых представлений индивида), изменение поведения получателя сообщения (голосование на выборах, покупка товара или услуги, выполнение рекомендаций вышестоящего начальника на работе или своевременный приход на работу)
21.	Уникальностью коммуникационного процесса в СМК является его <i>диахронность</i> (.....); <i>диатопность</i> (.....);	Уникальностью коммуникационного процесса в СМК является его диахронность (сообщение сохраняется во времени); диатопность (информационные сообщения преодолевают огромные расстояния); мультиплицирование (сообщение подвергается многократному повторению с от-

	<i>мультиплицирование</i> (.....). Поясните термины, выделенные курсивом	носителем неизменным содержанием) и др.
22.	«Двойная бухгалтерия» – это уловка, основанная на ...	«Дойная бухгалтерия» – это уловка, основанная на склонности людей к двойственности оценок. В споре один и тот же довод может быть верным, когда он нас устраивает, и ошибочным, если не устраивает. Когда мы опровергаем кого-нибудь с помощью данного довода, – он истинный, а когда нас им опровергают, – он ложный

Продолжение таблицы

№ п/п	ВОПРОС	ОТВЕТ
23.	«Подмазывание аргумента» – это уловка, основанная на	«Подмазывание аргумента» – это тоже уловка, основанная на самолюбии. Слабый довод, который может быть легко опротестован, сопровождается комплиментом противнику. Например: «Вы как человек умный не станете отрицать»; «Всем хорошо известна ваша честность и принципиальность, поэтому вы...». Иногда противнику тонко дают понять, что к нему лично относятся с особым уважением, высоко ценят его ум, признают его достоинства
24.	Менеджер в организации тратит на коммуникацию времени от и до.....	Менеджер в организации тратит на коммуникацию от 50 до 90 % рабочего времени
25.	Что называют шумом в коммуникационном процессе?	Шумом называют то, что искажает содержание
26.	Какая техника развивает умение правильно ориентироваться в собеседниках	Техника восприятия развивает умение правильно ориентироваться в собеседниках
27.	Что означает понятие «межличностная коммуникация»	Понятие «межличностная коммуникация» означает процесс обмена сообщениями и их интерпретацию двумя или несколькими лицами, вступившими в контакт друг с другом

Синий цвет – самый легкий вопрос (максимально – 3 балла)		
28.	Коммуникация – это....	Коммуникация - это процесс обмена информацией, включающий субъекты коммуникации (отправителя и получателя), способ коммуникации и объект коммуникации (передаваемую информацию)
29.	Поясните этимологию слова «технология»	Термин «технология» от греч. слов techne – искусство, мастерство и logos – наука, знание
30.	Поясните этимологию слова «коммуникация»	Термин «коммуникация» от лат. «communis», означающего «общее»: передающий информацию пытается установить «общность» с получающим информацию
31.	Презентация – это.....	Презентация – это публичное представление достижений, возможностей или новшеств, о которых вы хотите рассказать широкой аудитории

Продолжение таблицы

№ п/п	ВОПРОС	ОТВЕТ
32.	Назовите признаки нервозности во время презентации	Признаки нервозности: • Руки в карманах • Частое моргание • Отсутствие визуального контакта • Взгляд направлен в пол • Покусывание или облизывание губ • Быстрые и резкие движения • Торопливая речь • Частое покашливание • Раскачивание на ногах • Частое приглаживание волос
33.	Одежда – фактор успеха и психологический портрет, как нужно выглядеть во время презентации?	Одежда – фактор успеха и психологический портрет 1. Вы должны знать стиль своей аудитории (нельзя чересчур выделяться, нужно в одном стиле с аудиторией) 2. Одежда должна быть чистой и отглаженной 3. Старайтесь выглядеть элегантно 4. Аккуратной и целой должна быть ваша обувь 5. Будьте осторожны с украшениями, аксессуарами, они не должны позвякивать, отвлекая внимание слушателей 6. Карманы не должны раздуваться от ключей, телефонов и т. д. 7. Следите за чистотой волос

		8. Умеренное использование парфюма
34.	Что включает в себя анализ результатов по окончании выступления во время презентации	Анализ результатов по окончании выступления: 1. Каждый раз после выступления оценивайте себя 2. Определите, что вам удалось, а что – нет 3. Не переживайте из-за ошибок 4. Используйте оценочную таблицу
35.	Назовите типичные затруднения во время презентации	Типичные затруднения: 1. Нелогичность – непоследовательность в изложении сути 2. Затруднения с самовыражением – зажатость, монотонность выступления 3. Эгоцентризм – невнимание к мнению других 4. Некомпетентность – незнание конкретных вопросов

Продолжение таблицы

№ п/п	ВОПРОС	ОТВЕТ
		5. Проблема контакта – неспособность расположить слушателей 6. Проблема самоконтроля – трудно преодолеть волнение 7. Проблема выхода из контакта – сумбурность, плохое окончание
36.	Массовая коммуникация – это...	Массовая коммуникация – процесс распространения информации (знаний, духовных ценностей, моральных и правовых норм и т. п.) с помощью технических средств (пресса, радио, телевидение и др.) на численно большие, рассредоточенные аудитории
37.	Дискуссия (от лат. рассмотрение, исследование) – это ...	Дискуссия (от лат. рассмотрение, исследование) – это устная (реже письменная) форма организации публичной речи, в процессе которой сталкиваются различные, как правило противоположные, точки зрения
38.	Дебаты – это...	Дебаты – публичное обсуждение какой-либо спорной общественно важной проблемы с формулированием различных точек зрения на проблему
39.	Уловка в споре – это...	Уловка в споре – всякий прием, с помощью которого хотят облегчить спор для себя и затруднить его для противника
40.	Кисти рук соединены	Жесты уверенности

	кончиками пальцев, ладони не соприкасаются; кисти рук сцеплены сзади, подбородок высоко поднят; во время передачи информации локти не прижаты к туловищу; руки в карманах, большие пальцы снаружи; одна рука обхватывает другую в области ладони – это жесты...	
--	--	--

Продолжение таблицы

№ п/п	ВОПРОС	ОТВЕТ
41.	Рука у щеки; один палец отставлен, остальные под подбородком (при критической оценке сказанного или негативном отношении к партнеру в данный момент); почесывание подбородка (в конфликтных дискуссиях в сочетании со взглядом искоса связано с обдумыванием следующего хода в диалоге); почесывание пальцем спинки носа (озабоченность, сомнение); манипуляции с очками; рука поглаживает шею – недовольство, отрицание, гнев - это жесты....	Жесты, относящиеся к оценке получаемой информации

42.	Назовите, что относится к вербальным средствам общения	К вербальным средствам общения относится человеческая речь
43.	Из всех зон эта самая главная, поскольку именно эту зону человек охраняет так, как будто бы это его собственность. Разрешается проникнуть в эту зону только тем лицам, кто находится в тесном эмоциональном контакте с ним. Как называется эта зона?	Интимная зона (от 15 до 46 см). Из всех зон эта самая главная, поскольку именно эту зону человек охраняет так, как будто бы это его собственность. Разрешается проникнуть в эту зону только тем лицам, кто находится в тесном эмоциональном контакте с ним. Это дети, родители, супруги, любовники, близкие друзья и родственники. В этой зоне имеется еще подзона радиусом в 15 см, в которую можно проникнуть только посредством физического контакта. Это сверхинтимная зона

Окончание таблицы

№ п/п	ВОПРОС	ОТВЕТ
44.	За каким столом (какой формы) на встрече партнеров одинакового социального статуса главенствующим считается место, на котором сидит человек, обращенный лицом к двери?	За прямоугольным столом на встрече партнеров одинакового социального статуса главенствующим считается место, на котором сидит человек, обращенный лицом к двери

Ниже представлен бланк «Цветной сектор», где количество секторов соответствует количеству вопросов, предлагаемых команде. Каждый сектор имеет свой цвет, в зависимости от степени сложности вопроса, вопрос имеет тот же номер. Красный цвет – самый сложный вопрос (максимально – 5 баллов), зеленый – средней сложности (максимально – 4 балла), синий – самый легкий вопрос (максимально – 3 балла).

Бланк «Цветной сектор»

1 красный	12 красный	23 зеленый	34 синий
2	13	24	35

красный	зеленый	зеленый	синий
3 красный	14 зеленый	25 зеленый	36 синий
4 красный	15 зеленый	26 зеленый	37 синий
5 красный	16 зеленый	27 зеленый	38 синий
6 красный	17 зеленый	28 синий	39 синий
7 красный	18 зеленый	29 синий	40 синий
8 красный	19 зеленый	30 синий	41 синий
9 красный	20 зеленый	31 синий	42 синий
10 красный	21 зеленый	32 синий	43 синий
11 красный	22 зеленый	33 синий	44 синий

Далее представим материал для проведения *дебатов*.

Цель: Развить навыки эффективной аргументации у студентов, речевую культуру, способствовать формированию публичного «Я».

Предлагаем варианты тем, правила для участников дебатов, правила для зрителей, правила эффективной аргументации, образцы опросных листов.

Темы для дебатов

1. Курение и здоровье человека.
2. Жизнь без конфликтов и ссор.
3. Смертная казнь: за и против.
4. Вечная проблема «отцов и детей».
5. Обществу нужны законы.
6. Реклама – двигатель прогресса.
7. Тюрьма исправит любого.
8. Эвтаназия и естественная смерть: каков выбор?
9. Брак по расчету и брак по любви.
10. Все люди на Земле могут быть счастливы.

Если студентов интересует несколько тем, то проводится голосование и выбирается тема, набравшая наибольшее число голосов.

Правила для участников дебатов

1. Строго соблюдать регламент, следить за указаниями преподавателя.
2. Приводить в основном аргументы в поддержку своей точки зрения, а не критиковать позицию оппонента.
3. Слушать оппонента, не перебивая: он не враг, не противник, а партнер по обсуждению. Не раздражаться, сохранять приветливость.
4. Обращаться к оппонентам на «вы».
5. Задавая вопросы и отвечая на вопросы, не выражать словесно несогласие, не вступать в спор.
6. Вопросы задавать только на прояснение позиции, выяснение точки зрения. Благодарить за ответ на каждый вопрос.
7. При ответе на вопрос оппонента отвечать не просто «да» или «нет», а приводить минимум один аргумент в свою пользу.
8. Можно ответить на заданный вопрос в заключительном слове, если не можете ответить на него сразу.
9. Капитан и член команды могут совещаться друг с другом во время дебатов, а группа поддержки не имеет права вмешиваться.
10. Каждая команда аплодирует своим оппонентам вместе со зрителями.
11. После завершения дебатов пожать руки оппонентам и членам своей команды.

Правила для зрителей

1. Внимательно слушать.
2. Не вмешиваться в ход дебатов, не задавать вопросы, ничего не выкрикивать.

3. Аплодировать всем участникам.
4. Записывать аргументы обеих сторон.
5. Принять участие в голосовании, обязательно присоединившись к тезису одной из команд.

Правила эффективной аргументации

Будьте эмоциональны.

Обращайтесь к жизненно важным для слушателей фактам: старайтесь найти и объяснить причину, по которой для них это важно.

Демонстрируйте некоторое превосходство над аудиторией: показывайте свою образованность, умеренно используйте иностранные термины, латинские изречения, цитируйте зарубежных ученых, иностранные источники.

Будьте лаконичны.

Используйте опережающее обсуждение возражений: употребляйте выражения: «Здесь обычно возражают, что...»; «Часто здесь задают вопрос – а почему...»; «Я знаю, что мне могут возразить и сказать, что...» и т. д.

Ссылайтесь на авторитеты: ссылка на официальные источники, данные социологических опросов; ссылки на народную мудрость (пословицы, поговорки); ссылки на мнение людей, сходных со слушателями (соседи, друзья, человек из толпы); ссылка на мнения специалистов, экспертов, знаменитых ученых, политических деятелей.

Используйте наглядные примеры, то есть конкретные, легко представимые, вызывающие зрительный образ, любопытство.

Используйте цифры: статистические данные, цифровой материал обладают значительной убедительностью для любой аудитории.

Опирайтесь на наглядность, так как около 80 % информации человек получает через зрение. Наглядность создается как образными примерами, так и прямым применением наглядных средств.

Используйте юмор: шутки хорошо запоминаются, они поднимают престиж оратора, располагают к нему аудиторию, снимают усталость и напряжение.

Образец опросных листов по результатам проведения дебатов на тему:

«.....»

Тезис команды
ПОЗИТИВИСТОВ:

Тезис команды
НЕГАТИВИСТОВ:

«.....» «.....»

Аргументы позитивистов: *Аргументы негативистов:*

1.

1.

Далее приводим вариант кейса для студентов на занятиях по дисциплине «Менеджмент» (с применением методики М. Белбина) [1].

Кейс «СЛИШКОМ УМНЫЕ СОТРУДНИКИ» [3]

В результате долгих поисков подходящего сотрудника на должность руководителя одного из подразделений в компанию был приглашен менеджер «со стороны». Ему предложили составить краткую программу, видение по развитию департамента и защитить ее перед топ-менеджерами организации, что претендент и сделал.

Этот руководитель, хотя и был довольно молодым человеком, обладал немалыми амбициями. Он спланировал свой начальный период деятельности на новой должности, свои «первые 100 дней», надеясь за это время полностью подготовить подразделение к изменениям. Для этого решил установить деловые и личностные контакты со своими подчиненными.

Новый руководитель предварительно ознакомился с личными делами сотрудников, провел с каждым из них персональную встречу, проговаривая с ними свои планы по развитию подразделения, уточняя их место и функции в структуре департамента, а также выслушивая их позицию по текущим и перспективным делам. Очевидно, что новый шеф пытался

склонить их на свою сторону, сделать сознательными последователями своей программы, а также выяснить, насколько тот или иной подчиненный будет лоялен к нему как начальнику.

Никто из сотрудников на персональных встречах не показал заметного недовольства руководителем. В основном все соглашались с направлением изменений в деятельности подразделения, которые предлагались. Но новый босс понимал, что среди его подчиненных было два или три человека, ключевых сотрудника (по возрасту значительно старше его), которые могли бы занять его должность. Причем одного из них он сменил на должности временно исполняющего обязанности. Его мучили вопросы, на которые он не мог получить окончательные и удовлетворительные ответы: почему же не они стали начальниками, а пригласили его, со стороны? И как использовать потенциал этих сотрудников дальше?

Между тем дела в подразделении при новом руководстве хуже не стали. Люди были профессионально подготовлены и знали свой функционал. Но к завершению своих «первых 100 дней» новый шеф ясно видел, что и лучше дела не шли. Более того, он не знал, как, кроме чисто административного варианта, ему проводить намеченные изменения, с кем их делать, поскольку ключевые специалисты, кроме словесного согласия, никоим образом более не стремились помогать ему и не спешили вставать на путь преобразований. А он включал реструктуризацию подразделения, реорганизацию бизнес-процессов, внедрение KPI, другую систему мотивации, новые формы взаимодействия с клиентами и коллегами из других департаментов и многое другое. Требовалось участие всей команды в преобразованиях.

К завершению испытательного срока добавилась еще одна неприятная вещь. На совещаниях подразделения опытные сотрудники начали испытывать нового руководителя на устойчивость. В процессе обсуждения вопросов повестки дня данные сотрудники демонстрировали начальнику свою компетентность и знания. И одновременно стремились подчеркнуть, что новый босс в этих вопросах недостаточно подготовлен. В доказательствах они, как правило, выходили за пределы тематики повестки дня,

абстрагировались от конкретных вопросов, превращая рабочее совещание в КВН, причем с соблюдением корректной формы ведения дискуссий, и обходились без личных оскорблений.

Таким образом, новый руководитель к завершению своего испытательного срока оказался не готов. Его не беспокоила аттестация по испытательному сроку, так как вышестоящий руководитель одобрил его текущую работу. Но что делать дальше, как проводить намеченные изменения? Он нуждался в консультациях и рекомендациях.

Как бы вы оценили создавшуюся ситуацию и что посоветовали этому руководителю? Примените методику, по М. Белбину, «Определение роли в группе».

Далее представляем описание деловой игры «Эффективная коммуникация» по дисциплине «Организационное поведение».

Цель игры: выявить преграды на пути эффективной коммуникации, определить значение обратной связи в процессе коммуникации.

Задачи игры:

1. Правильно передать информацию, интерпретировать ее.
2. Проанализировать, что мешает на пути эффективной передачи информации.
3. Составить список коммуникативных шумов (барьеров).

Внутрипредметные и межпредметные связи

Наименование дисциплины	Название темы
1. Организационное поведение	Организационная культура
2. Психология	Деловое общение
3. Управление персоналом	Деловой этикет

Компетенции, формируемые в результате освоения студентом данной темы

ОК-1	Владеет культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения
ОК-4	Способен анализировать социально значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие

	в будущем
ОК-6	Способен логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь
ОК-7	Готов к кооперации с коллегами, работе в коллективе
ОК-8	Способен находить организационно-управленческие решения и готов нести за них ответственность
ПК-9	Способен, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет

Этапы деловой игры

- *Первый этап. Информационный.* Вводная информация об особенностях деловой игры, постановка целей. Продолжительность 5 мин.
- *Второй этап. Организационный.* Ознакомление с игровой ситуацией (заданиями), с ролями и правилами игры, выбор ролей. Продолжительность 10 мин.
- *Третий этап. Интерактивный.* Включает в себя обсуждение хода и содержания игры, взаимодействие участников игры. Продолжительность: с момента получения задания до окончания игры.
- *Четвертый этап. Подведение итогов.* Послеигровой анализ. Выступление и комментарии экспертов. Продолжительность: 20 мин.

1. Участники деловой игры

Необходимо разделить на группы по 3 человека, распределить роли «Отправителя», «Получателя» и «Эксперта», оценивающего игру.

2. Задания для участников деловой игры

Мини-группы размещаются в аудитории так, чтобы могли независимо друг от друга общаться. Задача «Отправителя» – правильно передать информацию, используя вербальные и невербальные средства коммуникации. Задача «Получателя» – воспроизвести полученную информацию либо на бумаге, либо на доске, либо в устной форме. Задача «Эксперта» – внимательно следить за регламентом, наблюдать за процессом, выявляя барьеры в коммуникации, не вмешиваясь в процесс общения.

Игра состоит из последовательности выполнения трех шагов, на выполнение каждого шага дается 3 минуты.

1-й шаг – при передаче информации право говорить имеет только «Отправитель» информации, «Получатель» должен хранить молчание.

2-й шаг – «Получатель» дает собственную интерпретацию полученной информации. «Отправитель» хранит молчание.

3-й шаг – «Получатель» и «Отправитель» свободно общаются, дополняя друг друга.

Затем поочередно выступают «Отправители», «Получатели» и «Эксперты» всех мини-групп, высказывая свои впечатления о ходе игры, анализируя процесс коммуникации.

Результаты игры. Проанализировав ход игры, студенты дополняют список коммуникативных барьеров, мешающих эффективно общаться.

Оборудование для проведения деловой игры

Название этапа	Необходимое оборудование
Первый этап. Информационный	Регламент, правила игры (памятка на листе)
Второй этап. Организационный	Бейджики с обозначением имени и роли, таблица с критериями для эксперта
Третий этап. Интерактивный	бумага, ручки, фломастеры, мел
Четвертый этап. Подведение итогов	Мультимедийное оборудование, список барьеров, мешающих эффективно общаться

На занятиях по учебным дисциплинам «Организационное поведение», «Коммуникационный менеджмент» предлагаем задание с использованием *психометрического теста С. Деллингера* (адаптация А. А. Алексеева, Л. А. Громовой) [33].

Преподаватель помещает на доске изображения квадрата, треугольника, прямоугольника, круга и спирали (рис. 7). Каждый студент выбирает фигуру, которая ему больше всего нравится.



Рис. 7. Изображения квадрата, треугольника, прямоугольника, круга и спирали

После этого участники объединяются в команды согласно той фигуре, которую они выбрали. Командам дается 25-30 минут на подготовку. Выбирается жюри, которое оценивает работу студентов по следующим критериям: креативность, оригинальность, ораторское искусство, артистичность. Работа оценивается в 10 баллов. Каждая команда представляет результат своей работы перед группой. Следует обсуждение, подведение итогов. Команды получают следующие задания:

Команда № 1 (КРУГ)

Люди, любимой фигурой которых является **круг**, как правило, хорошо умеют взаимодействовать с окружающими и строить отношения. Поэтому группа людей, выбравших круг, придумывает, что можно сделать для того, чтобы эмоциональная атмосфера всегда была позитивной, а команда сплоченной.

1. Придумать название команды.
2. Девиз команды.
3. Герб команды (пояснить символику).
4. Сформулировать факторы эффективности деятельности команды (согласно своей геометрической фигуре). **Круг** — что помогает команде поддерживать хорошие человеческие отношения.
5. Сделать из бумаги модель «Куб дружбы» (грани куба — пословицы, афоризмы о дружбе).

Команда № 2 (КВАДРАТ)

Люди, выбравшие **квадрат**, как правило, любят и умеют поддерживать порядок и структуру, для них важным является выполнение правил. Поэтому группа «квадратов» придумывает нормы и правила, по которым должна существовать хорошая команда, что должно присутствовать для того, чтобы в команде всегда были порядок и структура.

1. Придумать название команды.
2. Девиз команды.
3. Герб команды (пояснить символику).
4. Сформулировать факторы эффективности деятельности команды (согласно своей геометрической фигуре). **Квадрат** — что помогает поддерживать порядок и структуру.
5. Сделать из бумаги модель «Куб порядка» (границ куба – пословицы, афоризмы о порядке).

Команда № 3 (ТРЕУГОЛЬНИК)

Любители **треугольников** хорошо знают свои цели и умеют их достигать. Поэтому команда, выбравшая **треугольник**, придумывает меры, которые помогут команде быстрее и эффективнее достигать стоящих перед ней целей и задач.

1. Придумать название команды.
2. Девиз команды.
3. Герб команды (пояснить символику). Сформулировать факторы эффективности деятельности команды (согласно своей геометрической фигуре). **Треугольник** – что помогает достигать результатов.
4. Сформулировать факторы эффективности деятельности команды (согласно своей геометрической фигуре). Треугольник – что помогает добиваться поставленной цели.
5. Сделать из бумаги модель «Куб цели» (границ куба – пословицы, афоризмы о целеустремленности).

Команда № 4 (СПИРАЛЬ)

Участники, выбравшие **спираль**, как правило, – творческие натуры, иногда увлеченные оторванными от реальности идеями, но всегда готовые придумать новый проект и очень быстро реагирующие на что-то новое. Поэтому группа, состоящая из этих людей, придумывает, как команде стать максимально творческой и быстро реагировать на изменения во внешнем мире.

1. Придумать название команды.
2. Девиз команды.
3. Герб команды (пояснить символику).
4. Сформулировать факторы эффективности деятельности команды (согласно своей геометрической фигуре). **Спираль** – что помогает быть творческим и создавать новые идеи.
5. Сделать из бумаги модель «Куб творчества» (границ куба – пословицы, афоризмы о творчестве).

Команда № 5 (ПРЯМОУГОЛЬНИК)

Любителей прямоугольников характеризует изменчивость, непоследовательность, любознательность, позитивная установка ко всему новому, смелость, избегание конфликтов. Любят заводить новых друзей, склонны терять вещи, имитировать поведение других людей.

1. Придумать название команды.
2. Девиз команды.
3. Герб команды (пояснить символику).
4. Сформулировать факторы эффективности деятельности команды (согласно своей геометрической фигуре). **Прямоугольник** – что помогает быть бесконфликтным.
5. Сделать из бумаги модель «Куб сотрудничества» (границ куба – пословицы, афоризмы о сотрудничестве).

Далее представляем материалы для проведения *игры «Тьютор-ученик-ревизор»*. Студенты образуют команды по 5 человек, распределяя между собой роли: «Тьютор» (2 чел.), «Ученик» (2 чел.), «Ревизор» (1 чел.). Все участники получают материал, содержащий концепцию какого-либо ученого. «Тьюторы» должны представить в доступной форме эту информацию «Ученикам» противоположной команды. Затем «Ревизор» задает вопросы «Ученикам», чтобы проверить, как усвоили материал студенты. Далее выступает следующая команда и т. д. Работу студентов оценивает студенческое жюри по таким критериям, как: ораторское искусство, креативность, аргументированность ответов, четкость и логичность при объяснении материала. Максимальное количество баллов за работу – 7 баллов.

Цель: Развить коммуникативные навыки студентов, речевую культуру, способствовать формированию публичного «Я».

Ниже представлены раздаточные материалы по теме «Жизненный цикл организации» (применяется по учебным дисциплинам: «Финансовый менеджмент», «Менеджмент», «Организационное поведение»): учение И. Адизеса; концепция Е. Емельянова и С. Поварницыной; модель Л. Грейнера. Данный материал используется в соответствии с описанием, представленным в данной монографии (глава 2, раздел 2.1.).

Раздаточный материал «Жизненный цикл организации по И. Адизесу»

Ицхак Адизес – один из экспертов в области повышения эффективности ведения бизнеса и правительственной деятельности путём внесения кардинальных изменений.

Ицхак Адизес предположил, что динамика организационного развития, подобно функционированию большинства физических, биологических и социальных систем, носит циклический характер.

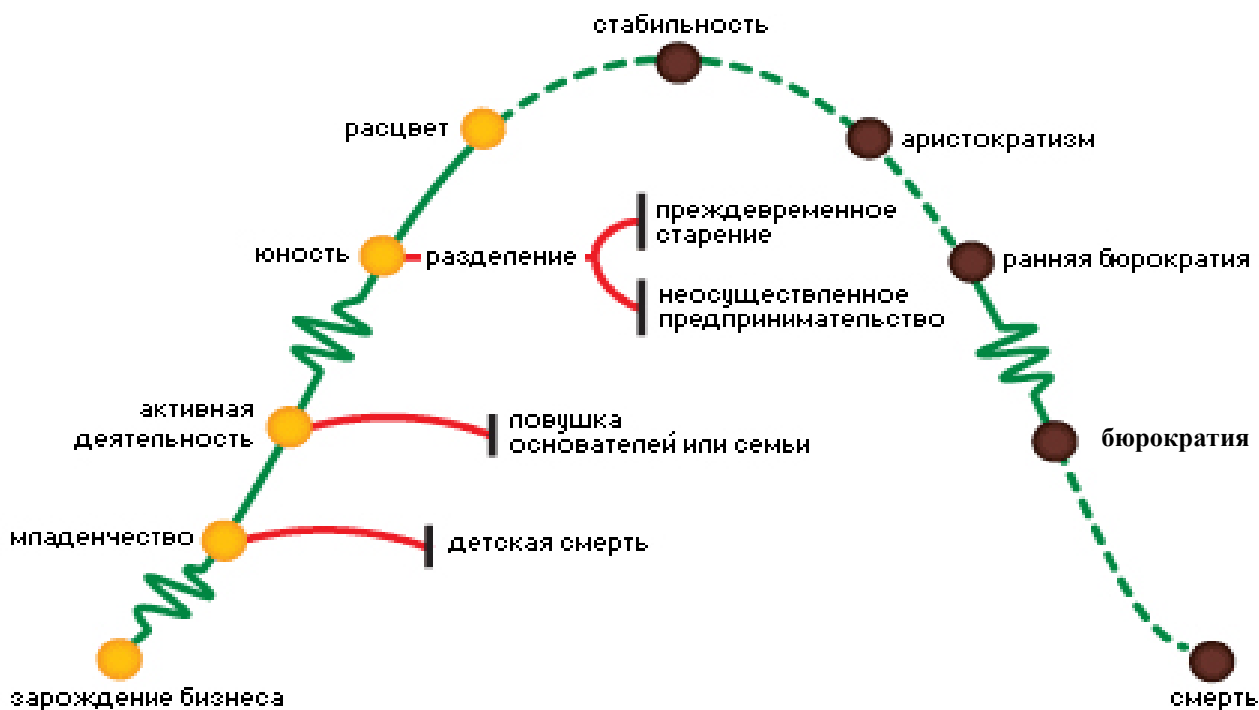


Рис. 8. Жизненный цикл организации по И. Адизесу

Эту идею он заложил в основу теории жизненных циклов организации (рис. 8). Согласно модели Адизеса, в процессе жизнедеятельности организации можно выделить десять закономерных последовательных этапов.

1. *Выхаживание*. Этот первый (если не нулевой) этап сводится к тому, что основатель компании собирает вокруг себя людей, которые постепенно вникают в его идею, принимают ее и соглашаются гласно (или негласно) рискнуть и попробовать воплотить ее в жизнь.

2. *Младенчество*. На данном этапе компания не обладает еще четкой структурой и системой распределения полномочий и ответственности, но в этот период начинается процесс организации, переход от чистых идей к практическим действиям. Большое внимание уделяется результатам производства и удовлетворению потребностей конечных потребителей.

3. *Детство* («давай-давай»). Компания начинает работать все продуктивнее, преодолевая первые препятствия, в том числе и главное – недостаток ликвидности. Люди осознают, что идея начала работать и может быть экономически эффективной. На основании этого меняется представление людей о будущем компании; видение расширяется и охватывает

практически безграничные горизонты. В компании до сих пор нет ни четкой структуры, ни порядка субординации, ни прописанных функциональных обязанностей.

4. *Юность*. Компания очень сильно меняется на этом этапе. Самое значимое событие в ее жизни заключается в том, что основатель осознает невозможность руководить растущим бизнесом самостоятельно. Возникает потребность в изменении структуры компании и делегировании полномочий. В компании появляются профессиональные управленцы, которые начинают менять структуру, систему мотивации и контроля. Приходят новые работники, что неизбежно ведет к конфликту двух культур – «старого костяка» и «новых специалистов».

5. *Расцвет*. На стадии расцвета организация имеет относительно четкую структуру, прописанные функции, системы поощрения и наказания. Успешность деятельности организации оценивается по факторам удовлетворения потребностей клиентов и достижения поставленных целей. Ценится умение предвидеть будущее. Нередко на этой стадии организация открывает несколько дочерних предприятий, которые будут проходить все стадии развития с самого начала.

6. *Стабилизация*. Это первая стадия старения организации, когда компания постепенно отходит от политики быстрого развития, захвата новых рынков и расширения присутствия несуществующих. Компания не стремится к изменениям, уделяя большее значение межличностным отношениям в коллективе, нежели рискам, связанным с ведением бизнеса.

7. *Аристократизм*. Компания владеет значительными финансовыми средствами, которые расходуются на укрепление существующей системы контроля и обустройство собственной деятельности. Появляются негласные формальные правила, связанные в первую очередь со стилем одежды и прочими традициями, которые не имеют практически никакого рационального обоснования, а существуют просто в силу того, что они есть. Компания старается «купить» инновационность, новые продукты и идеи, приобретая (поглощая) другие компании, находящиеся на более ранних стадиях развития.

8. *Ранняя бюрократизация.* Организация постепенно погружается в ряд сложных и порой неразрешимых структурных конфликтов, которые пытается решить, увольняя людей, но не меняя структуру. Постепенно внутренняя волокита все сильнее отдаляет компанию от удовлетворения потребностей конечного потребителя.

9. *Поздняя бюрократизация.* Компания полностью сосредоточивается на себе, на внутренних неразрешимых проблемах, пытаясь соблюсти все процедуры, процессы и предписания в надежде, что это поможет в их решении. В компании царят направленные на достижение результата структуры, которые все сильнее запутывают внутреннюю организацию. Нет склонности к повышению эффективности, изменениям, нет ориентации на потребности клиента. Поддерживается громоздкая и сложная система контроля над текущей деятельностью, которая требует от работников соблюдения набора правил и процедур, но не эффективного труда.

10. *Смерть.* Смерть организации, ориентированной на клиента, происходит сразу же после того, как клиенты массово перестают пользоваться услугами компании. Если же этого не происходит по причине того, что организация предоставляет монопольный продукт или поддерживается государством, то ее смерть может быть отсрочена во времени. В этом случае степень бюрократизации будет увеличиваться и в итоге все равно достигнет своего апогея, что приведет организацию к неминуемой гибели.

На практике теория Адизеса дает весьма ощутимые результаты. Во-первых, она позволяет прогнозировать развитие событий и возникновение критических ситуаций, а значит, дает возможность подготовиться к ним надлежащим образом. Во-вторых, эта модель довольно детально описывает то, что происходит внутри организации, тем самым обнаруживая закономерные, естественные явления и отклонения, патологии, что помогает менеджеру сосредоточиться на решении реальных проблем, а не тратить впустую усилия на «временные трудности», нарушая естественный ход вещей или же возлагая на организацию непосильные задачи, не соответствующие ее возрасту и уровню развития.

Раздаточный материал «Жизненный цикл организации по Е. Емельянову и С. Поварницыной»

Российские исследователи и консультанты **Е. Емельянов** и **С. Поварницына** рассматривают жизненный путь организации в бизнесе с социокультурной точки зрения (рис. 9), основываясь на собственном богатом опыте управленческого консультирования.



Рис. 9. Жизненный цикл организации по Е. Емельянову и С. Поварницыной:
1 – формирование организации; 2 – интенсивный рост;
3 – стабилизация; 4 – кризис

Они выделяют четыре этапа жизненного цикла организационного развития, для каждого из которых характерна определенная система взаимоотношений между сотрудниками, организацией и внешней средой:

Этап «Тусовка» – преобладают неформальные отношения, «общинный» менталитет, равноправие, идеологическое (харизматическое) лидерство и непрофессиональное – дружеское или патерналистское – управление.

Этап «Механизация» – повсеместная формализация отношений, процессов и процедур. Организация переходит к регулярному менеджменту. Значительно углубляется разделение труда, составляются подробные должностные инструкции и правила внутреннего распорядка. Большое

значение придается стандартизации и утилитарности. Нововведения встречают существенное сопротивление.

Этап «Внутреннее предпринимательство» – главной задачей организации, которая фактически представляет собой несколько разных бизнесов, становится повышение эффективности деятельности. Имеет место широкое делегирование полномочий, децентрализация власти, внутренние предпринимательские инициативы сотрудников и подразделений, которые регулируются детально разработанной политикой и стратегией организации. Важнейшими ценностями становится профессионализм сотрудников, способность добиться поставленной цели максимально эффективным образом. Часто формируются командные отношения и способы работы.

Этап «Управление качеством» – компания нацеливается на захват стратегических приоритетов на рынке через создание собственных стандартов качества. Высочайший уровень производства основывается на внедрении и развитии идеологии «внутреннего клиента», когда каждое подразделение компании становится заказчиком для одних подразделений и исполнителем для других. Однако в целом технологическая цепочка ориентирована на конечный результат, работает на клиента организации.

Авторы модели уточняют, что каждый из этих макроэтапов подразделяется на шесть стадий: формирование, рост, стабилизация, стагнация, кризис, распад. Как правило, смена этапов сопровождается значительными трансформациями внутри организации при попытке разрешить кризис каждого отдельного этапа.

Во многом от изначальной теоретической концепции и определения того, что есть организация, зависит то, как мы будем относиться к управлению этой организацией. Описанные концепции жизненных циклов – одни из самых мощных и наиболее часто используемых в реальной жизни. Эти модели являются центральными при проведении организационной диагностики, так как действительно способны дать системное представление об организационных проблемах и отношениях.

Раздаточный материал «Жизненный цикл организации по Л. Грейнеру»

Модель, предложенная **Ларри Грейнером** (рис. 10), описывает этапы жизненного пути организации. По мнению Грейнера, наибольшее значение для построения модели организационного развития имеют пять ключевых факторов:

- возраст организации;
- размер организации;
- этапы эволюции;
- этапы революции;
- темпы роста отрасли.

Грейнер последовательно выделяет пять этапов эволюции и революции на жизненном пути организации, называя их «стадиями роста». Каждая стадия – одновременно следствие предыдущей и причина последующей стадий. Каждый эволюционный период характеризуется доминирующим стилем управления, используемым для поддержания роста, в то время как каждый революционный период характеризуется доминирующей проблемой управления, которая должна быть решена до того, как рост может быть продолжен.

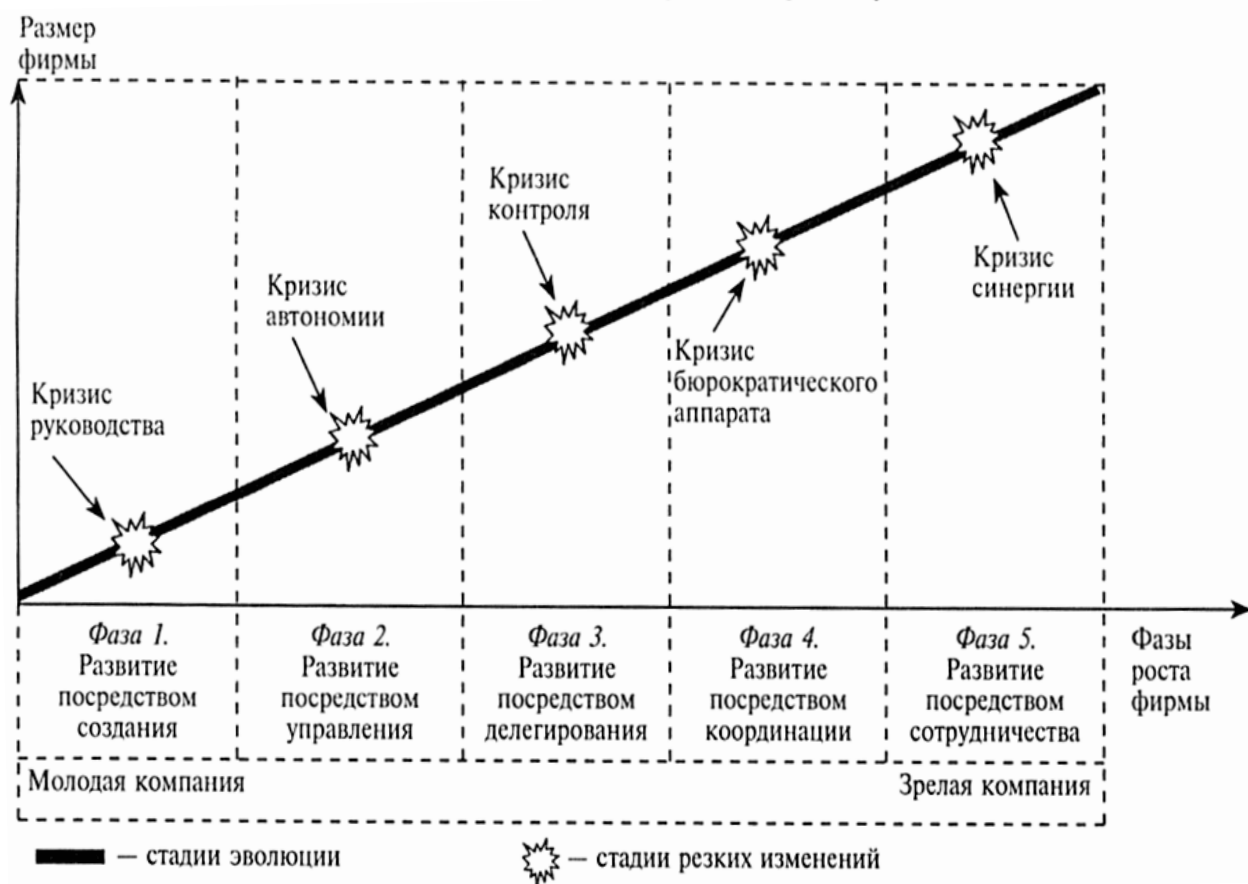


Рис. 10. Жизненный цикл организации по Л. Грейнеру

Фаза 1. Рост через креативность. Предприниматель обеспечивает очень мощный уровень креативного драйва, пытаясь воплотить идею в жизнь и заставить остальных поверить в нее. Постепенно организация начинает расти, и предприниматель теряет прямой контроль над деятельностью своих подчиненных. Одной идеи уже мало, требуется профессиональное руководство. Необходимость в делегировании полномочий становится все актуальнее. Наступает так называемый кризис лидерства.

Фаза 2. Рост через директивное руководство. На данном этапе профессиональные менеджеры выстраивают организационную структуру, в которой прописаны многие функции и зоны ответственности по отдельным позициям. Появляется система формальных коммуникаций, система поощрения и наказания и система контроля. Постепенно растущая организация начинает диверсифицироваться и расширяться. Жесткая функциональная структура начинает проявлять свои минусы. На нижних уровнях

не хватает информации и свободы для быстрой реакции на изменения внешней среды. Наступает кризис автономии, который разрешается только делегированием полномочий.

Фаза 3. Рост через делегирование. В первую очередь в растущей организации значительной властью наделяют руководителей отдельных бизнес-единиц и географических направлений. Появляются совершенно новые, уникальные системы мотивации труда, такие как бонусы и участие в прибыли компании. Среднему звену менеджеров делегируют достаточно власти и полномочий для проникновения на новые рынки и развития новых продуктов. Верхушка компании сосредоточивается на общем стратегическом развитии и постепенно теряет контроль над разросшейся и усложнившейся организацией. Менеджеры на местах зачастую тратят больше времени и ресурсов на достижение целей предприятия, даже если это идет вразрез с общими целями организации. При этом, как правило, они не могут быть просто и быстро заменены. Наступает кризис контроля, который разрешается развитием программ координации.

Фаза 4. Рост через координацию. Координационная деятельность заключается в том, что слабоцентрализованные подразделения объединяются в продуктовые группы, вводится сложная система распределения инвестиционных средств компании между ее бизнес-единицами. Значительно расширяется штаб-квартира, где разрабатываются мощные системы планирования и контроля выполнения плана. Однако право принимать основные производственные решения остается на местах. Постепенно организация сталкивается с проблемой слишком сложной системы планирования и распределения денег, а также перегруженной системой контроля. Ее реакция на изменения внешней среды значительно замедляется, что вызывает падение уровня организационной эффективности. Налицо явный кризис волокиты.

Фаза 5. Рост через сотрудничество. Организация осознает бюрократизированность всей системы управления и организационной структуры и начинает постепенно делать ее более гибкой. Вводятся внутренние команды консультантов, которые не руководят подразделениями, а помо-

гают руководителям профессиональными советами. Поощряются любые новые идеи и критика старой системы. Штаб-квартира сокращается в численности и снижает планку постоянного контроля. Теоретически на этом этапе может быть введена матричная структура.

Интересно отметить, что Грейнер останавливается на этом этапе, но не утверждает, что революции не произойдет. В своей статье он писал, что революция, скорее всего, будет связана с «психологической пресыщенностью» сотрудников, которые будут «сгорать» на работе при постоянных требованиях инновационности и интенсивной командной работы.

Далее представляем раздаточный материал, используемый на занятиях по учебным дисциплинам: «Менеджмент», «Организационное поведение», «Финансовый менеджмент» с применением методики Э. де Боно «Шесть шляп мышления» (рис. 11).

Цель: Приобрести навыки принятия управленческих решений посредством применения методики Э. де Боно «Шесть шляп мышления».

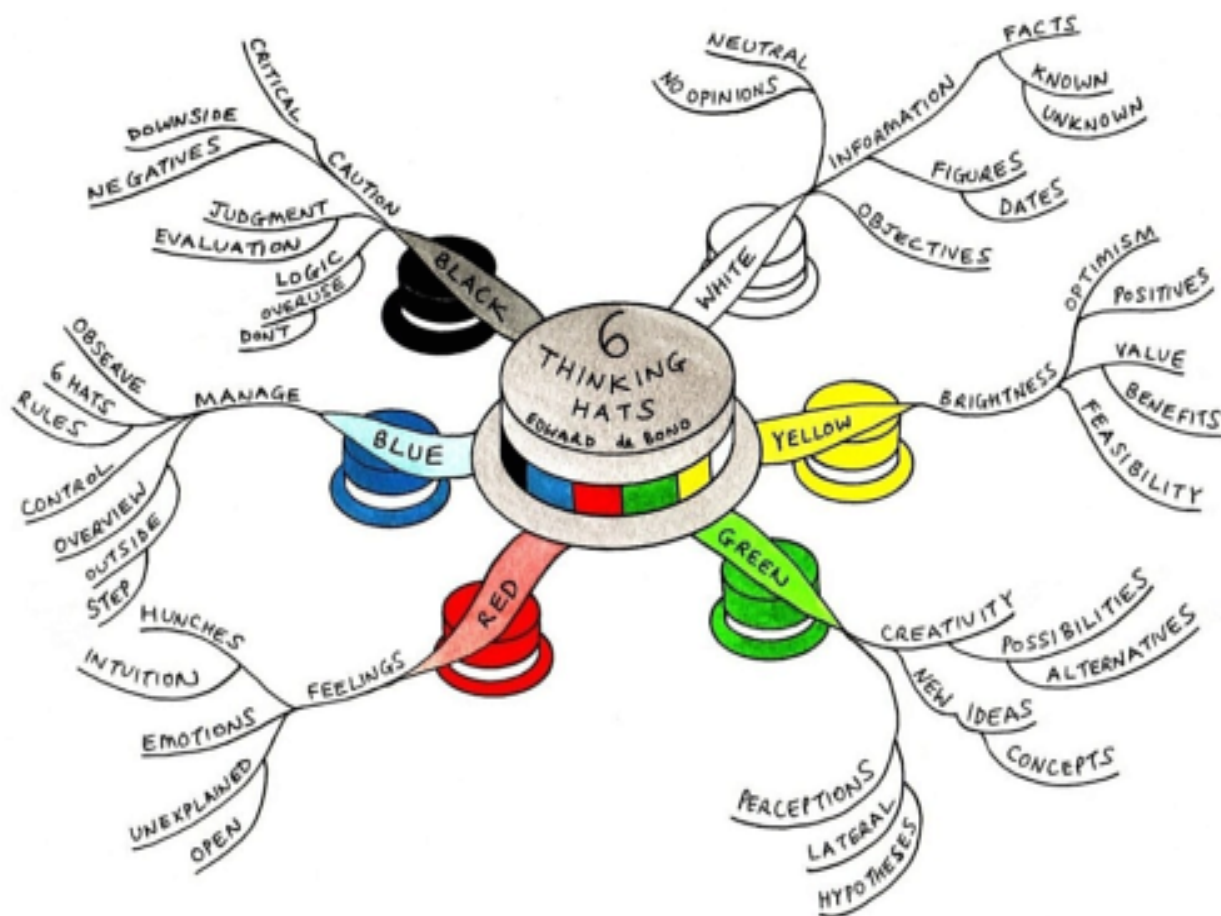


Рис. 11. Шесть шляп мышления (Э. де Боно)

6 шляп мышления (Э. де Боно)

Красная Шляпа

Эмоции. Интуиция, чувства и предчувствия. Не требуется давать обоснование чувствам. Какие у меня по этому поводу возникают чувства?

Желтая Шляпа

Преимущества. Почему это стоит сделать? Каковы преимущества? Почему это можно сделать? Почему это сработает?

Черная Шляпа

Осторожность. Суждение. Оценка. Правда ли это? Сработает ли это? В чем недостатки? Что здесь неправильно?

Зеленая Шляпа

Творчество. Различные идеи. Новые идеи. Предложения. Каковы некоторые из возможных решений и действий? Каковы альтернативы?

Белая Шляпа

Информация. Вопросы. Какой мы обладаем информацией? Какая нам нужна информация?

Синяя Шляпа

Организация мышления. Мышление о мышлении. Чего мы достигли? Что нужно сделать дальше?

Приводим варианты ситуаций, предлагаемых студентам для рассмотрения.

Ситуация «Доставка молочных продуктов»

Уже шесть месяцев вы работаете контролером на маршрутах доставки молочных продуктов. У вас в подчинении 15 мужчин и женщин, осуществляющих эту доставку. Вы получили эту должность после того, как ваш предшественник уволился, поскольку было слишком много жалоб относительно маршрутов доставки. Ваши водители на 15 грузовиках обслуживают весь город, а также пригороды.

Поскольку цены на топливо растут, ваш начальник распорядился, чтобы вы пересмотрели маршруты доставки. Существующие маршруты основываются на пространном исследовании, которое проводилось два года назад. Вы были вполне ими удовлетворены и внесли лишь незначительные корректировки – были добавлены новые остановки и отменены старые.

У ваших водителей есть некоторая степень свободы, и иногда они вносят изменения в маршруты, чтобы оказать услугу клиенту без вашего ведома. Поскольку вы сами водили грузовик в течение 12 лет, то хорошо знаете водителей и уважаете их решения. Они, в свою очередь, уважают вас, и были довольны, когда вы заняли должность контролера.

При любых изменениях нельзя избавиться от остановок, но необходимо сократить километраж. Самые короткие маршруты, которые легко определяет компьютер, не всегда лучшие, поскольку не согласуются с предпочтительным для клиентов временем доставки.

При любых изменениях от водителей будут поступать жалобы. Они не любят изменений. Поскольку они осуществляют доставку по всему городу, их трудно контролировать. Их устраивает существующая на сегодня организация дела.

Ситуация «Производственные проблемы»

Подразделение, которое выполняет такую же работу, что и ваше, столкнулось с нехваткой рабочих рук, и ваш начальник распорядился, чтобы вы отправили в это подразделение на два-три дня троих из своих 12 рабочих, чтобы помочь ему справиться с непредвиденной ситуацией.

Работа довольно рутинная и требует только тех навыков, которые уже есть у вашей группы. Можно выбрать любого из ваших рабочих, поскольку они будут работать в другом подразделении завода не меньше и не больше, чем сейчас.

Вы хорошо знаете ваших работников и можете легко выбрать троих из них, кто может выполнить задание. Работу вашего собственного подразделения надо будет организовать так, чтобы отсутствие троих рабочих не сказалось на производственных результатах

Далее представляем материал, предполагающий использование SWOT-анализа.

Цель: Приобрести навыки анализа деятельности организации посредством применения метода SWOT-анализ.

SWOT-анализ, являясь обобщающим методом стратегического исследования внешней среды организации, позволяет выявить разные стороны развития предприятия:

- Strengths – сильные стороны
- Weaknesses – слабые стороны
- Opportunities – возможности
- Threats – угрозы

Таблица 2. SWOT-анализ

Внутренняя среда предприятия	Внешняя среда предприятия	
	Возможности Opportunities 1. 2. 3.	Угрозы Threats 1. 2. 3.
Сильные стороны Strengths 1. 2. 3.	Поле СиВ: определяются меры, направленные на использование сильных сторон для реализации возможностей	Поле СиУ: определяются меры по использованию сильных сторон для снижения угроз
Слабые стороны Weaknesses 1. 2. 3.	Поле СлВ: определяются меры, направленные на то, чтобы слабые стороны не мешали реализации возможностей	Поле СлУ: определяются действия, направленные на то, чтобы слабые стороны не усиливали угрозы

Данная работа осуществляется студентами (либо в парах, либо в командах по 4-5 человек), включает в себя опережающее задание. Студентам предлагается перечень организаций, из которого они выбирают одну организацию, самостоятельно осуществляют поиск информации о выбранной организации, проводят SWOT-анализ, результаты оформляют в таблицу (табл. 2).

Перечень организаций

1. ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»
2. Екатеринбургский театр оперы и балета
3. Банк «ВТБ 24»
4. Кафе «Грильяж»
5. Салон красоты «Амадеус»
6. Туристическое агентство «Моя планета»
7. Медицинский центр «Гармония»
8. ТРЦ «Гринвич»
9. Супермаркет «Кировский»
10. Машиностроительный завод им. Калинина

Результаты работы представляются на занятии перед группой. Работу оценивает жюри по критериям: умение анализировать информацию, умение четко излагать мысли, аргументированность суждений. Работа оценивается в 15 баллов. Представляем материал для организации работы студентов в мини-группах по 4 человека на семинарских занятиях по учебным дисциплинам: «Организационное поведение», «Менеджмент», «Финансовый менеджмент». Студенты образуют команды по 5 человек. Каждая команда получает информационную папку, в которой имеется дополнительный материал: об общих стратегиях развития организации, о формировании репутации компании (краткий обзор), изложение ситуации для рассмотрения (история компания). Время на подготовку 30 минут, затем каждая команда представляет варианты ответов на поставленные вопросы. Студенческое жюри оценивает работу команд по следующим критериям: аргументированность ответов, умение применять теорию на практике, ораторское искусство. Максимальное количество баллов за работу – 8.

Общие стратегии развития организации [20]

1. Стратегия роста

- за счет повышения краткосрочных и долгосрочных целей над уровнем показателей предыдущего периода;
- применяется в динамично развивающихся отраслях с быстроменяющимися технологиями.

2. Стратегия ограниченного роста

- установление целей от достигнутого уровня, скорректированных с учетом инфляции;
- применяется в зрелых отраслях со статичной технологией, когда **Орг** удовлетворена своим положением.

3. Стратегия сокращения (низких издержек)

- когда показатели деятельности **Орг** приобретают тенденцию к ухудшению и никакие меры не изменяют этой тенденции:
- уход с **Р** (ликвидация),
- «снятие сливок» («сбор урожая»),
- реструктуризация,
- сокращение расходов,

NB: Смешанные стратегии на базе трех.

4. Стратегия стабилизации

- в условиях нестабильности объемов продаж и прибыли;
- направлена на достижение постоянных объёмов доходов и последующего увеличения прибыльности.

5. Стратегия выживания

- в условиях значительных изменений окружающей среды, когда ранее конкурентоспособная **Орг** вынуждена искать новое применение своему потенциалу:
- развитие маркетинга,
- перестройка системы управления,
- финансовая перестройка.

О формировании репутации организации (краткий обзор) [19]

Репутация Орг – многоаспектное понятие, во многом определяемое:

– восприятием данной орг, ее продукции на рынке контрагентами (покупателями, клиентами, поставщиками, конкурентами);

– видением этой орг со стороны ее создателей, владельцев, работников.

Составляющие репутации (рис. 12):

- имидж организации,
- ее позиционирование на рынке,
- отношение к клиентам,
- авторитет первого лица,
- известность организации на рынке,
- престижность как места работы,
- финансовая стабильность.



Рис. 12. Составляющие репутации организации

При формировании репутации могут возникнуть определенные искажения, так называемые «ловушки репутации»:

– *Односторонний (однобокий) имидж* – оценка орг осуществляется лишь с точки зрения одной группы клиентов, при этом интересы др. групп не учитываются.

– Отдельные орг используют только материальные стимулы для сотрудников.

– *Ловушка* может состоять в создании **обобщенного бренда продукции компании**, т. е. использовании обобщенных торговых марок, при которых бренды привязываются не к конкретному товару, а к орг в целом. В этом случае стратегия орг строится только на доверии покупателей к орг, а не к отдельным видам продукции.

– *Ловушка оценивания* возникает в ситуации, когда невозможно достоверно оценить стоимость компании, в результате она либо переоценена, либо недооценена.

– *Ловушка корпоративной символики* – клиенты привыкают к символике орг (н-р, цвет упаковки, дизайн товара); смена символов при сохранении марки товара может привести к снижению объема продаж.

– *Управление репутацией орг* – система мер воздействия по формированию составляющих репутации с учетом орг (корпоративной) культуры, конкретного этапа жизненного цикла, которая реализуется как внутри орг, так и за ее пределами (рис. 13).



Рис. 13. Управление репутацией организации

Управление репутацией внутри орг предполагает:

- формирование корпоративного кодекса поведения,
- разработку ее философии, концепции,
- создание имиджа первых лиц,
- моделей привлекательного клиентурного поведения.

Применяется юридическая и инструментальная защита брендов и репутации:

- для *инструментальной* защиты брендов применяют специальные упаковки, наклейки с голограммами;
- при *юридической* защите репутации обращаются к нормативным актам, в соответствии с которыми (ст. 152 ГК РФ) орг вправе требовать в суде опровержения сведений, порочащих деловую репутацию.

Задание к теме «Формирование репутации компании»

Цель: Приобрести навыки анализа деятельности организации по формированию своей репутации.

Задание.

1. Ознакомившись с приведенным ниже текстом, охарактеризуйте стратегию развития компании за прошедший период.
2. Выявите основные составляющие и этапы формирования репутации компании.

Ситуация. Procter & Gamble (Проктер энд Гэмбл) [23]

Все началось почти 180 лет тому назад. Тогда, в 1837 году, Уильям Проктер и Джеймс Гэмбл приняли решение объединить свои усилия и создать компанию по изготовлению свечей и мыла. В этом же году 22 августа был подписан договор, согласно которому они официально подтвердили сотрудничество. Таким образом, на свет появилась фирма Procter & Gamble.

В 1879 году сын Джеймса Гэмбла, Джеймс, разработал новую формулу мыла Ivory, оно по качеству ничуть не уступало дорогостоящему заграничному оливковому мылу, но стоило на порядок дешевле.

В 1915 году в Канаде был построен первый завод, там выпускались косметические бренды Ivory и Crisco. А в 1926 году особо стало популярно мыло с отдушками и запахами, таким образом, в продажу поступило знаменитое мыло Camay. В 1933 году по радио прозвучала реклама первого синтетического моющего средства – Dreft.

В 1939 году, когда в США появилось телевидение, Procter & Gamble сразу разместили свою рекламу, это была первая телевизионная реклама в мире. В 1946 году был разработан революционный стиральный порошок Tide, на сегодняшний день один из самых популярных в мире. А в 1956 в городе Пеории впервые в продаже появились подгузники Pampers.

В 1963 Procter & Gamble покупает компанию Folgers, тем самым расширяя свой ассортимент, теперь P&G выпускает и кофе. В 1967 году появляется еще один очень известный нам продукт – стиральный порошок Ariel. Далее, 1983 год знаменуется исключительно женской разработкой, на полках магазинов появляются женские прокладки Always.

В 1987 Procter & Gamble покупает компании, которые производят зубную пасту Blend-a-Med и Blendax. А в 1989 году P&G выходят на парфюмерный рынок, покупая парфюмерную компанию Noxell и ее бренд Cover Girl, Noxzema и Clarion. Спустя год в подчинении Procter & Gamble появляется и бренд Old Spice. А в 1991 году компания дополнила свою коллекцию косметических брендов всемирно-известной маркой декоративной косметики Max Factor, а позже и Beatrix.

В 1992 году в продаже появился шампунь Pantene Pro-V, это средство по уходу за волосами быстро получило огромную популярность. В 1997 году Procter & Gamble покупает Tambrands, тем самым выводя бренд тампонов Tampax на международный рынок.

В 1999 году Procter & Gamble заполняет новую нишу торговли, покупая компанию Iams, это был самый известный производитель кормов для животных. Далее, в 2001 году новая покупка Clairol – бренд краски для волос, который признан одним из лучших в мире.

В 2001 году Procter & Gamble покупает Jean Patou Paris (парижский парфюмерный дом) и становится хозяином лицензии на выпуск аромата Lacoste. Далее, в 2003 году помимо ароматов Baldessarini, Hugo Boss, Lacoste, Jean Patou и Giorgio Beverly Hills в ассортименте Procter & Gamble появляется Valentino.

В 2003 году Procter & Gamble становится хозяином контрольного пакета акций всемирного лидера по уходу за волосами Wella AG (Londa).

Помимо этого, во владения компании P&G попадают лицензии на ароматы Dunhill, Montblanc, Gucci, Rochas, Escada, Puma, Anna Sui и Ghost.

В 2005 году Procter & Gamble и компания Gillette объединяются в одну. Таким образом, к остальным брендам дополняются Gillette, Braun, Duracell и Oral-B. В этом же году была создана линия парфюмерии P&G Prestige products, одна из самых больших в мире, в этом же году был подписан договор с Dolce&Gabbana на использование имени бренда.

Мы чистим зубы Blend-a-med, а раковину – Comet, руки моем мылом Safeguard, а посуду – Fairy. Нам не страшны пятна, потому что есть Tide, и перхоть – потому что есть Head & Shoulders. Попки наших младенцев всегда розовы, да и нам самим вполне комфортно и сухо. В общем, представить нашу жизнь без Procter & Gamble так же невозможно, как Проктера без Гэмбла, а саму компанию – без изобретений Виктора Миллса. Например, без памперсов, которые Миллс придумал ровно 40 лет назад.

Англичанин Уильям Проктер и ирландец Джеймс Гэмбл могли бы никогда не встретиться, если бы в начале прошлого века судьба не занесла обоих в Америку. А именно в Цинциннати (штат Огайо). 16-летнего Джеймса Гэмбла в США привез отец – священник-протестант, уставший влачить полунищенское существование в вечно беспокойной католической Ирландии и решивший начать новую жизнь где-нибудь в Иллинойсе. Однако путешествие Гэмблов закончилось немного ближе к побережью Атлантики: в дороге Джеймс занемог, и семья сделала остановку в Цинциннати – местечке шумном и оживленном. Пока Джеймс набирался сил, преподобный Гэмбл успел переквалифицироваться в зеленщики, но продолжал проповедовать в семейном кругу и воспитывал сына примерным христианином. Окрепший телом и духом Джеймс сначала помогал отцу в лавке, а потом пошел в ученики к самому опытному мыловару штата – мыло в то время приносило неплохой доход. Настолько неплохой, что через несколько лет Джеймс открыл собственную мыловарню и смог завести семью. Его женой стала Элизабет Норрис, дочь Александра Норриса, вполне преуспевающего изготовителя свечей.

В этом же году сыграли еще одну свадьбу: Оливия, сестра Элизабет, вышла замуж за вдовца Уильяма Проктера.

Уильям тоже оказался в Америке не от хорошей жизни. В старой доброй Англии он влез в долги, чтобы осуществить мечту своей жизни – открыть магазинчик шерстяных изделий. Но, увы, магазин просуществовал ровно один день: на следующее утро после открытия Уильям обнаружил дверь магазина взломанной, а прилавки пустыми. Он поклялся кредиторам вернуть \$8 тыс. долга – огромную по тем временам сумму, но попросил их разрешения покинуть Англию, чтобы отправиться на заработки в «сказочно богатую Америку». Тем не оставалось ничего иного, как поверить Проктеру и согласиться повременить с судебным разбирательством. Засади они его в долговую яму – вернули бы какие-то крохи. А так появлялся хоть какой-то шанс получить все. Уильям с женой Мартой отправились в Кентукки. Но им тоже не довелось добраться до места назначения: в дороге Марта подхватила холеру и спустя несколько дней умерла. Несчастье случилось как раз в Цинциннати, где Проктер и похоронил жену. Не в силах двигаться дальше, он решил осесть неподалеку от ее могилы и устроился клерком в один из местных банков. Но небольшого жалованья не хватало даже на жизнь, не говоря уж о том, чтобы расплатиться с долгами, и через несколько месяцев Уильям решил заняться изготовлением свечей – делом сложным, но весьма прибыльным. Несколько лет понадобилось на то, чтобы организовать небольшое свечное производство. И все эти годы призрак грабителей не давал Проктеру спать спокойно. Экономя на собаке, Уильям пугал злоумышленников таким образом: рядом с мастерской поставил огромную собачью будку, привязал цепь внушительных размеров, рядом положил здоровенные обглоданные кости. Воры не беспокоили, жизнь потихоньку налаживалась. Проктер даже смог расплатиться с кредиторами. Теперь вдовец подумывал о новом браке. Его женой и согласилась стать Оливия Норрис, с которой Проктер познакомился в церкви. Таким образом, Уильям Проктер и Джеймс Гэмбл стали родственниками.

А на том, чтобы Проктер и Гэмбл стали партнерами, настоял их тесть. Глупо заниматься делом поодиночке, тем более что свечнику и мыловару нужно одно и то же сырье: животное сало. Так, в апреле 1837 года появилось предприятие Procter, Gamble & Co. Под «Со» некоторое время скрывался некий мистер Таррант, приглашенный участвовать в предприятии в качестве инвестора. Но примерно через год мистер «Со» исчез, видимо, устав ежедневно выслушивать псалмы, которые Уильям и Джеймс распевали за работой. Но, по всей видимости, их молитвы были услышаны не только Таррантом – по крайней мере, компания Procter & Gamble успешно конкурировала с восемнадцатью производителями мыла и свечей Цинциннати. Очень скоро их продукцию начали узнавать по характерному рисунку на ящиках – звездам и полумесяцу, заключенным в круг. Компаниям, быть может, и в голову не пришло бы разрабатывать свой фирменный знак, если бы Проктер однажды не обратил внимание на грубые кресты, намалеванные на ящиках с продукцией: так неграмотные грузчики помечали, в каких ящиках мыло, а в каких – свечи. Набожный Проктер распорядился поменять кресты на звезды. Вскоре рядом с ними появился и полумесяц. А после того как один торговец вернул всю партию свечей, усомнившись в их подлинности только потому, что на ящиках не было знакомого рисунка, уже ни одно изделие не обходилось без фирменного знака Procter & Gamble. Через 22 года работы предприятие Проктера и Гэмбла, начальный капитал которого составлял \$7192 и 24 цента, продало свечей и мыла на \$1 млн. К началу 1960-х годов они имели уже небольшой завод, 80 рабочих, фирменный знак – и сыновей, готовых продолжить отцовское дело. Сыновьями можно было гордиться. Уже первое серьезное задание, порученное им, было выполнено блестяще. В самый канун гражданской войны Уильям Александр Проктер и Джеймс Норрис Гэмбл отправились в Новый Орлеан на закупку древесной смолы, необходимой в производстве мыла и свечей. В разговорах попутчики то и дело произносили слово «война», и, хотя других поводов для тревоги не было, молодые люди скупили чуть ли не весь новоорлеанский запас смолы по доллару за бочку. Несколько месяцев спустя войскам северян понадобилось огромное

количество мыла и свечей, цены на них подскочили, резко взлетела и стоимость смолы – до \$15 за бочку. Procter & Gamble продавала свой товар по ценам более низким, чем у конкурентов, не успевших сделать запасы, но все равно снимала жирный навар. Более того, компания получила свой первый крупный госзаказ, так что каждый солдат, вернувшийся с войны, отлично знал ее звезды и полумесяц. Удача сопутствовала младшему поколению Проктеров и Гэмблов и после войны. Джеймс Норрис Гэмбл, химик-самоучка, разработал новый сорт мыла – очень белого и очень твердого. А Харли, младший сын Проктера, придумал для него название – Ivory, что в переводе означает «слоновая кость» (о дворцах из слоновой кости Харли услышал на воскресной проповеди). Эта марка настолько понравилась покупателям, что мыло с названием «Айвори» с успехом продается во многих странах до сих пор. Впрочем, белизны, твердости и звучного названия для такого успеха было явно маловато. Требовалось что-то еще. И оно появилось. Опять помог случай. Однажды рабочий, следивший за варкой Ivory, то ли заснул, то ли с кем-то заболтался, в результате на целый час позже отключил аппарат. Побоявшись гнева хозяев, он не признался, что мыло переварено. И оно поступило в продажу. Через неделю у дверей склада Procter & Gamble появились покупатели, потребовавшие «мыла, которое не тонет, как все остальные, а плавает». Хозяйкам, стиравшим белье в реках и озерах, как раз этого и не хватало. В начале 1920-х годов все уже было по-другому. Во всяком случае, стирали уже не Ivory, которое за десятилетия из идеального средства для стирки превратилось в «мыло красоты». Об этом сообщал журнал Cosmopolitan – в рекламной заметке рядом с картинкой, изображающей леди Айвори, томную красавицу в платье цвета слоновой кости. К рекламе компания Procter & Gamble подходила очень серьезно. Но с тех пор как в 1882 году Харли Проктеру с трудом удалось убедить старшее поколение в необходимости тратить деньги на рекламу, картинок в иллюстрированных журналах и фотопортретов тогдашних звезд с «мылом красоты» в руках стало уже недостаточно. Нужно было задействовать новые, современные средства рекламы, например радио. И вот в перерывах между первыми ра-

диосериалами стала звучать реклама мыла от Procter & Gamble. То был радиосериал о семейке Колдбергов, его тут же окрестили «мыльной оперой». Скорее всего, Procter & Gamble так и осталась бы в памяти поклонников «мыльных опер» одним из крупнейших производителей мыла (к тому времени компания продавала уже свыше 50 сортов мыла; свечи не выдержали конкуренции с электролампами, и в 1920 году Procter & Gamble перестала их производить), если бы не выдумщик по имени Виктор Миллс.

Мы никогда не узнаем, догадывался ли Уильям Купер Проктер (последний из семьи основателей, непосредственно руководивший компанией), принимая на работу молодого человека по имени Виктор Миллс, какое значение это будет иметь для будущего Procter & Gamble. К 1925 году, когда Миллс стал первым инженером-химиком компании, он успел послужить на флоте во время первой мировой войны, поработать сварщиком на Гавайях, жениться и окончить химико-технологический факультет Вашингтонского университета. Энергии и идей у него было хоть отбавляй, и Виктор с энтузиазмом взялся за работу. Глядя, как его жена мучается со стиркой и услышав однажды ее причитания: «Ах, Виктор, эти мыльные стружки, что делает твоя компания, совсем не хотят растворяться в воде!» – он придумал мыльные хлопья для стирки и мытья посуды. А немного позже – первый синтетический стиральный порошок Dreft, прообраз Tide. Жена была не только вдохновительницей сумасшедших идей Миллса. И она, и их дочь Мэйл стали настоящими подопытными кроликами в той лаборатории, в которую Миллс превратил свой дом. Если папа являлся с работы, заляпанный чем-то красным и благоухающий вишней, Мэйл знала: он придумал новую зубную пасту, которой на ночь придется почистить зубы. Если на лацканах папиного пиджака виднелись белые отпечатки пальцев, значит, завтра вся семья будет дегустировать новый кондитерский порошок для бисквитов и целый день в огромных количествах поедать кексы. Мэйл не сомневалась, что ее будущие дети не избегнут той же участи. Она не ошиблась. Когда у нее появился первый ребенок, Миллс, возглавивший к тому времени отдел исследований и раз-

вития Procter & Gamble, задумался над тем, как бы сделать помягче бумажные одноразовые платки, чтобы они не царапали внуку нос. Когда у Мэйл появился второй ребенок, дедушка Вик, обожавший внуков и ненавидевший стирать ползунки и марлевые прокладки, загорелся идеей создания одноразовых бумажных подгузников. Внукам Миллса, щеголявшим в первых опытных образцах подгузников, приходилось несладко – в пластиковых трусах им было жарковато. Да и застегивать их булавками было не слишком удобно. Но несколько месяцев работы – и проблема была решена. В марте 1959 года в магазины Иллинойса поступила первая партия памперсов (пампер в переводе с английского означает «баловать»). Отзывы покупателей были самыми благоприятными, рынок сбыта казался бескрайним – Америка переживала демографический подъем. Неудивительно, что к началу 1990-х годов памперсы стали настолько популярными в мире, что стали синонимом самого понятия «одноразовые подгузники». Благодаря им Procter & Gamble получила возможность расширить производство и ассортимент продукции, а потом и скупить многие торговые марки. Сейчас компания производит свыше 40 групп изделий, включающих более 300 наименований: мыло, зубные пасты, стиральные порошки, моющие средства, шампуни, пищевые продукты, женские прокладки и, конечно, памперсы, о которых мир впервые услышал 40 лет назад. Но имя их создателя широкой публике стало известно лишь из газетных статей, посвященных памяти Миллса. «Отец подгузников» и автор еще 25 запатентованных изобретений умер в 1997 году в возрасте 100 лет.

Задание к теме «Формирование репутации компании»

Цель: Приобрести навыки анализа деятельности организации по формированию своей репутации.

Задание.

1. Ознакомившись с приведенным ниже текстом, охарактеризуйте стратегию развития компании за прошедший период.

2. Выявите основные составляющие и этапы формирования репутации компании.

Ситуация. «Mercedes-Бенц» (Mercedes-Benz) [23]

Пешеходы составляют большую часть человечества... Пешеходы создали мир. Это они построили города, возвели многоэтажные здания, провели канализацию и водопровод, замостили улицы и осветили их электрическими лампами. Это они распространили культуру по всему свету, изобрели книгопечатание, выдумали порох, перебросили мосты через реки, расшифровали египетские иероглифы, ввели в употребление безопасную бритву, уничтожили торговлю рабами и установили, что из бобов сои можно приготовить сто четырнадцать вкусных питательных блюд. И когда все было готово, когда родная планета приняла сравнительно благоустроенный вид, появились автомобилисты. Надо заметить, что автомобиль тоже был изобретен пешеходами... Улицы, созданные пешеходами, перешли во власть автомобилистов. Мостовые стали вдвое шире, тротуары сузились до размера табачной бандероли. И пешеходы стали испуганно жаться к стенам домов» (Илья Ильф, Евгений Петров. Золотой теленок). Да, почти все так и было. Но все же автомобиль дал человеку дополнительную степень свободы, позволил расширить горизонты мира. И теперь путешествия доступны всем, а не только Одиссеям, Робинсонам Крузо и Синдбадам-Мореходам. И тем, кто остается ожидать путешественника, уже не приходится годами поддерживать огонь в очаге – путешествие заканчивается точно по расписанию. Почти 130 лет назад немецкий инженер Готтлиб Даймлер посетил Москву и Санкт-Петербург, что условно можно считать началом проникновения на российский рынок одного из лидеров мирового автопрома – компании, которая недавно превратилась в концерн DaimlerChrysler. А 80 лет назад фирма, основанная Даймлером, объединилась с компанией Карла Бенца, в результате чего родилась знаменитая марка «Mercedes-Benz».

В отличие от «роллс-ройсов», «фордов», «феррари» и прочих машин, производимых грандами автопрома, автомобили с трехконечной серебристой звездой получили название вовсе не в честь основателя фирмы. Вообще у Mercedes, одной из самых известных автомобильных марок, было два «отца», не считая крестного. Первый – Готтлиб Даймлер. Он ро-

дился в 1834 году в деревне Шорндорф под Штутгартom в семье владельца пекарни и с раннего детства отличался незаурядными любознательностью и упорством. Поработав подмастерьем у кузнеца, помощником машиниста паровоза и рабочим на машиностроительной фабрике в Страсбурге, Готтлиб поступил в Штутгартский политехнический институт. Потом работал в инженерных фирмах во Франции (где имел возможность наблюдать один из первых двигателей внутреннего сгорания, созданный Этьеном Ленуаром) и в Англии. Вернувшись на родину, Даймлер познакомился с другим будущим светилом немецкого автопрома – 24-летним инженером Вильгельмом Майбахом, которому человечество обязано первым мотоциклом. Вскоре Готтлиб Даймлер занял руководящую должность в компании *Machinenbau Gesellschaft* в Карлсруэ, и первым делом он привлек к работе Майбаха. Творческий дуэт гигантов автомобильной мысли распался лишь в 1900 году – по естественным причинам. В 1872 году знаменитый немецкий инженер Николаус Отто, создавший на пару с Петером Лангеном компанию *Gasmotorenfabrik Deutz AG*, пригласил Даймлера на пост технического директора. Тот согласился, и по его наводке на должность главного конструктора был принят Майбах. Спустя четыре года Отто запатентовал четырехтактный двигатель внутреннего сгорания – свое главное изобретение. Естественно, Даймлер и Майбах принимали в создании агрегата самое активное участие. В 1881 году друзья-конструкторы решили покинуть *Gasmotorenfabrik* и, купив на паях небольшой дом в пригороде Штутгарта, открыли там собственную мастерскую. Они решили усовершенствовать двигатель Отто – сделать его более легким и оборотистым, поскольку с самого начала поняли, что новый мотор вполне способен заменить в дорожных экипажах практически безальтернативный на то время природный «движок» – лошадь. Спустя два года Даймлер, только что разменявший шестой десяток, вписал свое имя в историю автомобилестроения: запатентовал одноцилиндровый двигатель с воздушным охлаждением. Таким образом, до создания первой в истории самодвижущейся повозки – иначе говоря, автомобиля – оставался один шаг. В 1889 году из ворот мастерской Даймлера и Майбаха, пугая зевак,

выкатились своим ходом два экипажа. На одном позади сидений стоял вертикальный одноцилиндровый бензиновый двигатель со сложной системой водяного охлаждения (аппарат был снабжен четырехскоростной «коробкой передач»!), на другом – V-образный двухцилиндровый с ременным приводом.

Это был настоящий прорыв. Теперь и года не проходило, чтобы не заполнялась очередная графа в списке «самых первых». И, надо сказать, Даймлер стал одним из заметнейших участников «автогонки». При этом сам он автомобиль не водил и даже не пытался учиться. Почти на столетие предвосхитив появление автоконцерна DaimlerChrysler, в конце 80-х годов XIX века Даймлер наладил тесное сотрудничество с американцем Уильямом Стейнвеем, фамилия которого и по сей день красуется на лучших в мире роялях. Вплоть до 1907 года Стейнвей производил на своей фабрике на Лонг-Айленде легковые автомобили, грузовики и автомоторы, разработанные немецким партнером – фирмой Daimler Motoren Gesellschaft (DMG). В марте 1900 года, вскоре после образования этого трансатлантического союза, Готтлиб Даймлер скончался, чуть не дожив до 66 лет, и бразды правления перешли к его соратнику Майбаху. Основатель DMG покинул мир, не дожив до настоящего крещения своего детища – рождения новой марки, которой было суждено завоевать мир. Спустя полгода DMG выпустила модель с 35-сильным мотором, позволявшим достигать рекордной тогда скорости 100 км/ч. Первый «болид» был продан некоему Эмилю Йелинеку, который, будучи страстным автолюбителем, назвал его «Мерседес» – по имени 10-летней дочери. Оставшись весьма довольным приобретенным авто, «крестный отец» Mercedes открыл в Монако фирму по продаже автомобилей DMG, для начала заказав партию из 36 машин на общую сумму в 350 тыс. золотых марок. В контракте с DMG оговаривалось, что Йелинек становится эксклюзивным дистрибутором DMG в Австро-Венгрии, Франции, Бельгии и Соединенных Штатах и что все модели компании отныне будут продаваться там под маркой «Mercedes».

Первый «Mercedes» сразу же произвел фурор в автомобильном мире, выиграв в 1900 году все гонки, в которых участвовал. (Тогда же на заводе

DMG был создан рабочий фонд – прообраз «касс взаимопомощи».) Дела компании быстро пошли в гору. В 1903-м заработал новый завод в Унтертеркхейме, а спустя четыре года – еще один, в Мариенфельде. В начале века инженеры DMG создали первый судовой дизель и один из первых авиационных двигателей, за что накануне первой мировой войны получили премию кайзера. Но все же главным направлением деятельности компании были автомобили. Законной гордостью Daimler Motoren Gesellschaft стала запущенная в 1910 году в серийное производство модель Knight с 45-сильным двигателем, которая отличалась недостижимым для конкурентов техническим совершенством. Год спустя компания преобразовалась в акционерное общество, и к 1920 году ее акционерный капитал увеличился втрое. Однако в связи с началом Первой мировой войны производство легковых автомобилей на заводах DMG было прекращено: все вытеснили военные заказы. Второго «родителя» знаменитой марки «Mercedes-Benz» звали, как нетрудно догадаться, Бенц. В начале XX века лишь машины компании Benz & Cie могли достойно сопротивляться «Mercedes» в гонках. Противостояние двух немецких автогигантов продолжалось более 20 лет. Два автомобильных короля Германии вряд ли были знакомы, но в их биографиях много общего (помимо того, что они нашли смысл жизни в создании автомобилей). Например, место рождения (разница всего 60 км). Кроме того, Бенц, как и Даймлер, дружил с Майбахом (уже после смерти партнера). Карл Бенц, родившийся в 1844 году, основал свою фирму в 1883 году, а спустя пять лет отметился в истории техники, сконструировав первый трехколесный мотоцикл. В конце столетия Benz & Cie каждый год отмечала новыми свершениями: в 1893-м выпустила четырехколесную самодвижущуюся повозку Victoria, в 1894-м – первый серийный гоночный автомобиль Velo, принявший участие в первой официально зарегистрированной в истории автогонке (Париж – Руан), еще спустя год – первый грузовик. К 1900 году предприятие Карла Бенца стало крупнейшим производителем автомобилей в мире: компания сумела продать рекордное количество машин – 603 (из них более четырех сотен за границу). А спустя три года из ворот завода Benz вырулила одна из луч-

ших гоночных моделей того времени – красавец Parsifal, ответ Бенца на успехи DMG. Однако в гонках «мерседесы» по-прежнему отодвигали «бенцы» на почетное второе место. Спортивные достижения штучных изделий немецких фирм резко контрастировали с ситуацией, сложившейся на рынке массового легкового автотранспорта. В первые десятилетия XX века на нем доминировали американские машины – в основном благодаря более броскому дизайну, а также относительной дешевизне (заслуга конвейерного производства, внедренного Генри Фордом). В 1923 году во всем мире насчитывалось 15 млн зарегистрированных автомобилей, американский автопарк состоял из 12 млн, и наполовину – из продукции Форда. В том же году компания Бенца построила всего 1382 машины, а DMG и того меньше – 1020. Однако обе фирмы с самого начала поставили на другие параметры – престижность и надежность. Benz и DMG жестко конкурировали друг с другом и с истинно немецкой тщательностью доводили каждую деталь до совершенства, что приводило к появлению моделей, считавшихся эталонными. Тем не менее этому непримиримому соперничеству пришел конец. Два тяжеловеса автомобильного рынка Германии договорились о слиянии, причем без особого труда.

К такому решению обе компании подтолкнула прежде всего экономическая конъюнктура. После окончания войны она складывалась из рук вон плохо: победители внимательно следили за тем, чтобы известная своими потенциями немецкая промышленность не смогла подняться. На этот счет существовали положения Версальского мирного договора, ставившие крест не только на военном производстве в Германии, но и на выпуске любой продукции двойного назначения. Легковые и спортивные автомобили балансировали на грани включения в этот запретный список. Сюда же надо добавить хронический дефицит бензина, 15-процентный налог на предметы роскоши (в их число попали и легковые машины), а также гиперинфляцию (в 1924 году новый «бенц» стоил 25 млн марок) – выпускать автомобили в таких условиях было сродни безумию. Люди, сидевшие в DMG и Benz, особым безумием не отличались, но и опускать руки не спешили. Выход из сложившейся ситуации был один – тесная кооперация

с конкурентами, и обе фирмы начали поиски достойного партнера, которые быстро привели их в объятия друг друга. Иных производителей, способных обеспечить необходимое качество продукции, в Германии в ту пору просто не существовало. В 1924 году руководители компаний подписали соглашение о совместных интересах. А два года спустя, незадолго до завершения Великого объединения (28 июня 1926 года), с конвейера завода DMG сошел последний чисто «даймлеровский» «Mercedes-630». В 1927 году появился первенец двух именитых родителей – «Mercedes-Benz S» с новой эмблемой, известной теперь во всем мире (первоначально звезду и круг дополняла лавровая ветвь). Первая ласточка марки имела 6-цилиндровый двигатель, позволявший развивать скорость до 180 км/ч, и начала свою жизнь с триумфальной победы в нюрнбергском ралли. Расчет двух объединившихся конкурентов оказался точен: уже в следующем году объем выпуска вплотную приблизился к 8 тыс. машин. Вместе с началом производства «мерседесов»-грузовиков это фактически означало монополизацию немецкого автомобильного рынка. В 1929 году скончался второй основатель фирмы – Карл Бенц. Он оставил после себя процветающий бизнес, Daimler-Benz стала флагманом поднимавшей голову немецкой промышленности. Спустя год после его кончины компания представила на одном из национальных автосалонов автомобиль, до сих пор потрясающий всех своими размерами, – «Mercedes 770» «Grosser», быстро ставший одной из самых популярных в мире представительских машин. Этот великан длиной более пяти метров и весом 2,7 тонны (в 1938 году длину увеличили еще на метр, а вес машины достиг трех с лишним тонн) с 8-цилиндровым мотором стал весьма своеобразной реакцией на общий экономический спад, наблюдавшийся в мире после краха нью-йоркской биржи в 1929 году. Эта модель выпускалась до 1943 года. Но главных успехов «мерседесы» по-прежнему добивались в гонках. В 1930-е годы за продукцией Daimler-Benz прочно закрепилось прозвище «серебряные стрелы» (Silberpfeile): все гоночные машины, начиная с модели W 25, выходили на старт некрашеными, выделяясь среди соперников серебристыми кузовами (их изготавливали из алюминия – это давало значи-

тельный выигрыш в весе). Недоступное другим фирмам легендарное качество доводки «мерседесов» делало свое дело: наследница W 25 – модель W 125, развивавшая максимальную скорость в 380 км/ч (!), выиграла в 1937 году более половины крупнейших мировых ралли. Успехи Daimler-Benz были оценены по заслугам: в 1930-е годы почтовое ведомство третьего рейха даже выпустило в честь Даймлера и Бенца памятные почтовые марки. С началом Второй мировой войны о легковых и гоночных автомобилях снова пришлось забыть. А в 1944 году заводы компании, на которых, кстати, в больших количествах трудились военнопленные, постигла та же участь, что и другие крупнейшие немецкие предприятия: их сровняла с землей союзная авиация.

Послевоенная история Daimler-Benz по-своему однообразна: компания наступала, наступала и наступала – на всех фронтах мирового авторынка. Предлагая потенциальным покупателям богатейшую модельную линейку (от бронированных лимузинов до компактов, тягачей и автобусов), компания вывела торговую марку «Mercedes-Benz» в число эксклюзивных. Знаменитая реклама в глянцевах журналов 1970-х годов: абсолютно черная страница с еле различимой надписью внизу: «Продукция «Mercedes» в рекламе не нуждается». Первым послевоенным «мерседесом» стала модель 170 с четырехцилиндровым мотором, выпускавшаяся как микроавтобус, почтовая и санитарная машины.

1950-е годы прошли под знаком «трехсотки», в том числе ее спортивной модификации – 300 SL. В 1963 году стартовал «шестисотый» – предшественник автомобиля, ставшего в последнее десятилетие XX века героем отечественных анекдотов. Любопытно, что представительский «Mercedes 600» с удлиненной базой лишь сравнялся по длине с довоенным 770-м Grosser (те же 615 см). Первый послевоенный миллионный автомобиль сошел с конвейера завода Daimler-Benz в 1962 году, а спустя 26 лет компания уже праздновала выпуск десятимиллионного. Машины с трехконечной звездой уверенно завоевывали мир и, в частности, самый лакомый для любой автомобильной фирмы рынок – американский (Daimler-Benz вышла на него в 1952 году – тогда было продано всего 253 маши-

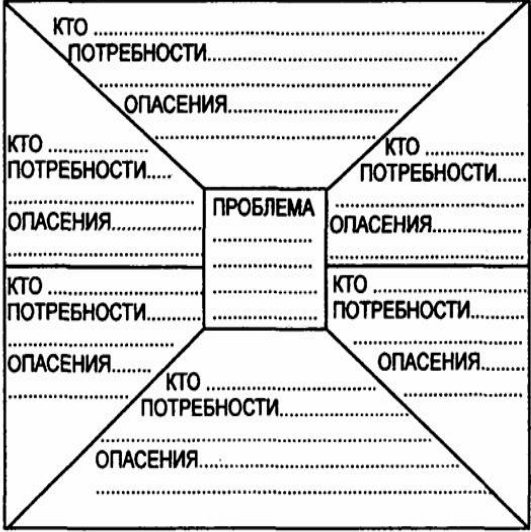
ны). Под занавес XX века, в 1998 году, случилось еще одно великое объединение, в результате которого на свет появился транснациональный гигант DaimlerChrysler. Новое столетие компания встретила с оптимизмом: на фоне повсеместного спада на автомобильном рынке она закончила 2000 финансовый год с 8-процентным ростом продаж. Что касается России, то первый «даймлер» был продан там в 1894 году, спустя 13 лет после исторического визита главы фирмы DMG в Москву и Санкт-Петербург. Однако затем дело пошло на лад. В 1910 году в Москве открылся первый фирменный магазин DMG, а спустя два года завод Даймлера стал поставщиком двора его императорского величества. Производителя «мерседесов» не остановила даже революция: в 1923 году компания открыла свое представительство уже в Советской России. Впрочем, по понятным причинам покупателями «мерсов» в СССР были, за редкими исключениями, лишь правительственные и государственные учреждения. Известно, что несколько моделей получили прописку в кремлевском гараже. И, естественно, продукция Daimler-Benz не могла не украсить личную коллекцию страстного собирателя престижных авто Леонида Брежнева. Ситуация кардинально изменилась в 1991 году. «Мерседесы» стали любимой игрушкой постсоветской элиты – как политической, так и предпринимательской. Не случайно звание официального дилера компании «Mercedes-Benz» у нас в стране первым получило АО «ЛогоВАЗ» (1992), чьи известность и влияние распространились далеко за пределы автомобильного рынка. DaimlerChrysler чувствует себя в России весьма уверенно. Региональное отделение концерна ЗАО «ДаймлерКрайслер Автомобили РУС» превратилось в одного из самых перспективных игроков на отечественном рынке импортных автомобилей, поскольку, кроме «мерседесов», предлагает не менее популярные в России фирменные джипы (марка «Jeep» принадлежала компании Chrysler). Впрочем, чтобы оценить популярность «мерседесов», достаточно просто понаблюдать за московскими магистралями. О чем тут говорить, когда сам российский президент разъезжает на бронированном лимузине «Mercedes S-класса» (Pullman-Guard) в сопровождении охраны на мерседесовских «геландевагенах». Марка «Mercedes-

Benz» прочно укоренилась в России в качестве символа высокого социального статуса. Пусть это будет старенькая «190-я» – все равно это «Mercedes». Как у президента.

Использование инновационных технологий предполагает наличие раздаточного материала для студентов, дидактических средств. Далее представляем *раздаточный материал по теме «Конфликты»*. На занятиях предполагается рассмотрение студентами конфликтных ситуаций с составлением карты конфликта (Х. Корнелиус, Ш. Фэйр) (табл. 3).

Таблица 3. Карта конфликта

Хелена Корнелиус – психолог, мать троих детей. Хелена – директор сети по урегулированию конфликтов, автор учебных программ для школ, высших учебных заведений и системы повышения квалификации, консультант крупных организаций, посредник и организатор группового взаимодействия.	Шошана Фейр – специалист по практической коммуникации и налаживанию отношений между людьми и организациями. Ее семинары по урегулированию конфликтов, посредничеству и переговорам хорошо известны в различных уголках Австралии. Она также успешно организует групповое взаимодействие, между сторонами, желающими принять конструктивные решения.
Предлагаемая авторами «Картография конфликта» – это один из приемов, которым может воспользоваться каждый человек с целью эффективного разрешения конфликта.	Приходилось ли Вам иметь дело с проблемой, вызвавшей у Вас такие чувства: • Я в смятении. Я никак не могу разобраться в происходящем. • Я не вижу никакого выхода из проблемной ситуации. • Ситуация безысходная — мы просто не сошлись! • Какое невнимание! Как человек может вести себя так? В такие минуты Вам необходимо прибегнуть к картографии конфликта. Карта дает нам четкое отображение того, как вещи расположены по отношению друг к другу; она дает нам также возможность увидеть многое, что в противном случае могло бы ускользнуть

	от нашего внимания. Таким образом, до того, как вы броситесь на приступ, начертите карту конфликта. Вы можете сделать это наедине, с близким другом, с другими участниками конфликта и, что особенно полезно, в ходе специальных встреч, направленных на поиск решений.
Этап 1. В чем проблема? Опишите проблему в общих чертах. На данном этапе нет нужды глубоко вдаваться в проблему или пытаться найти выход из нее. Если вопрос касается, например, того, что на работе кто-то не «тянет лямку» вместе со всеми, его можно отобразить под общей рубрикой «Распределение нагрузки». Если речь идет о столкновении личностей и отсутствии доверия, проблема может быть отражена рубрикой «Общение». В семье проблема с мытьем посуды или беспорядком в комнатах детей может быть отражена рубрикой «Мытье посуды» или «Работа по дому». Не волнуйтесь пока, если это не полностью отражает суть проблемы – важно определить саму природу конфликта, отображением которого Вы займетесь. Не определяйте проблему в форме двоякого выбора противоположностей: «да или нет», «так или не так». Оставьте возможность нахождения новых и оригинальных решений.	

Этап 2. Кто вовлечен? Решите, кто являются главными сторонами конфликта. Вы можете внести в список отдельных лиц или целые команды, отделы, группы или организации (т. е. продавца, секретаршу, директора, клиентов, народ, правительство и т. д.). В той мере, в которой вовлеченные в конфликт люди имеют какие-то общие потребности по отношению к данному конфликту, их можно сгруппировать вместе. Смесь групповых и личных категорий также приемлема. Если Вы составляете карту конфликта между двумя сотрудниками в конторе, то Вы можете включить в нее этих Веру и Петра, объединив остальных сотрудников в одну группу; или, возможно, Вам придется включить всех поименно и добавить в список имя начальника отдела.	Этап 3. Каковы их подлинные потребности и опасения? Теперь Вам следует перечислить основные потребности и опасения для каждого из главных участников, связанные с данной проблемой. Вы должны выяснить мотивацию, стоящую за позициями участников в данном вопросе. Поступки людей и их установки вызваны их желаниями и стоящими за ними мотивами; мы стремимся к тому, что приближает удовлетворение наших потребностей, и избегаем того, что мешает этому. Графически отображая наши потребности и опасения, мы расширяем кругозор и создаем условия для более широкого круга потенциальных решений, доступных после окончания этого процесса. В числе потребностей могут быть: – постоянная работа, приносящая удовлетворение; – уважение; – признание и понимание; – прибранный дом/письменный стол; – позволение держать вещи в беспорядке; – законность и респектабельность сделки.
Потребности. Мы пользуемся этим термином в его широком смысле – он может означать желания, ценности, интересы и вообще все, что может казаться важным для человека. Вы можете просто спросить участников: «В отношении к проблеме... в чем заключаются Ваши/их главные потребности?». Вы можете задать этот вопрос себе, другому участнику или о другом лице или стороне.	Опасения. Речь здесь может идти об озабоченности, опасениях, тревогах. Вам не нужно обсуждать, насколько они реальны, до того, как Вы нанесете их на карту. К примеру, у Вас могут быть опасения по поводу чего-то, что представляется Вашему рациональному сознанию чрезвычайно маловероятным: тем не менее опасения не отступают, как бы ожидая своего признания. Их важно иметь на карте. Одно из важных преимуществ этого процесса – возможность высказать и отразить на карте иррациональные страхи.

Иногда одна и та же потребность относится к нескольким или даже всем группам. В таком случае может быть полезным привести эту потребность под всеми рубриками, чтобы показать наличие общих интересов у всех участников. Иногда попытки отвлечь людей от подготовленных ими решений и перенести их внимание на рассмотрение потребностей сталкиваются с их сопротивлением. В таком случае полезно задать наводящие вопросы вроде: «Ваш ответ на проблему заключается в том, что мы должны сделать то-то и то-то. Что это Вам даст?». Их ответ на этот вопрос сможет послужить указанием на их невысказанные потребности. Иногда процесс картографии конфликта сходит с пути, если один из участников начинает обсуждать свою сторону проблемы во время обсуждения опасений и потребностей другого участника. Вы можете прервать это отклонение от темы, вежливо спросив его, нельзя ли занести затронутую потребность или опасение под соответствующую рубрику на карте. Вы можете затем продолжить процесс, попросив, если это возможно теперь, вернуться к тому месту, где остановились ранее.	Опасения могут включать следующие категории: – провал и унижение; – боязнь оплошать; – финансовый крах; – возможность быть отвергнутым или нелюбимым; – потеря контроля; – одиночество; – быть подвергнутым критике или осуждению; – потеря работы; – низкая зарплата; – неинтересная работа; – опасение, что Вами будут командовать; – переплата за покупку; – опасение, что все придется начать сначала. Используйте категорию опасений для выявления мотиваций, не всплывающих при перечислении потребностей. Например, для некоторых людей легче сказать, что они не терпят неуважения, чем признать, что они нуждаются в уважении.
--	---

Как читать Вашу карту:

- Ищите новую информацию и новое понимание – что-то незамеченное или недопонятое Вами ранее. Карта помогает Вам увидеть ситуацию глазами другого человека.

- Ищите общую «точку опоры» – общие потребности или интересы.

- Ищите общую точку зрения и поддерживайте общие ценности или идеи, разделяемые всеми участниками.

- Ищите скрытые устремления, такие как индивидуальные блага, получаемые одной стороной при определенных вариантах решений. Очень часто это может быть всего лишь стремлением спасти свою репутацию или престиж. Выведите эти скрытые устремления как дополнительные нужды и опасения на карте.

- Ищите наиболее трудные участки, требующие неотложного внимания.

- Ищите наметки. Чего Вы не знали раньше, что требует более подробного рассмотрения теперь?

- Ищите и стимулируйте предпосылки выигрыша для всех. Оpozнайте элементы, важные для какой-то стороны, особенно если Ваша уступка в этом плане не связана с большими жертвами.

- Ищите основу для взаимного выигрыша всех сторон.

- Предлагайте решения, включающие элементы выигрыша для всех.

Проанализируйте вышеприведенные замечания сами и обсудите их со всеми участниками. Затем запишите вопросы, требующие внимания. Вы готовы теперь к следующему этапу – выработке вариантов решений.

Процесс картографии конфликта имеет следующие преимущества:

- Ограничивает дискуссию определенными формальными рамками, что помогает обычно избежать чрезмерного проявления эмоций. Люди могут потерять самообладание в любой момент, однако во время составления карты они склонны сдерживать себя.

- Создает групповой процесс, в ходе которого возможно совместное обсуждение проблемы.

- Представляет людям возможность сказать, что им нужно.

- Создает атмосферу эмпатии и признает мнение людей, считавших ранее, что они были непоняты.

- Позволяет Вам яснее увидеть как собственную точку зрения, так и точку зрения других.

- Придает систематический характер взглядам каждой стороны на проблему.

- Наталкивает на новые направления в выборе решений.

Карта 1 (ПРИМЕР)

Одна женщина была недовольна тем, что ее сосед хотел построить высокий каменный забор между их дворами. План забора должен был быть вскоре передан в горсовет на одобрение. Эта женщина пришла на один из курсов по разрешению конфликтов с чувством беспомощности и гнева. Она составила карту конфликта и покинула семинар, решив пригласить соседа на чашку чая, для того чтобы узнать о нем побольше, вместо того чтобы вступить в конфликт по поводу забора. Она ушла с семинара уже не такой расстроенной. Другие участники, помогавшие ей в составлении карты этого конфликта, увидели, насколько полезен процесс отображения потребностей, до того как они приступят к немедленному поиску решений. Сначала они были склонны встать на сторону женщины в ее осуждении ужасного соседа, предлагая способы, посредством которых она могла бы поставить всевозможные препятствия на его пути. После составления карты они проявили гораздо большую озабоченность в отношении чувства изоляции, испытываемого соседом, перенаправив свое внимание на то, как женщина может помочь ему и одновременно себе самой.

ПРИМЕР: КАРТА 1 «ЗАБОР»

ОНА

ПОТРЕБНОСТИ

- незагражденное пространство
- неповрежденная недвижимост
- сохранение прежней стоимости недвижимост
- добрососедские и дружелюбные отношения с ее соседом

ОН

ПОТРЕБНОСТИ

- уединение
- безопасность его собаки в закрытом дворе
- сотрудничество и понимание со стороны соседа

ОПАСЕНИЯ

- чувство стесненности забором
- игнорирование ее пожеланий соседом
- ответные меры в случае отказа горсовета
- изоляция
- возможные денежные издержки
- потеря вида из-за каменного забора

ОПАСЕНИЯ

- потеря собак
- собаки мешают соседям
- ограбление
- нежелательный социальный контакт, с которым у него могут быть трудности

Ситуация для рассмотрения к теме «Конфликты»

Дмитрий Смирнов – руководитель машиностроительного предприятия – на протяжении трех лет весьма успешно контактировал с партнером из Австрии – мистером Брауном, который поставлял ему оборудование, запасные части, в случае необходимости осуществлял ремонт оборудования.

При заключении договора на новый вид оборудования возникли некоторые разногласия относительно продажной цены за единицу новой установки. Дмитрию показалось, что 10 000 долл. – это дорого, он настаивал на 7000. Браун убеждал его, показывая прейскуранты других фирм, что это достаточно обоснованная и справедливая цена. Но Дмитрий решил, что надо настоять на своем. Он знал, что компания Брауна испытывает экономические трудности и в данной ситуации он вынужден будет согласиться с условиями Дмитрия.

Сделка состоялась на условиях, которые предложил Дмитрий.

Однако последствия победы оказались для Дмитрия совершенно неожиданными. Мистер Браун не выдержал конкуренции, он разорился и ушел с рынка. Неудачная для Брауна сделка с Дмитрием сыграла в его крахе не последнюю роль. Впоследствии Дмитрий сам оценил, что цена, которую предлагал ему Браун, действительно соответствовала рыночным условиям.

После разрыва отношений с Брауном у Дмитрия возникла другая проблема – поставка запасных частей и комплектующих узлов для уже купленного ранее у Брауна оборудования. Другие поставщики предлагали Дмитрию подобные услуги значительно дороже. Дмитрий испытывал угрызения совести еще и потому, что когда-то у него с Брауном были дружеские отношения, они бывали друг у друга дома, обменивались поздравлениями к праздникам.

Прошло уже несколько лет, но эта история не дает Дмитрию покоя.

Вопросы:

1. Определите тип назревающего конфликта и этап конфликтной ситуации.
2. Назовите причины конфликтной ситуации.
3. Посоветуйте стиль (стратегию) разрешения конфликтной ситуации, аргументируйте свой выбор.
4. Составьте карту конфликта, прокомментируйте ее, поясните, что позволяет выявить карта конфликта в данной ситуации.

Далее мы представляем задания, ориентированные на выполнение каждым *студентом индивидуально либо в парах*. Такую работу проводим на семинарских занятиях по дисциплине «Менеджмент», после изучения темы «Целенаправленность управления». Время дается 20-25 минут, оценивается студенческим жюри в 6 баллов. Критерии оценивания: умение применить теорию на практике; четкая формулировка миссии компании; оригинальность.

Задание к теме «Целенаправленность управления» (1)

В качестве примера Вам предлагается компания «Билайн», сфера деятельности – сотовая связь. Сформулируйте миссию этой компании: а) в двух вариантах; б) поэтапно.

Справка. Миссия организации представляет набор концептуальных положений, в обобщенной форме раскрывающих то, чему решила посвятить себя организация. Она выражает предназначение, смысл и способ ее существования. В данном случае миссию можно сравнить с религией организации.

Задание к теме «Целенаправленность управления» (2)

В качестве примера Вам предлагается компания «Ara», сфера деятельности – производство обуви. Сформулируйте миссию этой компании: а) в двух вариантах; б) поэтапно.

Справка. Миссия организации представляет набор концептуальных положений, в обобщенной форме раскрывающих то, чему решила посвятить себя организация. Она выражает предназначение, смысл и способ ее существования. В данном случае миссию можно сравнить с религией организации.

Задание к теме «Целенаправленность управления» (3)

В качестве примера Вам предлагается компания «Дарья», сфера деятельности – производство продуктов быстрого приготовления. Сформулируйте миссию этой компании: а) в двух вариантах; б) поэтапно.

Справка. Миссия организации представляет набор концептуальных положений, в обобщенной форме раскрывающих то, чему решила посвятить себя организация. Она выражает предназначение, смысл и способ ее существования. В данном случае миссию можно сравнить с религией организации.

Задание к теме «Целенаправленность управления» (4)

В качестве примера Вам предлагается компания «Аэрофлот», сфера деятельности – гражданская авиация. Сформулируйте миссию этой компании: а) в двух вариантах; б) поэтапно.

Справка. Миссия организации представляет набор концептуальных положений, в обобщенной форме раскрывающих то, чему решила посвятить себя организация. Она выражает предназначение, смысл и способ ее существования. В данном случае миссию можно сравнить с религией организации.

Задание к теме «Целенаправленность управления» (5)

В качестве примера Вам предлагается компания – кафе «Грильяж», сфера деятельности – сфера питания, отдыха и досуга. Сформулируйте миссию этой компании: а) в двух вариантах; б) поэтапно.

Справка. Миссия организации представляет набор концептуальных положений, в обобщенной форме раскрывающих то, чему решила посвятить себя организация. Она выражает предназначение, смысл и способ ее существования. В данном случае миссию можно сравнить с религией организации.

Задание к теме «Целенаправленность управления» (6)

В качестве примера Вам предлагается компания – кинотеатр «Синема Парк», сфера деятельности – сфера развлечений, отдыха и досуга, современный формат кинопоказа. Сформулируйте миссию этой компании: а) в двух вариантах; б) поэтапно.

Справка. Миссия организации представляет набор концептуальных положений, в обобщенной форме раскрывающих то, чему решила посвятить себя организация. Она выражает предназначение, смысл и способ ее существования. В данном случае миссию можно сравнить с религией организации.

Задание к теме «Целенаправленность управления» (7)

В качестве примера Вам предлагается компания – концерн «Калина», сфера деятельности – производство косметической продукции. Сформулируйте миссию этой компании: а) в двух вариантах; б) поэтапно.

Справка. Миссия организации представляет набор концептуальных положений, в обобщенной форме раскрывающих то, чему решила посвятить себя организация. Она выражает предназначение, смысл и способ ее существования. В данном случае миссию можно сравнить с религией организации.

Задание к теме «Целенаправленность управления» (8)

В качестве примера Вам предлагается компания – автосалон «Форд Центр Запад», сфера деятельности – продажа автомобилей, техническое обслуживание автомобилей. Сформулируйте миссию этой компании: а) в двух вариантах; б) поэтапно.

Справка. Миссия организации представляет набор концептуальных положений, в обобщенной форме раскрывающих то, чему решила посвятить себя организация. Она выражает предназначение, смысл и способ ее существования. В данном случае миссию можно сравнить с религией организации.

Задание к теме «Целенаправленность управления» (9)

В качестве примера Вам предлагается компания – аквапарк «Лимпопо», сфера деятельности – сфера развлечений, отдыха и досуга. Сформулируйте миссию этой компании: а) в двух вариантах; б) поэтапно.

Справка. Миссия организации представляет набор концептуальных положений, в обобщенной форме раскрывающих то, чему решила посвятить себя организация. Она выражает предназначение, смысл и способ ее существования. В данном случае миссию можно сравнить с религией организации.

Задание к теме «Целенаправленность управления» (10)

В качестве примера Вам предлагается компания – семейная клиника «Династия», сфера деятельности – сфера медицинских услуг: консультации взрослых и детских специалистов, УЗИ, лабораторная диагностика, массаж. Сформулируйте миссию этой компании: а) в двух вариантах; б) поэтапно.

Справка. Миссия организации представляет набор концептуальных положений, в обобщенной форме раскрывающих то, чему решила посвятить себя организация. Она выражает предназначение, смысл и способ ее существования. В данном случае миссию можно сравнить с религией организации.

Задание к теме «Целенаправленность управления» (11)

В качестве примера Вам предлагается компания – агентство недвижимости «Восточное», сфера деятельности – сфера риэлторских, юридических, строительных услуг. Сформулируйте миссию этой компании: а) в двух вариантах; б) поэтапно.

Справка. Миссия организации представляет набор концептуальных положений, в обобщенной форме раскрывающих то, чему решила посвятить себя организация. Она выражает предназначение, смысл и способ ее существования. В данном случае миссию можно сравнить с религией организации.

Задание к теме «Целенаправленность управления» (12)

В качестве примера Вам предлагается компания «Кейтеринбург» – аутсорсинговая компания, работающая на рынке организации общественного питания. Сформулируйте миссию этой компании: а) в двух вариантах; б) поэтапно.

Справка. Миссия организации представляет набор концептуальных положений, в обобщенной форме раскрывающих то, чему решила посвятить себя организация. Она выражает предназначение, смысл и способ ее существования. В данном случае миссию можно сравнить с религией организации.

Задание к теме «Целенаправленность управления» (13)

В качестве примера Вам предлагается компания – ОАО «Ревдинский кирпичный завод» (г. Ревда) – производство и продажа кирпича. Сформулируйте миссию этой компании: а) в двух вариантах; б) поэтапно.

Справка. Миссия организации представляет набор концептуальных положений, в обобщенной форме раскрывающих то, чему решила посвятить себя организация. Она выражает предназначение, смысл и способ ее существования. В данном случае миссию можно сравнить с религией организации.

БЛАНК ДЛЯ ЖЮРИ

ФИО арбитров (3 балла за работу): 1. 2. 3.		ЖЮРИ	Дата: Тема: Максимальное кол-во баллов за работу в команде: 6	
Команда	Умение применить теорию на практике	Четкая формулировка миссии компании	Оригинальность	Итого (среднее арифметическое)
Первая (ФИО участников) 1. 2. 3.				
Вторая (ФИО участников) 1. 2. 3.				
Третья (ФИО участников) 1. 2. 3.				

Представляем *образец таблицы успеха студентов*. Таблица заполняется преподавателем на каждом занятии (как лекционном, так семинарском) студенты знакомятся с результатами своей работы, преподаватель комментирует оценки студентов.

БЛАНК ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ

Таблица успеха студентов (фрагмент)

Группа Курс		Дисциплина		Лекции (час.)	Се- местр	Форма отчет- ности	Сроки сессии	Наличие кон- трольной работы Да	Приме- чание
№ п/п	ФИО сту- ден- тов	Лек- ция 1 (2 бал- ла)	Лек- ция 2 (2 бал- ла)	Семи- нар 1 (5 бал- лов)	Семи- нар 2 (10 бал- лов)	Семи- нар 3 (6 бал- бал- лов)	Семи- нар 4 (15 бал- лов)	Контр. работа (10 бал- лов)	Общий результат
1.									
2.									
3.									
4.									
5.									
6.									
7.									
8.									
9.									
10.									
11.									
12.									
13.									
14.									
15.									
16.									
17.									
18.									
19.									
20.									
21.									

В разделе были представлены методические материалы, дидактические средства, рекомендуемые при использовании инновационных педагогических технологий в образовательном процессе вуза.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной монографии мы выявили сущность, содержание и классификацию педагогических технологий, основываясь на результатах исследований Г. К. Селевко, М. В. Кларина, Л. Г. Смышляевой, Л. А. Сивицкой, А. П. Панфиловой и др. Имеющееся многообразие в научном понимании термина «педагогическая технология» обнаруживается в том, что педагогические технологии рассматриваются как:

- совокупность средств и методов обучения и воспитания,
- система взаимодействия участников педагогического процесса,
- обширная область знаний, вбирающая в себя достижения социальных, управленческих и естественных наук,
- многомерный процесс.

Классификация педагогических технологий Г. К. Селевко позволяет нам ориентироваться в мире педагогических технологий, определять наиболее подходящие для достижения определенной цели: либо обучающей, либо воспитательной, либо актуализирующей личность студента как носителя инновационной культуры.

Классификация педагогических технологий Н. В. Бордовской, А. А. Ренан учитывает направленность на образовательную парадигму, дидактическую концепцию, профессионально-личностные особенности педагога.

Классификация педагогических технологий Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгина отличается тем, что включает всего два вида: традиционные и инновационные технологии. Классификация Э. Зеера и Э. Сыманюк содержит психологический аспект, а именно: учитываются когнитивные способности человека, личностные характеристики обучающихся. Интегративный характер обнаруживается в классификации В. Мануйлова, И. Федорова, М. Благовещенской, согласно которой имеются комплексные образовательные технологии.

Мы считаем, что каждый педагог выбирает те педагогические технологии, которые отвечают его интересам, уровню культуры (в т. ч. инновационной культуры), профессиональной компетентности, а также соответ-

ствуют поставленной образовательной цели. При этом мы имеем в виду, что развитие личности студента происходит под влиянием личности преподавателя, т. е. инновационное развитие общества связано с процессом их взаимодействия в формировании инновационной культуры будущих специалистов.

Основой для педагогической реализации инновационных технологий, на наш взгляд, является потенциал вуза, вбирающий в себя следующие компоненты: организационный, ценностный, содержательный и методический.

В монографии представлен опыт работы преподавателя вуза, применяющего инновационные педагогические технологии, соответствующие им дидактические средства и методический материал.

В ходе реализации разработанной нами структурно-функциональной модели (МАЛНИК) [18] мы получили результаты, подтверждающие, что инновационная культура является целью, процессом и результатом обучения студентов в вузе. Одним из элементов модели является *методический блок*, выполняющий технологическую функцию, включающий в себя инновационные педагогические технологии: диалог/полилог, дискуссию, дебаты, проектную технологию, кейс-технологию, деловую игру, SWOT-анализ и др. Инструментарием выступают: тест «Исследование особенностей реагирования в конфликтной ситуации» (методика К. Томаса), составление «Карты конфликта» (Х. Корнелиус, Ш. Фейр), определение роли в группе по М. Белбину, решение проблемных ситуаций с помощью методики «Диаграмма Исикавы», методика Э. де Боно «Шесть шляп мышления», балльно-рейтинговая система оценивания и др.

Мы использовали различные методики и инструментарий (представленные в данной монографии) в преподавании учебных дисциплин «Финансовый менеджмент» в ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет» и учебных дисциплин «Менеджмент», «Организационное поведение», «Коммуникационный менеджмент» в ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет».

Инновационные педагогические технологии, применяемые в процессе обучения в вузе, способствуют актуализации таких свойств личности студентов, носителей инновационной культуры: мотивированность к инновациям, инновационная восприимчивость, креативность, асертивность, самостоятельность в принятии решений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Белбин М.* Командные роли // Сайт М. Белбина: Электронный ресурс: <http://www.belbin.com/> (Дата обращения: 10 сентября 2014 г.).
2. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. СПб., 1995. 398 с.
3. *Бизнес-Кейсы* // Электронный ресурс: <http://www.e-executive.ru/> (Дата обращения: 08 октября 2014).
4. *Боднар А. М.* Педагогический потенциал учителя: личностно-гуманистический аспект: дис. ... канд. пед. наук. Екатеринбург, 1993. С. 14. Электронный ресурс: <http://elar.urfu.ru/handle> (Дата обращения: 17 ноября 2014 г.).
5. *Божинская Т. Л.* Педагогический потенциал региональной культуры в современном российском образовании: автореф. дис. ... канд. филос. наук. Краснодар, 2010. С. 7. Электронный ресурс: <http://krdu-mvd.ru/> (Дата обращения: 14 января 2015 г.).
6. *Большой энциклопедический словарь.* М.; СПб., 1993. 1628 с.
7. *Бордовская Н. В., Реан А. А.* Педагогика: учебник для вузов. СПб., 2000. 304 с.
8. *Вершиловский С. Г.* Взрослый как субъект образования // Педагогика. 2003. № 8. С. 7.
9. *Государственная программа развития образования на 2013-2020 гг., утвержденная Правительством РФ* // Информационно-правовой сайт «Гарант» Электронный ресурс: <http://www.garant.ru/news> (Дата обращения: 20 мая 2014 г.).
10. *Гузеев В. В.* Планирование результатов образования и образовательная технология. М., 2001. 240 с.
11. *Долгова В. И.* Акмеологическая сущность инновационной культуры кадров государственной службы // Вестник Челябинского университета. Сер. 5: Педагогика. Психология. 1999. №1. С. 65-71. Электронный ресурс: <http://www.lib.csu.ru/elbibl/> (Дата обращения: 14 июля 2014 г.)
12. *Дудина М. Н.* Зачем изучать историю? Екатеринбург, 2002. 396 с.

13. *Дудина М. Н.* Достоинство личности носителя инновационной культуры в этико-педагогическом дискурсе // *European Social Science Journal* (Европейский журнал социальных наук). 2014. № 3. Т. 2. С. 347-353.
14. *Дудина М. Н.* Дидактика высшей школы: от традиций к инновациям. Екатеринбург: Изд-во урал. ун-та, 2015. 152 с.
15. *Дудина М. Н., Загоруля Т. Б.* Андрагогика и педагогика: проблемы преемственности и взаимосвязи. Екатеринбург: Изд-во УрГУ, 2008. 244 с.
16. *Жак Д.* Организация и контроль работы с проектами // Университетское образование: от эффективного преподавания к эффективному учению: сб. реф. по дидактике высшей школы / БГУ. Центр проблем развития образования. Минск, 2001. С. 121-140.
17. *Жизненный путь* // Электронный ресурс: <http://vitamarg.com/konsultacii/u> (Дата обращения: 14 августа 2014 г.).
18. *Загоруля Т. Б.* Педагогическое проектирование модели актуализации личности студентов как носителей инновационной культуры в высшем образовании. Екатеринбург: Изд-во УГГУ, 2015. 205 с.
19. *Загоруля Т. Б.* Организационное поведение: педагогический аспект. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2015. 324 с.
20. *Загоруля Т. Б.* Менеджмент: учебно-методический комплекс для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению 080100.62 «Экономика» (профиль «Финансы и кредит»). Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2014. 129 с.
21. *Загрекова Л. В.* Теория и технология обучения: учебное пособие для студентов педагогических вузов / Л. В. Загрекова, В. В. Николина. М.: Высшая школа, 2004. 157 с.
22. *Зеер Э., Сыманюк Э.* Компетентностный подход к модернизации профессионального образования // Высшее образование в России. 2005. № 4. С. 22-28.
23. *История брендов* // Электронный ресурс: <http://www.brandpedia.ru/> (Дата обращения: 2 мая 2015 г.).

24. *Клочкова Л. И.* Развитие инновационного потенциала личности. М.: УЦ «Перспектива», 2011. 28 с.
25. *Кларин М. В.* Педагогическая технология. М.: Педагогика, 1989. 132 с.
26. *Лисин Б. К.* Стратегический ресурс инноваций // «Круглый стол» в Институте стратегических инноваций. М., 2000. 48 с.
27. *Мануйлов В., Федоров И. В., Благовещенская М.* Современные технологии в инженерном образовании // Высшее образование в России. 2003. № 3. С. 117-123.
28. *Мясоедова Е. А.* Подготовка студентов педвуза к исследованию педагогического потенциала среды: дис. ... канд. пед. наук. Астрахань, 1997. Электронный ресурс: <http://www.dissercat.com/> (Дата обращения: 25 декабря 2014 г.).
29. *Панфилова А. П.* Инновационные педагогические технологии. Активное обучение: учебное пособие / под ред. И. Б. Куделько. М.: Издательский центр «Академия». 2009. 192 с.
30. *Позднякова О. М.* Актуализация педагогического потенциала культуры в процессе профессионального обучения // Омский научный вестник. 2008. № 4-69. С. 105-108. Электронный ресурс: <http://cyberleninka.ru/article/n/aktualizatsiya> (Дата обращения: 13 марта 2015 г.).
31. *Положение об академическом рейтинге* // Сайт ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет». Электронный ресурс: <http://unisrv.usue.ru:9000/portal/site/> (Дата обращения: 14 декабря 2014 г.).
32. *Приказ Минобрнауки РФ от 20.05.2010 N 544 (ред. от 31.05.2011) «Об утверждении и введении в действие Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 080200 Менеджмент (квалификация (степень) "бакалавр")»* (Зарегистрировано в Минюсте РФ 15.07.2010 N 17837) Правовой сайт «КонсультантПлюс». Электронный ресурс: <http://base.consultant.ru/cons> (Дата обращения: 13 августа 2013 г.).

33. *Психометрический тест* С. Деллингера. Электронный ресурс: <http://testoteka.narod.ru/> (Дата обращения: 10 июня 2013).
34. *Психологические тесты*. В 2 т. М., 2005. Т. 2. 247 с.
35. *Равен Дж.* Компетентность в современном обществе. Выявление, развитие и реализация. М., 2002. 396 с.
36. *Саламатов А. А.* Методология и перспективы развития современного непрерывного образования / А. А. Саламатов // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2014. № 8 С. 113-124. Электронный ресурс: <http://www.cspu.ru/nauka/vestnik> (Дата обращения: 25 июня 2014 г.)
37. *Самсонова М. В., Ефимов В. В.* Технология и методы коллективного решения проблем. Ульяновск: УлГТУ, 2003. 152 с.
38. *Сартр Ж.-П.* Экзистенциализм – это гуманизм // Сумерки богов. М., 1989. 400 с.
39. *Селевко Г. К.* Энциклопедия образовательных технологий: В 2 т. Т. 1. М., 2006. 816 с.
40. *Сериков В. В.* Личностно ориентированное образование: концепция и технологии. Волгоград, 1994. 150 с.
41. *Сластенин В. А., Чижасова Г. И.* Введение в педагогическую аксиологию: учебное пособие для студентов педагогических вузов. М.: Академия, 2003. 192 с.
42. *Смит М. Дж.* Тренинг уверенности в себе. М.: Изд-во Речь. Серия: Психологический тренинг. Электронный ресурс: www.orator.biz/library/books (Дата обращения: 23 января 2015 г.).
43. *Смышляева Л. Г., Сивицкая Л. А.* Педагогические технологии активизации обучения в высшей школе: учебное пособие / Л. Г. Смышляева, Л. А. Сивицкая. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2008. 190 с.
44. *Столяренко Л. Д.* Основы психологии. Ростов-на-Дону, 1997. 736 с.
45. *Столяренко Л. Д., Самыгин С. И.* Педагогика. 100 экзаменационных ответов. Ростов-на-Дону, 2000. 127 с.

46. *Тарасова Э. П.* Проблемные задачи в учебно-познавательном процессе. Смоленск: ВА ВПВО ВС РФ, 2010. 181 с.
47. *Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации»* от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 31.12.2014). Правовой сайт «КонсультантПлюс». Электронный ресурс: <http://base.consultant.ru/cons> (Дата обращения: 16.02.2015 г.).
48. *Философский словарь*. М., 2001. 720 с.
49. *Франкл В.* Человек в поисках смысла. М.: Прогресс, 1990. 368 с.
50. *Франклин Б.* Избранные произведения. М., 1956. 632 с.
51. *Фромм Э.* Психоанализ и этика. М., 1993. 289 с.
52. *Хартия инновационной культуры* // Инновации. 1999. № 9-10.
53. *Хейзинга Й.* Homo ludens. Опыт определения игрового элемента культуры. М., 1992. 377 с.
54. *Хуторской А. В.* Педагогическая инноватика – рычаг образования // Интернет-журнал «Эйдос», 2005. 10 сентября. Электронный ресурс: <http://eidos.ru/journal/> (Дата обращения: 13.09.2013 г.).
55. *Хуторской А. В.* Метапредметное содержание образования с позиций человекообразности // Вестник Института образования человека. 02.03.2012 г. <http://eidos-institute.ru/journal/> (Дата обращения: 17.03.2015 г.).
56. *Центр креативных технологий* // Электронный ресурс: <http://inventech.ru/pub/m> (Дата обращения: 14 ноября 2014 г.).
57. *Энциклопедия практической психологии* // Сайт Психологос. Электронный ресурс: <http://www.psychologos.ru/articles> (Дата обращения: 10 июня 2012 г.).
58. *Эриксон Э.* Идентичность: юность и кризис: пер. с англ./общ. ред. и предисл. А. В. Толстых М.: Издательская группа «Прогресс», 1996. 344 с.
59. *Rogers C. R.* Freedom to learn for the 80s. Columbus, OH: Merrill. 1982. 308 p.

Научное издание

ЗАГОРУЛЯ Татьяна Борисовна

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ
ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ
В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ

Научная монография

Редактор изд-ва *Л. В. Устьянцева*
Компьютерная верстка *Н. Л. Сайгиной*
Дизайн обложки *Т. Б. Загоруля, Н. Л. Сайгиной*

Подписано в печать 08.09.2015 г.
Гарнитура Times New Roman. Формат 60 × 84 1/16.
Бумага писчая. Печать на ризографе.
Печ. л. 10,125. Усл. печ. л. 9,11. Уч.-изд. л. 9,5. Тираж 70.

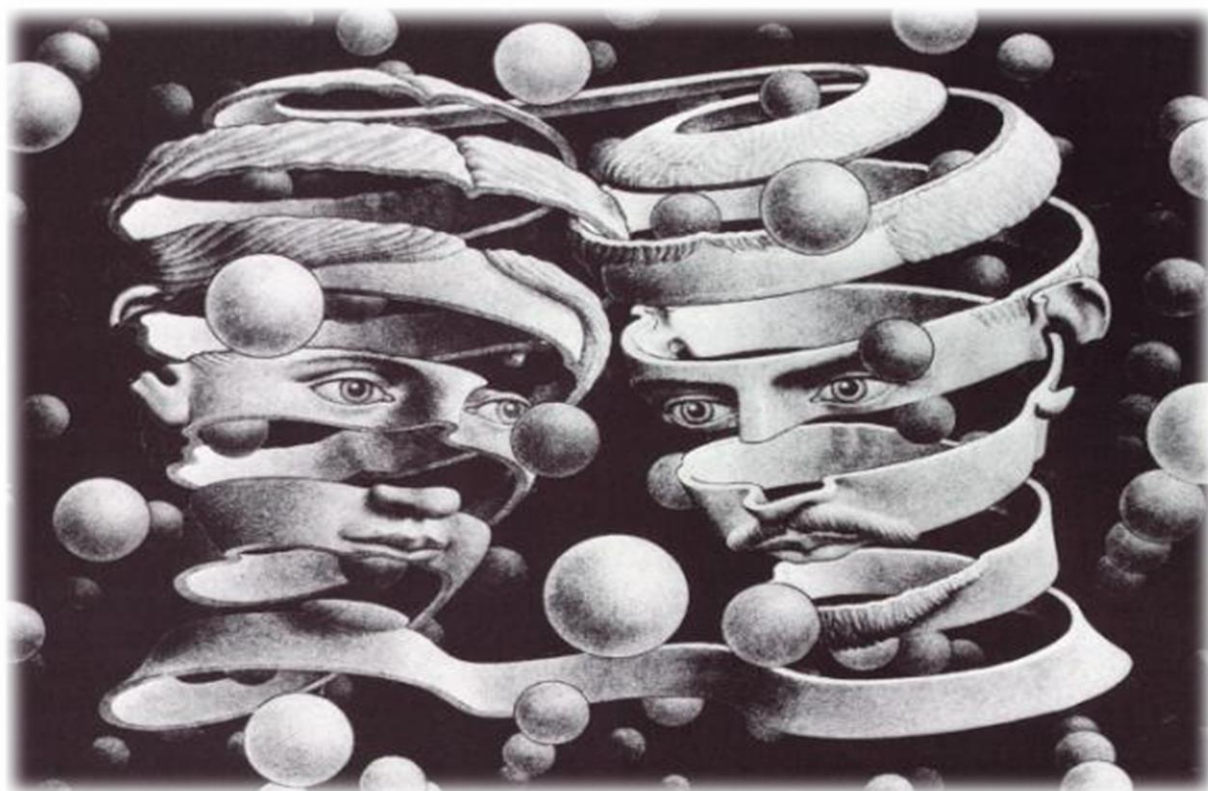
Издательство УГГУ
620144, г. Екатеринбург, ул. Куйбышева, 30
ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»
Отпечатано с оригинал-макета
в лаборатории множительной техники УГГУ

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Уральский государственный горный университет»

Т. Б. Загоруля

**ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ
МОДЕЛИ АКТУАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТОВ
КАК НОСИТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ
В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ**

научная монография



Екатеринбург

2015

Рецензенты:

Дудина М.Н., доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры педагогики и социологии воспитания Уральского федерального университета им. первого Президента России Б.Н. Ельцина

Мурзина И.Я., доктор культурологии, профессор, зав. кафедрой культурологии института филологии, культурологии и межкультурной коммуникации Уральского государственного педагогического университета

Печатается по решению Редакционно-издательского совета
Уральского государственного горного университета

Загоруля Т.Б.

314

ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ МОДЕЛИ АКТУАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТОВ КАК НОСИТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ: научная монография / Т.Б. Загоруля; Урал. гос. горный ун-т. – Екатеринбург: Изд-во УГГУ, 2015. – 205 с.

ISBN 978-5-8019-0362-0

Перспективное научное исследование посвящено изучению проблемы актуализации личности студентов как носителей инновационной культуры в высшем образовании. Автором обоснованы идеи: взаимосвязи и взаимодополнительности содержания понятий «инновационная культура» и «инновационные технологии»; использования инновационных педагогических технологий в образовательном пространстве вуза для развития ассертивных свойств личности студента в концепции психолого-педагогической фасилитации.

В контексте инновационной культуры рассмотрен феномен ассертивного поведения как конструктивного способа межличностного взаимодействия и выявлена сущность «компетентностного подхода», реализация которого этому содействует. Автором выполнено педагогическое проектирование модели актуализации свойств личности студента как носителя инновационной культуры (МАЛНИК), реализация которой в проведенной опытно-экспериментальной работе дала прогнозируемые результаты. Экспериментальной базой исследования стали два высших учебных заведения: ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет», ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет».

Монография адресована преподавателям, студентам, менеджерам высших учебных заведений.

На титуле: графика М. Эшера «Bond of Union»

УДК 37.01+378

ISBN 978-5-8019-0362-0

© Уральский государственный
горный университет, 2015
© Загоруля Т.Б., 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1 Инновационная культура: теория и технологии.....	10
1.1. Диалектика традиций и инноваций в культуре и образовании.....	10
1.2. Инновационные технологии как феномен культуры и образования...	40
1.3. Концепция фасилитации в инновационной педагогической культуре и образовании.....	59
ГЛАВА 2 Поиск теоретико-методологических основ развития личности студентов как носителей инновационной культуры: сущность и содержание основных понятий.....	71
2.1. Понятийно-категориальный аппарат проблемы исследования.....	71
2.2. Личность студентов, носителей инновационной культуры.....	83
2.3. Ассертивное поведение студентов как психолого-педагогическая проблема фасилитации.....	98
ГЛАВА 3 Педагогический потенциал вуза для развития личности студентов как носителей инновационной культуры.....	106
3.1. Компетентностный подход в контексте метапредметного обучения в высшем образовании.....	106
3.2. Корпоративная культура вуза: проблемы взаимодействия субъектов образовательного процесса – студентов и преподавателей.....	116
3.3. Проектирование модели актуализации личности студентов как носителей инновационной культуры в высшем образовании.....	127
ГЛАВА 4 Проектирование опытно-поисковой работы, направленной на реализацию педагогического потенциала вуза для актуализации личности студентов как носителей инновационной культуры.....	143
4.1. Цели, задачи и организация опытно-поисковой работы.....	143
4.2. Констатирующий этап опытно-поисковой работы: инструментарий и анализ результатов.....	156
4.3. Формирующий этап опытно-поисковой работы: методики и инструментарий.....	168
4.4. Обобщающий этап опытно-поисковой работы: результаты и прогнозы исследования.....	189
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	194
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	197

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Т. А. Ветошкина,
Н. В. Шнайдер,
О. В. Полянок

ПСИХОЛОГИЯ ТРУДА

Учебное пособие
для студентов всех специальностей (направлений)
и форм обучения

Екатеринбург – 2012

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Уральский государственный горный университет»



Т. А. Ветошкина,
Н. В. Шнайдер,
О. В. Полянок

ПСИХОЛОГИЯ ТРУДА

Учебное пособие
для студентов всех специальностей (направлений)
и форм обучения

Екатеринбург – 2012

УДК 316.27
В39

Р е ц е н з е н т: Беляев В. П., начальник Управления международной деятельности УГГУ, кандидат философских наук, доцент кафедры философии и культурологии УГГУ.

Учебное пособие рассмотрено на заседании кафедры управления персоналом 27 января 2012 г. (протокол № 5) и рекомендовано для издания в УГГУ.

Печатается по решению Редакционно-издательского совета
Уральского государственного горного университета

Ветошкина Т. А., Шнайдер Н. В., Полянок О. В.
В39 Психология труда: учебное пособие / Т. А. Ветошкина, Н. В. Шнайдер, О. В. Полянок; Урал. гос. горный ун-т. – Екатеринбург: Изд-во УГГУ, 2012. – 202 с.

Учебное пособие посвящено такой важной для подготовки менеджеров по персоналу дисциплине, как «Психология труда». В нём рассматривается психология труда как наука, учебная дисциплина и как профессия, даётся анализ труда как объекта научного изучения и развития человека как субъекта труда, анализ мотивации и удовлетворённости трудом работника.

Пособие может быть полезно студентам, магистрантам, аспирантам, преподавателям – всем, кто интересуется вопросами психологии труда.

УДК 316.27

© Ветошкина Т. А., Шнайдер, Н. В.
Полянок О. В., 2012
© Уральский государственный
горный университет, 2012

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1. ПСИХОЛОГИЯ ТРУДА КАК НАУКА И СОЦИАЛЬНАЯ ПРАКТИКА	6
1.1. Психология труда как отрасль науки.....	6
1.2. Психология труда как профессия.....	13
1.3. История становления теории и практики психологии труда	14
1.4. Задачи психологии труда	21
1.5. Методы психологии труда	22
1.6. Психология труда как учебная дисциплина.....	37
2. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ НАУЧНОГО ИЗУЧЕНИЯ	42
2.1. Профессия. Специальность. Должность. Квалификация.....	42
2.2. Психологическая классификация профессий	46
2.3. Эргатическая система и эргатические функции	49
2.4. Трудовой пост в организации и его компоненты	51
3. СУБЪЕКТ ТРУДА И ЕГО СТРУКТУРА.....	56
3.1. Человек как субъект труда	56
3.2. Общие и специальные способности.....	58
3.3. Профессионально важные качества	65
3.4. Профессиональная пригодность.....	70
3.5. Психологический профиль специалиста	72
4. ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОФЕССИОВЕДЕНИЕ	75
4.1. Психологические основы классификации профессий	75
4.2. Профессиография. Профессиограмма. Психограмма	76
4.3. Методы психологического изучения профессиональной деятельности.....	89
4.4. Разработка профессионально-психологических требований к специалистам. Разработка профессиографических описаний специалистов и рабочих мест.....	104
5. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОФОТБОРА.....	111
5.1. Психология профессионального самоопределения.....	111
5.2. Профориентация	115
5.3. Планирование потребности в персонале	117
5.4. Подбор кадров	117
5.5. Набор персонала. Отсев поступающих на работу	120
5.6. Отбор сотрудников	132
5.7. Распределение новых сотрудников по должностям и рабочим местам. Аттестация кадров	138
5.8. Альтернативные схемы формирования штата	139
6. РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕКА КАК СУБЪЕКТА ТРУДА.....	142
6.1. Возрастное развитие человека как субъекта труда	142
6.2. Адаптация и обучение сотрудников	146
6.3. Индивидуальный стиль трудовой деятельности	149
6.4. Психологические предпосылки переучивания	149
6.5. Уровни и этапы развития профессионализма и профессиональной карьеры ...	150
7. МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ И УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ РАБОТОЙ.....	152
7.1. Мотивация и эффективность работы. Основные психологические теории мотивации труда	152
7.2. Виды стимулирования труда и их психологическая характеристика	157

7.3. Удовлетворенность работой и ее выполнение.....	158
7.4. Текучесть кадров и преданность организации	159
7.5. Социально-психологический климат в трудовом коллективе как фактор мотивации труда	160
8. ПСИХОЛОГИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ РАБОТОСПОСОБНОСТИ	161
8.1. Понятие функционального состояния. Виды функциональных состояний человека	161
8.2. Динамика работоспособности и состояния утомления	167
8.3. Напряженность деятельности	173
8.4. Стресс	174
8.5. Коллективный субъект трудовой деятельности. Профессиональные конфликты	180
8.6. Принципы и методы диагностики и коррекции функциональных состояний ..	187
8.7. Психология безопасности в труде.....	191
8.8. Психологические аспекты социально-трудовой реабилитации больных и инвалидов.....	195
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	199
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	200

ВВЕДЕНИЕ

Психология труда – традиционная отрасль психологического знания, неразрывно связанная с общественной практикой. Структура и содержание психологии труда достаточно консервативны и связаны с теми исследованиями, которые были свойственны технократическому обществу с его стремительными темпами развития техники и автоматизации.

В настоящее время происходят изменения во всех сферах жизнедеятельности человека. Мир профессий, система общественного разделения труда, средства труда, отношение к труду – все это принципиально и качественно изменилось и продолжает меняться. Психологами, изучающими труд, осознается необходимость приведения в соответствие содержания психологии труда современному миру профессий. Актуальной является задача определения содержания, объекта и предмета современной психологии труда.

Наиболее заметные изменения в обществе отмечаются в тех областях человеческой практики, которые связаны с взаимодействием людей. Сейчас на первый план выходят субъект-субъектные виды деятельности, в которых предметом труда человека является другой человек (педагогическая деятельность, управленческая, маркетинговая, предпринимательская и т. п.). Современная психологическая наука активно изучает профессии типа «человек – человек». Особого внимания со стороны психологии требует профессия педагога, так как в ней наиболее рельефно отражаются кризисные явления нашего настоящего и связи с будущим общественным прогрессом. Педагогический труд характеризуется высоким уровнем ответственности и напряженностью. Исследования в области профессионального мастерства педагога, его профессионального опыта становятся актуальными в условиях ориентации системы образования на гуманистическую парадигму, что выдвигает на первый план разрешение противоречия между требованиями новой практики и сложившимся профессиональным опытом педагогов.

Изменения основ общественного строя, переход на рыночные отношения обострили конкурентные отношения на рынке труда, проблемы явной и скрытой безработицы, что привело к целому ряду психологических проблем, которые ранее не рассматривались в психологии труда: профессиональная переподготовка, профессиональное психологическое консультирование и коррекция, вторичная, а во многих случаях перманентная профессиональная адаптация и др.

Таким образом, современная психология труда должна существенно расширить свое исследовательское поле, привести содержание и структуру в соответствие с общественными изменениями, переориентировав прикладной аспект с объект-объектных сфер профессиональной деятельности на субъект-субъектные сферы.

Цель данного пособия – формирование у студентов знаний по психологии труда, которые помогут им в разрешении традиционных и вновь обозначенных проблем, связанных с миром профессий.

1. ПСИХОЛОГИЯ ТРУДА КАК НАУКА И СОЦИАЛЬНАЯ ПРАКТИКА

1.1. Психология труда как отрасль науки

Человек отличается от других живых существ тем, что он способен заниматься активной *деятельностью*, которая способствует сознательному преобразованию действительности, усвоению знаний, умений и навыков, созданию материальных и духовных ценностей.

Основные виды деятельности - игра, учение и труд. *Труд* как вид деятельности – это процесс сознательного преобразования человеком окружающей действительности с использованием средств и орудий труда для удовлетворения общественных и личных, материальных и духовных потребностей. Труд отличается от других видов деятельности тем, что он всегда направлен на создание социально значимого продукта, т. е. нужного людям (материального или идеального).

Прогресс в науке, технике, производстве и других сферах жизнедеятельности общества сопровождается повышением требований к человеку как субъекту труда. Комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, повсеместное применение вычислительной техники, информационных систем индивидуального и коллективного пользования в корне меняют характер труда и обуславливают возникновение новых профессий. Несмотря на постоянное совершенствование техники, условий и организации деятельности, трудовые функции человека усложняются, а экономическая и социальная значимость результатов его труда и последствия различных нарушений трудового процесса возрастают. Реализация трудовых функций накладывает на специалиста большую ответственность, так как от эффективности и надежности его действий в значительной степени зависят качество работы и безопасность труда многих его участников.

Труд в современном обществе характеризуется, в первую очередь, его творческим содержанием, высокой информационной насыщенностью, нередко экстремальными внешними условиями, коллективностью деятельности и другими особенностями, предъявляющими высокие требования к состоянию психической сферы человека и обусловленными в своих проявлениях специфическими закономерностями психической активности и психического склада личности.

Все это делает актуальными знания о психологических закономерностях оптимального соединения труда и возможностей человека. Ответом на эту общественную потребность явилось формирование (выделение из общей психологии) специальной психологической отрасли, которая получила название «психология труда».

Психология труда – отрасль психологической науки, изучающая условия, пути и методы научно обоснованного решения практических задач в области функционирования и формирования человека как субъекта труда.

Другими словами, психология труда – это отрасль психологии, изучающая особенности психики (закономерности формирования и проявления психической деятельности) трудящегося человека.

С другой стороны, предмет психологии труда – это субъект труда, т. е. работник, способный к спонтанности и рефлексии своей спонтанности в условиях производственной деятельности. С точки зрения этих авторов, субъект труда (работающий человек) рассматривается как «носитель» предметно-практической деятельности и познания, источник активности, направленной на объект.

Под объектом труда чаще всего понимают «конкретный трудовой процесс, нормативно заданный, включающий предмет, средства, цели и задачи труда, а также правила исполнения работы и условия ее организации». Поэтому более правильным будет расширение первоначального определения до следующего варианта:

Что же касается психологических явлений, указанных в данном определении, то, как известно, они бывают четырех типов: психические процессы, психические состояния, психические свойства личности и психические образования. Соответственно, предметом психологии труда могут все эти явления без исключения (табл. 1).

Таблица 1

Психические явления, являющиеся предметом психологии труда

Психические явления	Примеры изучения психологии труда
Психические процессы	Процесс внимания у оператора атомной электростанции. Пространственное восприятие у водителя автотранспорта. Особенности логического и интуитивного мышления у биржевых аналитиков
Психические состояния	Состояние профессионального стресса у работников МЧС при ликвидации последствий техногенных катастроф. Состояние профессионального выгорания у врачей-онкологов. Состояние фрустрации у профессиональных спортсменов после череды поражений
Психические свойства личности	Оценка профессиональных личностных качеств претендента на рабочее место в процессе профотбора. Учет особенностей личности школьника при подборе возможных процессов во время индивидуальной профессиональной ориентации
Психические образования	Поиск оптимального способа формирования знаний, умений и навыков в процессе обучения работников сложными сенсомоторными операциями при конвейерном производстве

На рис. 1 схематично изображено понимание предмета труда.

Предметом психологии труда является субъект в процессе труда, а также все психологические явления, возникающие у человека в рамках соответствующей производственной среды.

Объект изучения психологии труда – человек (индивидуальный субъект) как участник процесса создания материальных и духовных ценностей, их развития и обеспечения; группа людей (коллективный субъект) – бригада, экипаж, смена и т. п.; система «человек-техника» («человек-человек», «человек-природа» и т. п.).

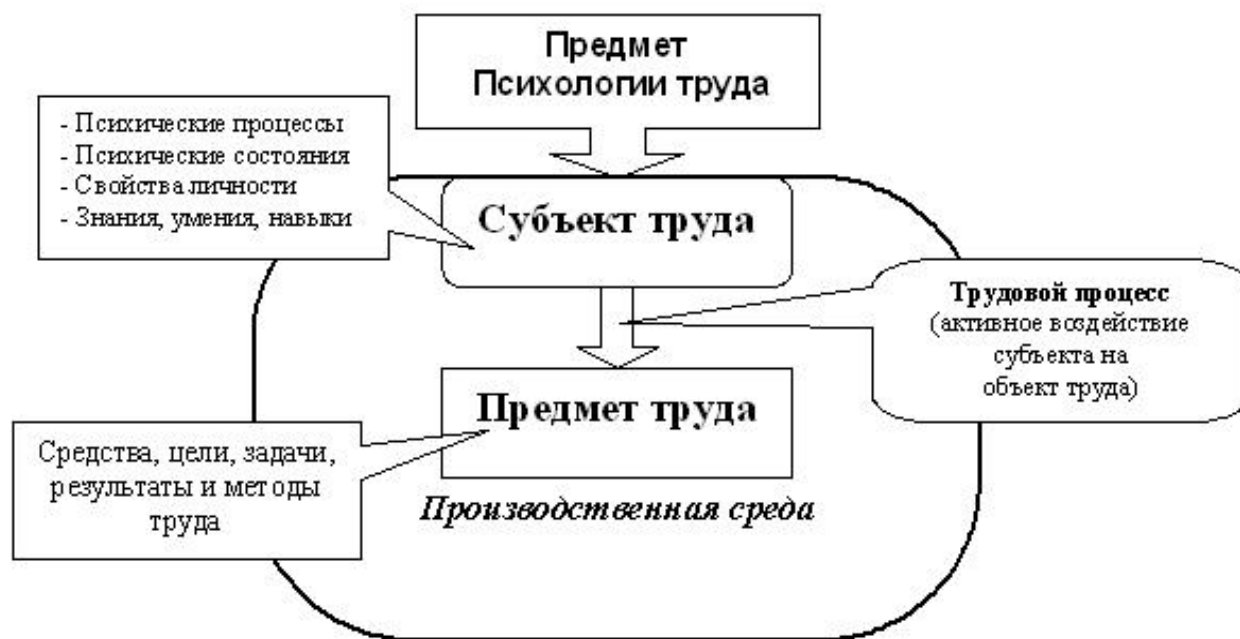


Рис. 1. Предмет психологии труда

Предмет изучения психологии труда – психологические закономерности трудового процесса, особенности личности субъекта деятельности в их взаимосвязи со средствами (орудиями), процессом (содержанием), условиями и организацией трудовой деятельности, а также система признаков, свойств и взаимоотношений объектов, явлений, которые обуславливают профессиональную деятельность.

Психология трудовой деятельности занимается не только изучением и обоснованием путей, методов и средств совершенствования деятельности, но также исследованием фундаментальных явлений психики человека (формирование субъекта труда, механизмы регуляции состояний, роль личностных особенностей в трудовом поведении, формирование профессиональных способностей и т. д.).

Взаимоотношения психологии и труда как социально-экономического процесса преобразования окружающего мира строятся на основе ряда принципиальных положений о сущности психологии трудовой деятельности, а именно:

– она направлена не только на облегчение труда человека, но и стремится сделать его более продуктивным, созидательным, безопасным, приносящим удовлетворение и материальный достаток;

– она стремится приспособить труд к человеку и человека к труду (идея господства человека над природой, техникой, другими людьми спорна, а иногда и абсурдна);

– она отражает существенную изменчивость и значительные индивидуальные различия состояния психики, свойственные разным людям в трудовой деятельности.

Итак, труд – это целесообразная деятельность по преобразованию окружающего мира для удовлетворения потребностей человека. По своим результатам он может быть производительным, т. е. создающим материальные ценности, и непроизводительным, конструирующим новые, идеальные продукты-идеи, новые технологии.

По содержанию различают труд простой и сложный, ручной и автоматизированный, строго регламентированный и свободный, творческий.

По степени включенности человека труд может быть направлен на самообслуживание, на потребление, быть общественно полезным, исполнительским или квалифицированным производительным трудом, самостоятельным или совместным, свободным или принудительным.

При рассмотрении сторон труда обычно говорят об объекте и субъекте труда. **Объектом труда** обычно называют то, на что направлена трудовая деятельность. Раскрытию объекта труда способствует выработанная обществом структура трудовой деятельности. Она не зависит от субъективных намерений и оценок конкретного человека и включает: предмет труда, профессиональные задачи, действия и операции, средства, условия и результат труда.

Субъектом труда является отдельный человек или группа людей. И не просто человек, а человек-личность. **Субъект труда** – человек, познающий и преобразующий окружающий мир, наделенный психологическими характеристиками, необходимыми для усвоения и эффективного выполнения труда. К ним относятся **профессионально важные качества** – любые качества субъекта, включенные в процесс деятельности и обеспечивающие эффективность ее выполнения по параметрам производительности, качества труда и надежности, а также психические процессы (память, профессиональный тип мышления и т. д.), психические состояния, способности, мотивы деятельности, профессиональные притязания, удовлетворенность трудом и т. д.

Труд является одним из основных видов осознанной активности человека, которая служит средством и способом его самореализации в личной и общественной жизни, общения, познания себя и окружающего мира, развития себя как личности, самоутверждения, создания материальных и духовных ценностей и личного достатка. Достижение указанных целей труда обеспечивается реализацией познавательной, преобразовательной, ценностно-ориентировочной, коммуникативной и эстетической функций (рис. 2).

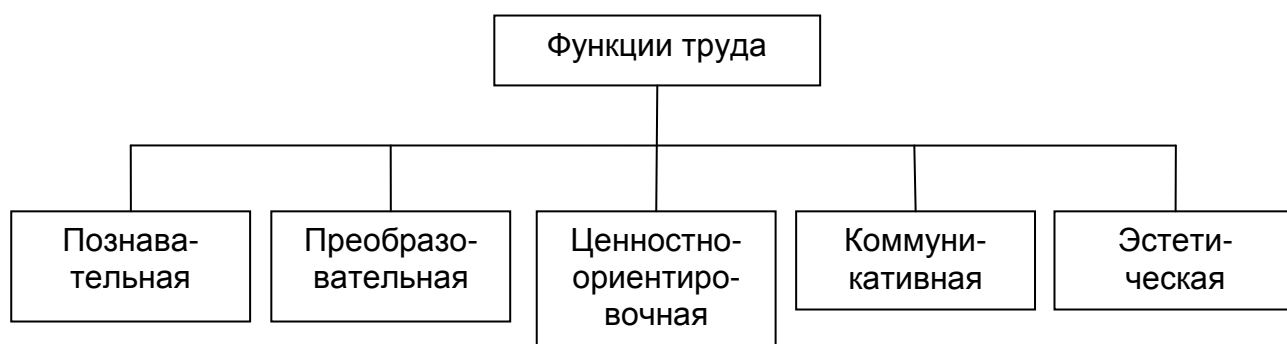


Рис. 2. Функции труда

Реализация функций труда требует создания определенных предпосылок для его успешного осуществления:

- отбор людей, наиболее пригодных для конкретной деятельности;
- профессиональная подготовка;
- рациональные условия и организация трудового процесса;
- удобство и эффективность орудий труда;
- адекватность возможностей человека рабочим нагрузкам;
- система безопасности труда, сохранения профессионального здоровья и долголетия, психологической поддержки и работоспособности.

Содержание, условия, цели труда должны способствовать развитию личности человека, приносить ему радость и удовлетворение достигнутыми результатами. В отечественной психологии утвердилось положение о том, что «психика человека проявляется и формируется в деятельности. Развитие личности происходит не в любой деятельности, но в нормально напряженной за счет инициативы, активности, мотивов субъекта этой деятельности...» (Климов Е. А.). Труд – это процесс реализации человеческих ресурсов, психологических, физиологических, профессиональных и других функциональных возможностей человека, величина которых меняется в зависимости от возраста, профессиональной подготовленности, состояния здоровья и других особенностей людей.

В психологии сложилось понимание того, что решение многих прикладных задач по совершенствованию трудовой деятельности, а также изучение фундаментальных явлений психической активности человека связаны с необходимостью рассмотрения особенностей взаимосвязи различных компонентов структуры трудовой деятельности. Специфика такой взаимосвязи показана на рис. 3.

В социальной практике сложилось так, что каждый конкретный вид трудовой деятельности реализуется определенным нормативно одобренным (как правило, наиболее эффективным, экономичным) способом. В процессе профессионализации человек превращает его в индивидуальный, присущий только ему способ деятельности, отражая в нем свои личные особенности, в том числе и психологические. Внутренней, интимной стороной овладения профессией является формирование на основе индивидуальных качеств субъекта труда **психологической системы деятельности** как совокупности психических свойств, качеств субъекта труда, организованной для выполнения функций конкретной

деятельности. Эта система порождается и приобретает свою качественную определенность в трудовой деятельности, включающей, кроме субъекта труда, его содержание, средства, условия, особенности организации.

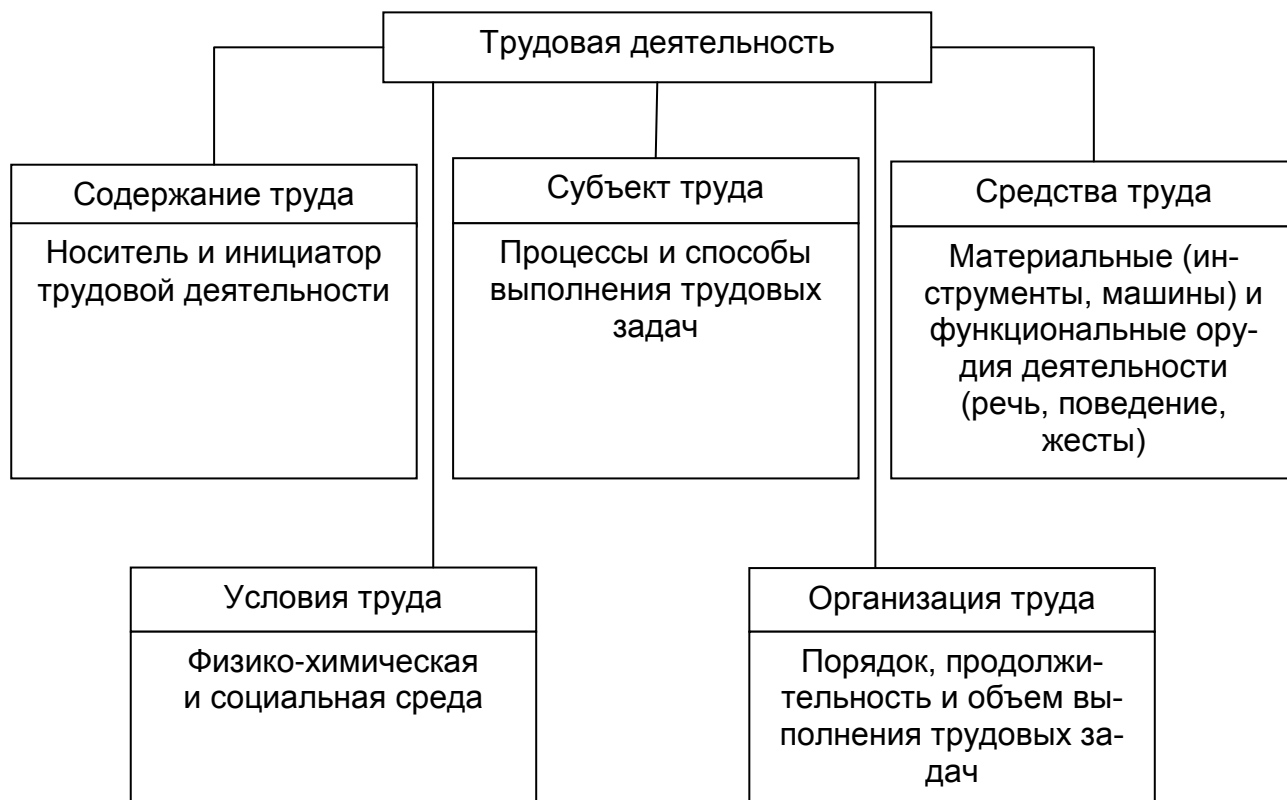


Рис. 3. Структура компонентов трудовой деятельности

Развитие психологической системы деятельности происходит как в процессе профессиональной подготовки субъекта труда, так и при последующем становлении профессионала, его совершенствовании. Формирование этой системы означает включение в процесс освоения деятельности профессионально значимых для нее функциональных блоков субъекта, их опредмечивание (наполнение предметным содержанием), ориентацию на реализацию конкретных рабочих функций, а также установление и закрепление взаимосвязей между отдельными блоками.

На рис. 4 представлена структура функциональных блоков психологической системы деятельности. Она включает:

- мотивы деятельности, ее побудительные силы (материальные, познавательные, эстетические и т. д.);
- цели деятельности, которые формируют ее содержание и выражаются в конкретных ожидаемых результатах;
- программы деятельности, которые отражают представления о реальном ее содержании и процессе;
- информационную основу деятельности – совокупность информации о ее предметных и субъектных условиях реализации (в форме как реальных сигналов, так и образов, представлений этих сигналов, включая конкретные профессиональные знания);

- процессы принятия решения – выявление проблемной ситуации, выдвижение гипотез (вариантов решений), определение принципа решения, выработку суждения о его вариантах, их оценку (выбор оптимального варианта);
- психомоторные процессы и рабочие действия реализуют деятельность в форме процедур, моторных актов и участвуют в регуляции деятельности (по механизму обратной связи) ;
- профессионально важные качества – психологические особенности субъекта труда, отражающие влияние совокупности индивидуально-психологических качеств, функций на эффективность конкретного трудового процесса.

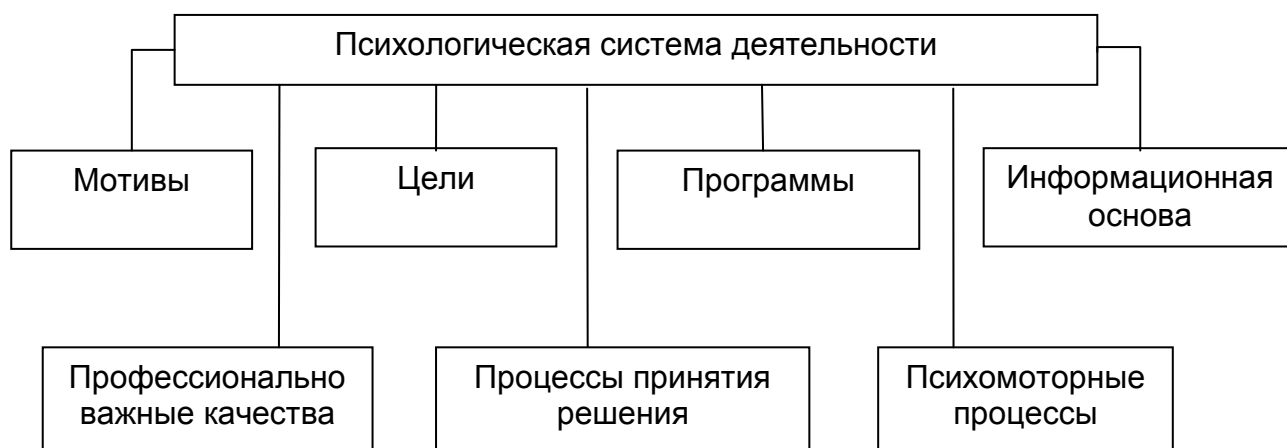


Рис. 4. Структурная схема психологической системы деятельности

При анализе психологии труда как отрасли науки следует помнить, что с ее появлением психологические знания продолжают производиться вне научных рамок и в русле других наук. Е. А. Климов считает это одним из проявлений общей психологической грамотности и культуры общества. Психологическое знание о труде продолжает развиваться, с одной стороны, практиками (учителями, руководителями производства, командирами воинских подразделений), с другой – представителями других психологических отраслей.

В связи с этим разобраться в сущности и содержании психологии труда как науки – это значит, в частности, разобраться в ее связях и взаимодействиях с другими науками.

Так, общая психология рассматривается в качестве своеобразного теоретического фундамента для осмысления психологических характеристик субъекта труда и его активности на разных уровнях. Другим «кирпичиком» является психофизиология, формирующая представления об индивидуальных регуляторах человеческой активности. Важную научную информацию для психологии труда представляют возрастная и педагогическая психология, патопсихология, социальная психология. Вместе с тем и в недрах самой психологии труда вырабатываются положения, выступающие в качестве теоретических основ для других отраслей психологической науки. Без использования таких положений вряд ли

смогли бы эффективно развиваться психология управления, авиационная, военная, спортивная и другие отрасли психологии.

Важно также понимать, что сегодняшняя психология труда отражает состояние психологической науки в целом: она представляет собой скорее не «ствол», а «куст» теоретического знания. В области психологии труда активно работают представители всех современных психологических направлений: бихевиорального, психоаналитического, когнитивистского, деятельностного, гуманистического и др. Более того, в русле каждого из этих направлений действуют научные школы, сосредотачивающие свое внимание на той или иной теоретической области, исследовательской или технологической модели, идеализирующие и абсолютизирующие предмет своего исследования. Поэтому прочитав несколько разных учебников по психологии труда, можно обнаружить различную трактовку ее предмета, описания феноменологического поля, задач и т. п.

Тем не менее сегодня утвердилось понимание того, что психология труда как научная отрасль представляет собой систему научных знаний о профессиональной деятельности, о ее психологической системе, закономерностях взаимосвязи субъекта и объекта труда.

1.2. Психология труда как профессия

Психология труда – это не только теория, описывающая закономерности взаимосвязи трудовых процессов, индивидуально-психологических, личностных и социально-психологических факторов, но и активно развивающаяся область социальной практики. Развитие ее в последние годы привело к выделению и институализации ряда профессий, связанных с приложением познаний в области психологии труда к решению практических задач в производстве, образовании, обороне страны и др.

Сегодня психологи, занимающиеся прикладной психологией труда, активно работают в сферах психологического описания профессий (выявления взаимного соотношения человеческой психологии и профессий), профессиональной ориентации граждан, их профессиональной и психологической подготовке, отбора, подбора, распределения по специальностям, должностям, рабочим местам, сопровождения трудовой деятельности и карьерного роста, формирования команд, организационного роста и др.

Такие специалисты остро востребованы и трудятся в подразделениях по работе с персоналом (кадровых органах) промышленных, финансовых, коммерческих и иных организаций и образовательных учреждений. Специалисты профессионального психологического отбора функционируют в силовых структурах страны. В Вооруженных Силах России сформировалась и сегодня все более эффективно действует своеобразная служба профессионального психологического отбора, включающая штатные и нештатные структурные подразделения,

организованные в военных комиссариатах, учебных соединениях, вузах МО РФ, воинских частях, МЧС. Она имеет иерархическое строение, всестороннее правовое, научное, методическое и материально-техническое обеспечение.

Психологи активно работают в различных консалтинговых и рекрутинговых центрах, занимающихся вербовкой граждан на различные виды трудовой деятельности, осуществляют их профессионально-психологическое консультирование, подготовку к конкретным видам профессиональной деятельности. В России сохранилась система трудоустройства граждан, включающая разнообразные центры, пункты, подразделения.

Психологи труда могут с пользой для других работать в отделах научной организации труда предприятий, в отраслевых научно-практических, исследовательских лабораториях, группах, в проектных организациях и конструкторских бюро, кабинетах профориентации, профконсультации (школьном, межшкольном, районном и др.), методических кабинетах системы профессионального образования, в составе психологической службы вуза и других учреждений образования, на инженерно-педагогических факультетах вузов и др.

Профессиональная деятельность психологов труда является важнейшим фактором оказания психологической помощи человеку в выборе профессии, овладения ею, развития собственной карьеры, в управлении предприятиями и учреждениями и т. д.

Следует отметить, что профессиональное сообщество психологов труда еще немногочисленно. Сегодня оно включает профессиональных психологов труда, практиков, имеющих общую психологическую подготовку, эмпириков, работающих с людьми на основе личного психологического опыта. Их объединяет понимание важности психологического аспекта субъекта труда, учета психологических закономерностей его взаимодействия с объектом деятельности и др.

Таким образом, психология труда из системы теоретического знания все более и более превращается в действенный фактор жизнедеятельности общества и социальных преобразований.

1.3. История становления теории и практики психологии труда

История становления психологического знания о труде уходит своими корнями в глубокое прошлое человеческого общества. Попытки его более или менее четкого изложения отмечаются еще в трудах Геродота, Ксенофонта и других историков и писателей древности. До нас дошли сведения о фактах использования своеобразных методов психологического тестирования, отбора, оценки функциональных состояний Александром Македонским, Чингисханом, Ганнибалом и другими полководцами.

Немало ценных знаний о месте и роли труда в жизни человека содержится в мифах, легендах, обрядах, сказках, песнях, пословицах и поговорках, в образной форме отражающих психологические особенности человека труда, его

способности и личностные характеристики, поведение в трудовых ситуациях, пути и способы достижения больших и благородных целей. История становления психологических взглядов на трудовую деятельность в нашей стране глубоко проанализирована в книге Е. А. Климова и О. Г. Носковой «История психологии труда в России».

Однако психология труда как самостоятельная отрасль выделилась только к концу XIX – началу XX вв. Этому в немалой степени способствовало, с одной стороны, развитие морского, железнодорожного и городского транспорта (автомобили, трамваи), появление авиации, внедрение техники в горнорудное дело, промышленность и сельское хозяйство. Технический прогресс сопровождался ростом аварийности и травматизма, поиском путей повышения производительности труда, в том числе на основе научных знаний об индивидуальных особенностях и возможностях человека. С другой стороны, именно в этот момент происходит бурное развитие знания о человеке и обществе, в частности, физиологии, психологии, социологии, медицины и др.

В России развитие психологии труда неразрывно связано с деятельностью наших выдающихся соотечественников И. М. Сеченова, И. П. Павлова, В. М. Бехтерева, Г. Е. Шумкова и др. Именно в это время И. М. Сеченов проводит цикл исследований трудовой деятельности, в результате которых обосновывает рекомендации по продолжительности рабочего дня (1897), изучает биомеханические особенности рабочих движений человека (1899) и организацию движений в пространстве и времени (1901), разрабатывает принципы чередования нагрузок, организации перерывов в работе и «активного отдыха» как способа повышения продуктивности труда (1895-1901). Им начато изучение природы утомления (1903-1904), роль «чувствования» в регуляции движений, сформирована идея о взаимодействии органов чувств и общее представление о роли психики, что позволило создать учение об автоматизации движений и формировании навыка. В трудах И. М. Сеченова выдвинута идея двигательного опыта как основы психического отражения. Широкую известность получают его работы: «Физиологические критерии для установки длины рабочего дня» (1897), «Участие нервной системы в рабочих движениях человека» (1900), «Очерк рабочих движений человека» (1901).

Величайшие российские ученые И. П. Павлов и В. М. Бехтерев установили информационную функцию сигнала и образа ситуации, подчеркнули значение мотива в деятельности, обусловленность внутренней динамики нервных процессов внешними воздействиями.

Идея о приспособлении человека к машине высказывалась Д. И. Менделеевым (1880). В 1915 г. Е. В. Руднев обосновал необходимость разработки стандартной кабины самолета с учетом антропометрических и психофизиологических особенностей человека.

Один из основателей военной психологии Г. Е. Шумков исследовал особые состояния участников боевых действий перед боем, в бою и после боя, при артиллерийском обстреле позиций, при употреблении алкоголя и др. Он описал особенности чувства тревоги у солдат в период русско-японской войны (1904), а в 1912 г. издал книгу «Психофизическое состояние воздухоплавателей во

время полета». Шумковым подготовлены и опубликованы десятки статей, посвященных психологическому анализу человека-бойца, которые составляют золотой фонд современной военной психологии.

В 1913 г. С. М. Богословский издал книгу «Система профессиональной классификации», в которой делается одна из первых попыток классификации профессий.

Создание сложной техники (авиация, железнодорожный транспорт и т. д.) способствовало развитию идей оценки и прогнозирования профессиональной пригодности учеников и профессионалов. Существование связи индивидуальных психологических и физических особенностей человека, его возраста, профессиональной подготовленности и других характеристик с производительностью и безопасностью труда обуславливало актуальность проблемы профессионального отбора специалистов, основные направления ее изучения и, в первую очередь, разработку методик проведения отбора. Уже в 1895 г. было проведено первое освидетельствование персонала паровых машин, но особенно интенсивно это направление стало развиваться с зарождением авиации и постановкой задачи специального подбора в летные школы, оценки у курсантов состояния психоэмоциональной сферы. Однако А. Ф. Лазурский считал процедуру отбора недостаточно гуманной, а более оправданной идею подбора человеку соответствующей его возможностям работы. В 1897 г. в Москве было создано первое «Городское посредническое бюро» для содействия в трудоустройстве.

Наиболее интенсивные исследования трудовой деятельности человека начались в начале XX в. В Институте по изучению мозга, руководимом В. М. Бехтеревым, в 1919 г. были организованы лаборатории рефлексологии труда, психологии профессиональных групп и др. В 1920 г. создан Центральный институт труда, затем организованы Лаборатория промышленной психотехники наркомата труда, Всеукраинский институт труда, Казанский институт НОТ, Институт охраны труда. Формируются разнообразные исследовательские коллективы по изучению конкретных видов труда: Психофизиологическая лаборатория на железнодорожном транспорте и на автомобильном заводе в Нижнем Новгороде и др.

В начале 1921 г. в Москве собирается I Всероссийская инициативная конференция по научной организации труда и производства. В. М. Бехтерев и В. Н. Мясищев предложили начать комплексную разработку психологических, физиологических, медицинских аспектов организации труда; вышел в свет журнал «Организация труда». Этот период истории развития психологии профессиональной деятельности неразрывно связан с именами таких видных ученых, как А. П. Нечаев, С. Е. Минц, И. Н. Шпильрейн, С. Г. Геллерштейн, Н. Д. Левитов, А. К. Гастев и др.

Становлению зарубежной психологии труда во многом способствовали работы американского инженера Фредерика Тейлора. Он предлагал анализировать процесс труда, выделяя его составляющие, нормировать выполнение отдельных операций для последующего использования полученных результатов фабрикантами при выборе лучших, наиболее пригодных работников.

У истоков психологии труда как научной дисциплины стоял психолог Гюго Мюнстерберг, в самом названии книги которого «Психология и эффективность производства» сформулирована основная задача новой отрасли психологии. Ее становление происходило в рамках возникшей в Германии психотехники. Этот предложенный Вильямом Штерном в 1903 г. и ставший модным тогда термин вытеснил такие синонимы, как «индустриальная психология» и «психология труда». Наиболее подробно задачи и методы психотехники как прикладной психологии описал Г. Мюнстерберг в книгах «Психология и эффективность производства» (1913) и «Основы психотехники» (1914).

Психотехники получили достаточно сведений об индивидуальных различиях между людьми. Так, например, стало известно о разной чувствительности анализаторов, о различиях во времени реагирования, о стимулирующем и лечебном влиянии цвета и т. д. Центральным направлением психотехники стал профессиональный отбор. Г. Мюнстерберг разработал тесты для отбора телефонистов, вагоновожатых, морских штурманов. Для этого ученый использовал рисунки на движущейся бумажной ленте. Позже киевские психологи применили для аналогичных целей уже имеющиеся в то время летные тренажеры. А. сейчас даже простые компьютерные игры позволяют не только выявлять наиболее пригодных кандидатов на обучение, но и развивать требуемые профессионально важные качества.

Психотехника занималась также проблемой утомления человека, рационализацией режимов труда, организацией трудового места, мотивацией, разработкой психологических основ рекламы, критериев определения истинности свидетельских показаний и т. д.

В связи с развитием железнодорожного транспорта и возникновением проблемы обеспечения безопасности движения велись исследования иллюзорных явлений, особенностей восприятия и оценки движения, а также обоснование рекомендаций к сигнальным системам, к органам управления и т. д. Рихтером И. И. в 1895 г. была подготовлена серия статей под общим названием «Железнодорожная психология», в которых обсуждались вопросы безопасности работы персонала.

К этому периоду следует отнести и работы гигиениста Ф. Ф. Эрисмана. Он одним из первых поставил вопросы изучения и классификации профессий с учетом их психосоматических факторов («труд должен обеспечивать нормальные отправления умственных способностей»). Под его руководством составлена одна из первых классификаций профессий, основанная на учете характеристик физического и умственного труда.

Психотехника получила широкое распространение и в России. Психотехнические лаборатории обследовали сотни тысяч подростков, помогая им определиться с выбором профессии. Осуществлялся отбор кадров для железнодорожного и городского транспорта. Как известно, психотехнические исследования проводились наиболее интенсивно в 20-е гг. Были созданы психотехнические лаборатории в Москве, Ленинграде, Харькове, Казани и других городах. Издавался журнал «Психофизиология труда и психотехника». Функционирова-

ли десятки психофизиологических лабораторий, осуществляющих профессиональный психологический отбор в Вооруженные Силы страны.

Наряду с проведением работ по профотбору и профессиональной консультации психотехника сыграла положительную роль в привлечении внимания общественности и ученых к психологии труда, к учету личного фактора на производстве. А работы А. К. Гастева, К. К. Платонова и других ученых по научной организации труда, по оценке профессиональной пригодности и учету психологических факторов при профессиональном обучении получили широкую известность.

Но психотехнические исследования вскоре были прекращены из-за некритического перенесения западных методик на нашу почву, слабого теоретического уровня некоторых «специалистов-психотехников», слабой материальной и технической оснащенности психологических исследований и т. п. Позже, с выходом известного постановления ЦК ВКП (б) «О педологических извращениях в системе наркомпросов» (1936) психотехника, как, впрочем, социальная, военная психология, педология и другие отрасли науки были отнесены к числу «буржуазных», а следовательно, вредных и преданы политической анафеме.

В исследованиях, проведенных в США, Германии, России в 20-30-х гг. XX в., было предложено изучение профессионально важных качеств водителей городского и железнодорожного транспорта, влияния на безопасность движения стажа работы, возраста, состояния здоровья, а также разработка методических приемов их оценки в целях профессионального отбора.

Наиболее интенсивно проводилось изучение вопросов безопасности летного труда. Одними из первых в этой области были работы английского врача В. Андерсена и немецкого психолога О. Зельца. Они разработали метод расследования причин летных происшествий, основанный на показаниях участников и очевидцев. Главный акцент в этих расследованиях делался на установлении связи происшествия с личностными качествами пилотов, в частности, на выявлении тех, которые непосредственно связаны с происшествием.

Индивидуальную склонность к авариям следует рассматривать с учетом исторической точки зрения на данную проблему в связи с модными в психологии в первые десятилетия нашего века стремлениями к использованию дифференциально-психологических методов и психодиагностики в психологии вообще. О. Зельц обратил внимание на постоянно высокий процент личностно обусловленных аварий. Оставалось проверить, не являются ли аварии причиной ошибочных действий определенных людей.

В работе К. Марбе (1926) получила отражение крайняя точка зрения на роль личного фактора в аварийности. Корень неудач и ошибочных действий он видел в том, что некоторые люди оказываются предрасположенными к инертным формам поведения и трудно приспосабливаются к неожиданно изменившейся обстановке. Так возникла идея фатальных неудачников, предрасположенных к аварии. В 1928 г. Рипп предложил ввести понятие «аварийная личность» для характеристики летчиков, неоднократно допускавших ошибки в полете. Исследователи разработали специальные описания типов личности, неиз-

бежно склонных к аварии, предприняли попытку связать склонность к авариям с образом поведения человека, с укладом его жизни.

Типу «аварийщиков» противопоставляется тип «надежного» человека. Оба типа понимаются как полюсы комплексного закрепления признака «склонности» к аварии. Согласно этой концепции, цель исследования аварий должна заключаться в отработке методики, позволяющей сделать возможным отбор людей, подверженных авариям, и таким образом предотвратить их.

В последующих исследованиях получили развитие положения о влиянии и индивидуально-психологических и, в частности, конституциональных особенностей человека на успешность освоения летной деятельности и обеспечение ее надежности. Однако концепция о врожденной предрасположенности к авариям не получила подтверждения.

Первый же опыт применения авиации в военных целях (итало-турецкая война 1911-1912 гг.) выявил наличие взаимосвязи летных происшествий с индивидуально-психологическими особенностями летчика, что полностью подтвердилось в период первой мировой войны. Это обстоятельство в нашей литературе было отмечено С. Е. Минцем (1920). Установление указанной взаимосвязи явилось весьма прогностичным в отношении последующей значимости «психологического компонента» в формировании авиариологии.

В работах известного авиационного психолога С. Г. Геллерштейна была обоснована концепция роли личного фактора в причинах аварийности, дана классификация методов изучения летного происшествия. В отличие от зарубежных специалистов в области авиационной медицины и психологии, которые понятие «личный фактор» отождествляли либо с отклонениями в нервно-психической сфере летчика, либо с фатальной предрасположенностью некоторых лиц к авариям вообще, по определению С. Геллерштейна, личный фактор охватывает сферу эмоциональных и волевых качеств, черты характера и темперамента, задатки и способности, склонности и интересы, общую и социальную подготовку, состояние здоровья. В дальнейшем его идеи получили развитие в работах К. К. Платонова, А. Г. Шишова, А. М. Пиковского.

В 1939-1945 гг. крупномасштабные исследования по психологии обучения пилотов проведены К. К. Платоновым. В последующие годы в сфере его научных интересов были проблемы профессиональных способностей и психологического отбора, конструирования и использования пилотажных тренажеров, регламентации деятельности авиационных специалистов, психологического анализа аварийности и многие другие. Результаты исследований обобщены им в ряде монографий: «Человек в полете» (1957), «Психология летного труда» (1960), «Вопросы психологии труда» (1970) и др.

В 1957 г. в Институте общей и педагогической психологии была создана лаборатория индустриальной психологии (руководитель проф. Д. А. Ошанин) и проведена первая конференция по психологии труда. Систематические исследования в СССР в области инженерной психологии начаты в 1959 г., когда в Ленинградском государственном университете Б. Ф. Ломовым была создана первая кафедра и лаборатория инженерной психологии. С 1964 г. под его руко-

водством регулярно проводились Всесоюзные конференции по инженерной психологии.

В 1960 г. по инициативе Б. Ф. Ломова организована группа инженерной психологии в ЦНИИ комплексной автоматизации (Москва), Д. Ю. Пановым и В. Д. Небылицыным на базе Института общей и педагогической психологии АПН СССР создана лаборатория инженерной психологии, а в 1961 г. – кафедра и лаборатория инженерной психологии в МГУ (руководитель проф. В. П. Зинченко). В 1963 г. аналогичная лаборатория появилась в составе ВНИИ технической эстетики (руководитель проф. В. Ф. Венда).

Активизация исследований, проводимых в различных аспектах проблемы психологии профессиональной деятельности, связана с открытием факультетов психологии при Московском, Ленинградском, Ярославском, Саратовском и других университетах и созданием кафедр и лабораторий психологии труда, инженерной психологии, эргономики и других смежных направлений. Начиная со II Всесоюзного съезда Общества психологов и на всех последующих научных форумах работали специальные секции и симпозиумы по различным проблемам и направлениям психологии профессиональной деятельности.

В Академии наук СССР эта отрасль психологии начала развиваться в русле исследований по кибернетике и системам управления в начале 60-х гг. в Институте автоматики и телемеханики, а затем в Институте кибернетики АН УССР. С момента создания в 1971 г. Института психологии АН СССР в нем была организована лаборатория психологии труда, а в 1973 г. по инициативе Б. Ф. Ломова и В. Ф. Рубахина открыта лаборатория инженерной психологии.

Исследования психологических проблем профессиональной деятельности человека на современном этапе (60-е гг. XX в. – наше время) развития данной отрасли психологии осуществлялись по *четырем основным направлениям*.

В психофизиологических экспериментах изучались свойства человека, имеющие наибольшее значение в обеспечении работоспособности. Исследовались процессы психической регуляции деятельности, функциональные состояния человека, методы их контроля и управления, зависимость работоспособности от уровня функциональных резервов, значение влияния индивидуально-психологических различий на эффективность и качество деятельности, механизмы адаптации к условиям деятельности.

Системотехническое направление было связано с изучением инженерно-психологических вопросов построения систем «человек - машина». Сюда входило инженерно-психологическое обоснование построения систем, разработка принципов проектирования деятельности оператора с учетом психологических особенностей обеспечения надежности, создание методов инженерно-психологической экспертизы элементов системы, исследование эффективности деятельности при автоматизации управления, решение задач распределения функций между оператором и автоматикой, исследование влияния особенностей компоновки оборудования на обеспечение надежной работы системы, разработка методов и показателей качественной и количественной оценки надежности и многое другое.

Эксплуатационное направление исследований заключалось в проведении практического анализа нарушений надежности систем управления (их происхождения, проявления и последствий) и решении задач оптимизации режимов и форм организации труда, нормирования рабочей нагрузки, разработки рекомендаций по технической документации, методам и организации контроля над функциональным состоянием операторов и т. д.

К педагогическому направлению относились работы по созданию системы психологического отбора специалистов и комплектованию рабочих групп, а также принципов, форм и методов подготовки, анализу алгоритмических основ учебной подготовки, оптимизации потоков учебной информации, разработке математических моделей обучения и тренировки, критериев уровня подготовленности, обоснованию требований к адаптивным тренажерам на базе широкого применения ЭВМ.

В рассматриваемый период была разработана теоретико-методологическая основа исследований проблемы профессиональной деятельности человека, которая включает: антропоцентрический подход к анализу и оптимизации систем «человек - машина» (Б. Ф. Ломов, 1966); системный подход к решению инженерно-психологических проблем (Б. Ф. Ломов, 1975); эргономические основы проектирования и эксплуатации техники (В. П. Зинченко, 1974); принцип «включения» оператора (А. А. Крылов, 1972); структурно-эвристическую концепцию послышной переработки информации оператором (В. Ф. Рубахин, 1974); функционально-алгоритмический подход к анализу деятельности (Г. М. Зараковский, 1966); структурно-психологическую концепцию анализа и многоуровневой взаимной адаптации человека и машины (В. Ф. Венда, 1975); концепцию генезиса психологической системы деятельности (В. Д. Шадриков, 1982); структурно-алгоритмический подход к анализу и проектированию деятельности (Г. В. Суходольский, 1976); обобщенный структурный метод (А. И. Губинский, 1966); концепцию психологической структуры, совмещенной деятельности и структурно-динамический подход к профессиональному отбору операторов (В. А. Бодров, 1981, 1984); концепцию учета «человеческого фактора» при создании техники (В. А. Пономаренко, Н. Д. Завалова, 1975); принцип активного оператора и концепцию психического образа (Н. Д. Завалова, Б. Ф. Ломов, В. А. Пономаренко, 1971, 1986).

Таким образом, развитие психологии труда имеет свою историю, для которой характерно постоянное расширение, углубление, детализация психологического знания, сочетание фундаментальных и прикладных исследований, разработка научных проблем на границах с другими отраслями психологии и иными областями научного знания.

1.4. Задачи психологии труда

В настоящее время психология труда призвана решать многие важные задачи производства. К ним, в частности, можно отнести:

- психологический анализ деятельности специалистов различного профиля (разработка методов и программ анализа, изучение конкретных видов деятельности, анализ ошибок, построение профессиограмм и психограмм деятельности и т. д.);
- разработку классификационных схем и построение классификаций профессий (специальностей);
- изучение механизмов психической регуляции трудовой деятельности в нормальных и экстремальных условиях;
- исследование работоспособности человека в различных видах и условиях труда и обоснование психологических рекомендаций по ее повышению или поддержанию на требуемом уровне;
- изучение особенностей функциональных (психических) состояний субъекта деятельности (разработка методов оценки и коррекции, изучение причинно-следственных отношений характера состояний и особенностей субъекта и т. д.);
- изучение закономерностей взаимосвязи особенностей личности и характеристик деятельности;
- обоснование системы профессионального психологического отбора специалистов (методы, показатели, критерии, организация и т. д.);
- разработку психологических рекомендаций по использованию методов и средств профессиональной подготовки специалистов;
- изучение инженерно-психологических закономерностей взаимодействия человека с техникой, обоснование психологических требований к конструкции средств деятельности, разработка методов и критериев их оценки (экспертизы);
- разработку эргономических рекомендаций по проектированию, созданию, испытанию и эксплуатации сложных человеко-машинных комплексов;
- изучение процессов формирования и становления личности профессионала (профессионализация личности).

1.5. Методы психологии труда

Успехи исследований психологии труда в значительной степени определяются развитием методологического аппарата. Разработка конкретных методов исследования базируется на методологических принципах, исходящих из теоретических положений науки. Любой метод исследования всегда несет на себе печать той или иной теории, которая определяет и выбор объекта исследования, и способы расшифровки полученных результатов.

С точки зрения методологического анализа выделяют три уровня:

- 1) общую методологию – общий философский подход, общий способ познания явлений действительности;
- 2) специальную методологию – совокупность методологических принципов, применяемых в данной области знания;

3) конкретные методы, методики и процедуры исследования, связанные с практикой исследования.

Философия раскрывает всеобщие законы развития природы, общества и познания, устанавливает взаимосвязь между этими законами, тем самым давая и общий метод систематизации знаний, играет методологическую роль в создании единой картины мира, т. е. именно философия является теорией всеобщего. Однако философские принципы не могут быть применены в психологических исследованиях непосредственно: они преломляются через принципы специальной методологии. Конкретные методики и процедуры психологического исследования зависят от методологических принципов психологии. На основе общих методологических принципов строится любое психологическое исследование. Эффективность исследования определяется правильной взаимосвязью методологии, методов исследования и методик.

Общепсихологические и специальные принципы психологии труда. Кратко сформулированная теория психологии, отражающая ее закономерность, подытоживающая ее прошлый опыт, проверенный практикой и временем, не имеющая контрфактов и ставшая исходным требованием для дальнейших исследований и построений ее последующих теорий, отражается в принципах психологии, одинаково применимых для всех отраслей психологического знания, в том числе и для психологии труда. Принципы психологии связаны с понятиями «психологическая закономерность» и «закон психологии». Закономерность – это объективно существующая повторяемая причинно-следственная связь определенных явлений при их взаимодействии, которая, если достаточно хорошо изучена, отражается в формулировке закона.

Ряд принципов представляет собой преломление в психологии общих законов диалектики. Так, *принцип детерминизма* раскрывает причинную обусловленность психических явлений: одни психические явления обусловлены другими психическими и социальными явлениями или имеют физиологические причины. В соответствии с *принципом развития* психика находится в постоянном развитии, а характеристика психического явления возможна при одновременном выяснении его особенностей в данный момент, истории возникновения и перспектив изменения. *Принцип развития* неразрывно связан с принципом общественно-исторической обусловленности сознания, а следовательно, личности и деятельности. В *принципе историзма* осуществляется требование диалектической логики анализировать любое понятие в единстве его логического и исторического аспектов. *Принцип единства сознания и деятельности* кратко можно сформулировать так: сознание деятельно, а деятельность сознательна. К этому принципу приближаются принцип единства личности и деятельности и принцип единства сознания и личности. Последние три принципа можно объединить в один принцип единства сознания личности и деятельности, который формулируется следующим образом: сознание как высшая интегральная форма психического отражения, личность, являющаяся человеком как носителем сознания, деятельность как форма взаимодействия человека с миром, в которой человек достигает цели, существуют, проявляются и формируются в своем триединстве, определяемом взаимодействиями со сменой их причинно-

следственных связей. Другими словами, деятельность является формой активности сознания, сознание – результатом поведения и деятельности человека. Сознание образует внутренний план деятельности человека, изменение содержания деятельности способствует формированию качественно нового уровня сознания. Согласно системно-структурному принципу, любое психическое явление, взятое за целое и понимаемое как система, имеет свои элементы, объединенные в подструктуры, причем это целое, его подструктуры и элементы взаимосвязаны разносторонними взаимодействиями.

Как было сказано выше, в основу анализа психической деятельности субъекта труда положена идея о том, что своеобразие психических функций человека определяется особенностями его предметной деятельности. Высшие психические функции профессионала образуют, по выражению выдающегося отечественного физиолога А. А. Ухтомского, функционально-подвижный орган, который опирается на ранее сложившиеся функциональные ансамбли и становится максимально адаптированным к выполняемым профессиональным задачам. Иначе говоря, существует закономерная связь между задачей (которая понимается как цель, заданная в конкретных условиях, при использовании определенных средств) и действиями по ее выполнению человеком. Л. С. Выготский писал об этом так: «Единство всех процессов, входящих в состав высшей формы, образуется на основе двух моментов: во-первых, единства задачи, стоящей перед человеком, и, во-вторых, тех средств, которые диктуют всю структуру процесса поведения».

По своей структуре и механизмам регуляции действия едины – будь то внешние действия или действия, выполняемые человеком во внутреннем плане, в плане сознания. Представление о единой структуре внешних и внутренних умственных действий получило развитие в отечественной психологии деятельности, особенно в работах А. Н. Леонтьева. Существует ограниченное количество базовых видов действий и обеспечивающих их психических функций. Научившись вычленять в деятельности работника типы выполняемых им задач и соответствующие им действия, можно научиться судить о своеобразии требований профессии к психике работника – таким образом реализуется деятельностный принцип объяснения своеобразия психических функций представителей разных профессий.

Психология труда как отрасль психологической науки использует весь арсенал общепсихологических методов, наполняя их специфическим содержанием, обусловленным особенностями объекта и целями исследования. Помимо общепсихологических методов, таких как наблюдение, эксперимент, тест, опросный метод, психология труда применяет ряд специфических приемов изучения поведения человека в условиях трудовой деятельности: метод экспертных оценок, трудовой метод, метод анализа технической документации, «фотографию» рабочего дня, пооперационное алгоритмическое и операционно-структурное описание трудовой деятельности, метод коллективной дискуссии, метод составления индивидуальной характеристики, метод анализа ошибок и рекордов в труде, метод критических инцидентов, метод анализа биографий и автобиографий, психосемантические методы.

Существует несколько классификаций методов психологии труда. Обобщенная классификация включает две большие категории методов: группу неэкспериментальных методов, представляющую собой целенаправленное изучение профессиональной деятельности в естественных условиях, и группу экспериментальных методов, включающую целенаправленное изучение деятельности в специально организованных условиях ее выполнения. Первую группу составляют два основных метода – метод наблюдения и опросный метод – и ряд дополнительных методов и вспомогательных средств. Вторая группа включает эксперимент в двух своих разновидностях: лабораторный и естественный (производственный) эксперимент, а также метод тестов.

Наблюдение. Среди неэкспериментальных методов наблюдение занимает особое место и является неотъемлемой частью любого вида деятельности психолога труда. В процессе наблюдения психолог получает сведения о самых разнообразных проявлениях рабочего поведения: о каналах получения информации, о нагрузке анализаторов, об условиях внешней среды, о коммуникативных процессах в труде и т. п. Наблюдение представляет собой целенаправленное и планомерное восприятие явлений, результаты которого фиксируются наблюдателем.

Различают следующие виды наблюдения.

1. В зависимости от позиции наблюдателя дифференцируют открытое и скрытое наблюдение. Открытое наблюдение проходит в условиях осознанного наблюдаемым факта присутствия посторонних лиц. При этом поведение человека, знающего, что за ним наблюдают, может измениться. Поведение меняется значительно, если человек знает, с какой целью за ним наблюдают. Скрытое наблюдение осуществляется через стеклянную стену, пропускающую свет в одном направлении, а также с использованием скрытой камеры. Применение такого вида наблюдения связано с определенной этической проблемой.

2. В зависимости от активности наблюдателя может быть включенное и невключенное наблюдение. В первом случае наблюдатель включается в определенную социальную ситуацию и анализирует событие «изнутри», он выступает как член наблюдаемой группы. При невключенном наблюдении исследователь ведет наблюдение извне.

3. В зависимости от количества и полноты наблюдаемых фактов различают сплошное и выборочное наблюдения. Регулярное наблюдение в течение определенного периода, в ходе которого фиксируются все проявления психической деятельности человека, называется сплошным. При выборочном наблюдении регистрируется какое-либо одно психическое явление.

4. В зависимости от длительности и хронологической организации различают долговременное (лонгитюдное) и кратковременное наблюдения. Долговременное наблюдение осуществляется при изучении психического явления в течение нескольких часов, дней, а иногда и нескольких лет. Длительное наблюдение за работником в течение рабочего дня показывает изменение рабочего поведения под воздействием утомления. Кратковременное наблюдение может быть периодическим или одиочным и ограничено несколькими часами, днями, неделями.

5. По местонахождению объекта восприятия различают внешнее и внутреннее наблюдения. Внешнее наблюдение – это способ сбора данных о другом человеке путем наблюдения за ним со стороны, оно позволяет описать действия, приемы и движения работника, их соответствие нормативным целям. Внешнему наблюдению подвергаются также способы оперирования орудиями и материалами, эмоциональные реакции и коммуникативные процессы. При внутреннем наблюдении, или самонаблюдении, исследователь наблюдает за собой, своими ощущениями, переживаниями, изменениями, происходящими в его психической деятельности.

6. По времени проведения интерпретации наблюдаемых явлений дифференцируют наблюдение с отсроченной интерпретацией и оперативное наблюдение. В первом случае объяснение наблюдаемых психологических фактов осуществляется после процесса их восприятия. Во втором – интерпретация осуществляется во время восприятия психологических фактов, влияющих на оперативное принятие решения (например, в ходе психологического консультирования).

Приведенная классификация наблюдений условна и отражает лишь наиболее значимые их особенности. В связи со спецификой каждого вида наблюдения оно должно быть применено там, где может дать наиболее полезные результаты. Обычно наблюдение проводится по определенному плану, поскольку довольно трудно организовать восприятие всех элементов трудового процесса. Предполагается выделение из реальной деятельности отдельных элементов, которые затем и подвергаются наблюдению, составление четкой программы и плана наблюдения, фиксация его результатов. Важным принципом наблюдения является сравнительный подход, который предполагает исследование поведения людей разной степени успешности и с разным стажем работы, выявление последовательности приемов разных людей при выполнении одних и тех же операций. Это позволяет выяснить причины успеха в труде и овладении профессией, четко выявить психологическую структуру деятельности.

К недостаткам метода наблюдения относится недоступность некоторых очень важных элементов профессиональной деятельности непосредственному восприятию или их маскировка. Например, достаточно тяжело выявить в ходе непосредственного наблюдения процесс принятия решения у хирурга при выполнении операции или у психолога в процессе оказания им оперативной психологической помощи человеку в экстремальной ситуации. Это повышает долю субъективизма при интерпретации наблюдателем внешних проявлений профессионального поведения.

К недостаткам метода наблюдения следует также отнести большие затраты времени в связи с пассивностью наблюдателя (позиция выжидания). В процессе наблюдения невозможно контролировать ситуацию, вмешиваться в ход событий без их искажений, а также трудно предвидеть, когда появится нечто важное с точки зрения исследуемой проблемы. Кроме того, невозможность повторного наблюдения тождественных фактов, а также слитность наблюдаемых факторов с попутными явлениями и множество неучитываемых условий суще-

ственно затрудняют обобщение и выявление закономерностей в функционировании психики субъекта труда. Полученные результаты и их объяснение зависят от опыта, научных взглядов, квалификации, интересов, работоспособности наблюдателя, что может повлиять на объективность интерпретации и выводов.

Для повышения объективности и точности наблюдения применяют ряд дополнительных приемов и методов, которые в первую очередь касаются регистрации результатов профессиональной деятельности. Наиболее распространенными среди них являются фотография рабочего дня, хронометраж, анализ продуктов трудовой деятельности.

Фотография рабочего дня представляет собой регистрацию времени и последовательности выполнения действий, смену режимов труда и отдыха, вынужденных пауз в работе и т. п. Методы регистрации параметров при организации данного способа могут быть разными – от непосредственного сопровождения работника психологом и наблюдения за его поведением до использования телеметрической техники. Применение фото– и видеосъемки позволяет фиксировать действия и движения работника во время выполнения основной деятельности, мимику, маршруты передвижения во время работы.

Результаты фотографии рабочего дня фиксируются в виде графиков, что дает отчетливое представление о чередовании работы и отдыха в процессе рабочего дня, соотношении основных и вспомогательных функций и удельном весе каждой из них в структуре деятельности. С помощью этой методики можно также получить данные об интенсивности работы на разных трудовых постах, о реальных формах профессионального поведения людей.

Хронометраж – это измерение времени трудовых операций, он позволяет определить их длительность, частоту повторяемости в определенные промежутки времени, интенсивность трудового процесса. Психологический хронометраж проводится в рамках психологического анализа деятельности с целью ее оптимизации, правильной организации производственного обучения.

Анализ продуктов трудовой деятельности может быть существенным дополнением к методу непосредственного наблюдения. В качестве таковых могут выступать как материальные, документально фиксированные продукты деятельности (продукты промышленного и строительного производства, сельского хозяйства, инструменты и приспособления, документы, результаты изобразительного и графического труда, тексты и т. д.), так и функциональные (процессуальные) продукты деятельности (вербальная продукция работников в виде выступлений, докладов; а также поведенческие проявления активности работников). Вариантом данного метода является и анализ ошибочных действий, сбоев в работе, несчастных случаев и аварий, что позволяет вскрыть психологические особенности профессий, предъявляющих повышенные требования к психологическим особенностям работника, и специфику так называемых опасных профессий. Подробнее этот метод расписан в разделе 4.3.

Трудовой метод. Самонаблюдение в психологии труда выступает в двух формах: самоотчета профессионала и включенного наблюдения. В первом случае психолог предлагает специалисту думать вслух во время своей деятельности, проговаривая каждую операцию, каждое наблюдение за процессом труда.

Такой способ позволяет самим работникам обратить внимание на те элементы деятельности, на которые они раньше внимания не обращали, что оказывает положительное влияние на успешность ее выполнения. Во втором случае психолог сам становится учеником и, начиная изучать профессию, совершенствуется в ней все больше и больше. Такое познание профессии изнутри позволяет психологу проследить процесс овладения профессиональной деятельностью и те трудности, которые встречаются на этом пути. Данный метод получил в психологии название трудового метода.

В отечественной психологии труда этот метод начал разрабатываться в 1920-е гг. известным отечественным психотехником И. Н. Шпильрейном. Сущность трудового метода заключается в соединении в лице психолога исследователя, умеющего и желающего описать профессиональный труд, и работника, знающего этот труд. После каждого дня обучения исследователь пишет протокол рабочего дня по стандартизированной схеме, включающей следующие элементы.

1. Описание рабочего дня. Оно представляет собой дневник всех переживаний и случайностей рабочего дня, беспристрастное изложение событий.

2. Указания на то, что именно в профессиональной работе кажется наиболее трудным, наименее поддающимся изучению.

3. Протоколирование явлений упражнения. В частности, под этой рубрикой фиксируются явления автоматизации, т. е. такого изменения трудового процесса, при котором прежде требовавшие сознательного напряжения внимания трудовые движения теперь проходят автоматически. Данный пункт протоколов особенно ценен для того, чтобы учесть сравнительную упражняемость различных психологических качеств, а также симптомы упражнения (И. Н. Шпильрейн).

4. Наряду с упражнением, которое выражается объективно в увеличении количества работы и в ее улучшении, фиксируется утомление. Субъективное проявление утомления, которое называется усталостью, заключается в болевых ощущениях отдельных органов (работающих мышц, головы, глаз и т. д.), в падении интереса, возрастающей апатии, неуверенности или в потере уже достигнутой автоматизации. Как на характерные для состояния усталости явления можно указать в производственных профессиях на ошибочные движения или на то, что процессы, которые проходят в нормальном состоянии совершенно автоматически, требуют в утомленном состоянии напряженного внимания или сознательного многократного контроля для устранения чувства неуверенности (И. Н. Шпильрейн).

5. Наконец, последним пунктом протоколов являются указания на те дефекты в организации труда и в инструктировании, которые замечаются работающими. Сюда относятся прежде всего детали режима труда – непригодность рабочих помещений, неправильность освещения, неправильная посадка работников, дефекты в самом распределении труда (чрезмерная нагрузка рабочих посторонними работами, отсутствие правильного распределения труда, нерациональное расположение станков), а также замечания, касающиеся

«неправильностей» в самом процессе обучения – неумелость инструктора, сообщение ученикам неправильных трудовых приемов и т. д. (И. Н. Шпильрейн).

По мнению И. Н. Шпильрейна, трудовой метод имеет преимущества, основное из которых заключается в возможности объединить в одном лице рабочего, знающего профессиональную работу, и психолога, умеющего и желающего ее описать. Отсюда вытекают и другие преимущества данного метода, такие как: а) понимание экспериментаторами, составляющими тесты и отбирающими людей для участия в экспериментах, отдельных фаз трудового процесса; б) возможность путем трудового опыта, а также самонаблюдения получить те основные сведения об особенностях трудовых процессов, которые нельзя надеяться получить от рабочего путем опроса; в) возможность сделать самонаблюдение объективным, чтобы при повторении изучения профессии разными наблюдателями на разных предприятиях получить одни и те же результаты; г) возможность изучить профессию не только в поперечном разрезе (т. е. того, что требуется от опытных рабочих), но и в продольном (т. е. в процессе овладения профессиональными навыками); д) возможность сравнительной профессиологии на основе сравнения изучаемой профессии с рядом уже изученных профессий и др.

Вместе с тем трудовой метод имеет и ряд недостатков. Во-первых, он применим только к несложным для овладения профессиям, не требующим больших затрат времени для обучения. При изучении других профессий можно говорить лишь об овладении некоторыми элементами деятельности в форме трудовых проб. Во-вторых, регистрация результатов метода сопряжена с определенными трудностями. Если запись результатов проводится по окончании рабочего дня по памяти, когда исследователь находится в состоянии утомления, это может отрицательно сказаться на ее качестве. Регистрация данных в ходе выполнения деятельности нарушает естественный процесс ее протекания.

Несмотря на указанные недостатки, трудовой метод может давать очень ценный материал, что было подтверждено отечественными исследованиями.

Беседа. Опросные методы в психологии труда традиционно представлены в двух формах: устного (беседа, интервью) и письменного опроса (анкетирование). Беседа является одним из широко распространенных в психологии труда методов и используется при освещении самого широкого круга проблем. Она совершенно необходима при изучении индивидуальной структуры труда, выявлении профессионально важных качеств работника, выяснении особенностей мотивации работы по данной специальности и функциональных состояний, личных профессиональных планов учащихся при выборе профессии или ее смене у взрослых людей, оценке рабочих мест.

Беседа может быть стандартизированной и нестандартизированной. В стандартизированной беседе точно сформулированные вопросы задаются всем опрашиваемым, в нестандартизированной беседе вопросы ставятся в свободной форме.

Как научный метод беседа должна отвечать ряду требований. Прежде всего необходимо сформулировать цель беседы, составить ее план в виде целевых вопросов, подготовить «поддерживающие» вопросы, определить способы

регистрации ответов (магнитофон, бланки записи, кодирование ответов, условные обозначения). При проведении беседы предпочтение отдается так называемым проективным вопросам, а также вопросам, сформулированным в косвенной и определительной формах, максимально понятным собеседнику. В проективных вопросах речь идет не о самом собеседнике, а о каком-то другом воображаемом человеке, поэтому такого рода вопросы не вызывают напряжения и сопротивления у собеседника. В то же время при ответе на них собеседник проецирует свою личность на ситуацию и выражает свою точку зрения.

Успешность беседы зависит от степени ее подготовленности и от искренности даваемых ответов. Хорошо подготовленная беседа имеет четкую цель и план, которые формулируются и составляются с учетом возрастных и индивидуальных особенностей собеседников. При подготовке беседы следует также продумать, где и в каких условиях она будет проходить. Условия проведения беседы должны располагать собеседника к общению, обеспечивать конфиденциальность и быть комфортными. Искренность ответов собеседника повышается при его эмоционально-положительном отношении к беседе, а также при отсутствии психологических барьеров в процессе ее проведения.

Вступить в контакт в начале беседы можно с вопросов, интересных собеседнику, имеющих для него положительный эмоциональный характер. Не стоит начинать беседу с вопросов, вызывающих у собеседника негативные переживания. Если собеседник активен и искренен при ответе на вопросы, то проводящий беседу психолог (или другой специалист) должен время от времени подкреплять это словами, жестами, мимикой, пантомимикой и другими доступными экстра- и паралингвистическими средствами выражать согласие с тем, что говорит собеседник, одобрять, поддерживать его. Нельзя торопить собеседника, необходимо дать ему возможность высказаться полностью.

Во время проведения беседы необходимо следить за особенностями речевого поведения собеседника (точностью формулируемых мыслей, наличием оговорок, желанием уйти от ответа, паузами) и эмоциональными реакциями, выраженными мимикой, жестами и другими невербальными средствами общения, для того чтобы подтвердить или опровергнуть информацию, полученную от собеседника. Свои подтверждения и сомнения психолог не должен высказывать вслух.

Обязательным требованием при проведении беседы является гарантирование психологом всех этических принципов исследования (конфиденциальности обстановки, сохранения профессиональной тайны, уважения к клиенту).

Регистрация данных беседы может производиться как в ее процессе, так и после окончания. Первый способ регистрации может использоваться при анализе интересов людей, влияния условий среды и других вопросов, не затрагивающих глубоко проблемы личности. В случае же индивидуального консультирования такой способ применять не рекомендуется, чтобы не вызывать у клиента отрицательного отношения к беседе и нежелания давать искренние ответы. И хотя он связан с потерей определенного количества информации, но более оправдан с этической точки зрения. Использование аудио- и видеотех-

ники, безусловно, значительно повышает точность получения и сохранения информации, но порождает ряд этических проблем.

Анкетирование – еще одна разновидность опросных методов в психологии труда. Анкетирование предполагает получение ответов опрашиваемых в письменной форме на заранее сформулированные вопросы, при этом психолог может не вступать в прямой контакт с работниками. Анкетирование проводится в тех случаях, когда нужно получить данные от большого количества людей в короткий срок. Анкеты используются для выяснения ценностных ориентаций работников и их отношения к профессии и отдельным элементам работы; мотивов и факторов, влияющих на выбор профессии; значимых аспектов профессиональной деятельности; профессионально важных качеств. Анкетирование может проводиться как в присутствии психолога, так и заочно (когда анкета заполняется дома). Последний способ удобен, поскольку не отвлекает работника от выполнения его трудовых обязанностей и позволяет более обдуманно подойти к ответам на вопросы.

Для получения достоверной информации с помощью метода анкетирования необходима правильная организация исследования. Она предполагает:

1) наличие вступительной статьи с изложением целей и задач исследования и инструкций по заполнению опросника;

2) правильную формулировку вопросов; они должны быть однозначно понимаемы, касаться конкретных аспектов поведения и деятельности работника, не содержать малоупотребительных иностранных слов и узкоспециальных терминов, не носить внушающего характера, предполагать равновероятность выбора всех предложенных вариантов ответа;

3) подготовку такой анкеты, которая легко читается, напечатана без помарок и исправлений, удобно графически оформлена с выделением соответствующих разделов.

Отбор испытуемых для проведения анкетирования должен соответствовать целям и задачам исследования. Он может быть случайным, тогда анкета выдается каждому рабочему на предприятии, или проведенным в соответствии с определенными критериями, когда выбирается определенный контингент (например, молодые рабочие до 25 лет).

По сравнению с беседой, которая характеризуется растянутостью, медленным накоплением данных при массовых обследованиях, анкетирование более экономично во времени, что и обеспечивает ему широкое распространение на практике.

Метод экспертных оценок. Это один из специфических приемов психологии труда, применяемый для изучения поведения человека в условиях трудовой деятельности, который предполагает опрос специалистов о тех или иных элементах рабочей ситуации или личности профессионала с целью построения ответственного заключения. Например, эксперт должен сделать заключение о психологических причинах аварии или о личностных особенностях выбирающего профессию школьника. Нужно заметить, что ситуация экспертизы часто выходит за рамки какого-то одного метода и предполагает использование их комплекса.

Метод обобщения независимых характеристик. Экспертная оценка бывает индивидуальной, когда ее субъектом является один человек, и групповой. Одной из разновидностей групповой оценки является метод обобщения независимых характеристик. Он используется при описании профессионально важных качеств конкретного профессионала. Его суть заключается в получении информации о личности из разных источников, которыми могут быть руководители организации или подразделения, коллеги, подчиненные, в силу тех или иных обстоятельств хорошо знающие изучаемого специалиста.

Экспертам в количестве 5-7 человек предлагается оценить ту или иную особенность личности по предложенной шкале. При этом оценка каждой отдельной черты личности должна опираться на предложенную им систему жизненных показателей, представляющих собой описание типичных ситуаций из жизни и деятельности данного человека, в которых эта черта проявляется. Разработка такого подробного списка не требует от экспертов специальных знаний, психологическую интерпретацию их суждений дает психолог. Полученные от каждого эксперта баллы усредняются путем подсчета среднеарифметической оценки.

Метод критических инцидентов. Суть его состоит в том, что психологи проводят опрос работников изучаемой профессии, предлагая им описать критическую ситуацию в работе и ее исход. Инцидентом может стать любая поддающаяся наблюдению и анализу человеческая деятельность, позволяющая по особенностям ее осуществления сделать определенные выводы о работнике. Критическим инцидент становится в том случае, если цель деятельности четко представлена наблюдателю и определены последствия трудового поведения (успешные, неуспешные).

Каждое описание должно содержать следующие элементы: 1) отображение профессиональной ситуации и предпосылок поведения работника, конкретизированное во времени и в пространстве; 2) точное воспроизведение действий работника, которые считаются эффективными или неэффективными для данной ситуации; последствия поведения работника; 3) оценку зависимости результатов от действий работника или от внешних причин.

Исследователи накапливают банк такого рода описаний. Критерием достаточности служит появление не более двух-трех новых по сути сюжетов на каждые 100 разных ситуаций. Далее карточки с описанием ситуаций предлагают экспертам для группировки по критерию причин проблем и субъектным факторам успеха в их разрешении. Метод получил признание в работах по профотбору, профобучению, в составлении программ профессиональных тренингов, в работах по аттестации персонала и других направлениях.

Метод анамнеза. Он предполагает сбор данных об истории развития конкретной личности как субъекта трудовой деятельности и обычно используется в профессиональном консультировании для определения степени устойчивости мотивов, для выявления некоторых способностей и личностных особенностей, не поддающихся непосредственному наблюдению, для построения прогнозов профессиональной карьеры личности. Психолог изучает биографию человека, особенности его психического и физического развития, условия жиз-

ни, особенности профессионального пути. Информационной основой данного метода являются высказывания самого испытуемого (субъективный анамнез), высказывания о нем других людей и характеризующие его документы (объективный анамнез). Документальными источниками анамнеза служат личное дело, аттестационные документы (дипломы об образовании, сертификаты о повышении квалификации, удостоверения и справки), знаки отличия и награды за профессиональные успехи, фотографии, медицинская карта, личная переписка и дневники, результаты профессиональной деятельности и т. д. Данный метод применим к проблеме ретроспективного анализа ситуаций выбора профессии, профессиональной переориентации, типологии профессиональной карьеры.

Метод анализа биографий и автобиографий. Если предметом исследования психолога выступают профессиональные ценности, мотивы, варианты профессиональной карьеры, динамика профессиональной идентичности человека по мере профессионализации, то полезным средством могут служить опубликованные биографии и автобиографии представителей изучаемых профессий. Кроме того, можно провести серию бесед с ныне работающими профессионалами или людьми преклонного возраста, уже оставившими профессиональную деятельность. Чтобы собранный материал позволил сделать репрезентативные обобщения, которые отражали бы не только уникальную профессиональную судьбу респондента, но и нечто типичное для профессионального сообщества, важно продумать способ формирования выборки, программу беседы, способ фиксации материала, пути его обработки и интерпретации.

Экспериментальные методы. К ним относятся эксперимент и тесты. Эксперимент – это метод сбора фактов в специально созданных условиях, обеспечивающих активное проявление изучаемых психических явлений. Для эксперимента характерны следующие особенности: а) активная позиция самого исследователя: экспериментатор может вызывать психическое явление столько раз, сколько необходимо для проверки гипотезы; б) создание заранее продуманной искусственной ситуации, в которой изучаемое свойство проявляется лучше всего, и его можно точнее и легче оценить.

Суть эксперимента состоит в том, что экспериментатор: а) варьирует определенные факторы, влияние которых на интересующие его явления он хочет установить; б) регистрирует изменения интересующих его явлений; в) контролирует внешние (побочные) переменные.

Фактор, который изменяется экспериментатором, называется независимой переменной. Фактор, который изменяется под влиянием другого фактора, называется зависимой переменной. Гипотеза эксперимента состоит из независимой и зависимой переменных и предполагаемой связи между ними. Зависимая переменная – это, как правило, предмет исследования. Для получения более объективных данных исследования необходимо обеспечить полное равенство всех остальных условий, при которых изучается связь между независимой и зависимой переменными. Изменяться должна только независимая переменная. Достоверность проверяемой гипотезы достигается либо при многократном повторении опытов, либо за счет достаточного количества испытуемых с последующей математической обработкой данных.

Результаты каждого опыта записываются в протоколе, где фиксируются общие сведения об испытуемых, указываются характер экспериментальной задачи, время опыта, количественные и качественные результаты эксперимента, особенности испытуемых, их действия, речь, выразительные движения и т. д.

Эксперимент может быть лабораторным и естественным.

Лабораторный эксперимент представляет собой моделирование ситуаций профессиональной деятельности в условиях лаборатории. Такая модель позволяет установить точный контроль за переменными, регулировать дозировку, создавать необходимые для эксперимента условия и неоднократно воспроизводить его в тех же самых условиях.

Моделирование целостной деятельности в условиях лабораторного эксперимента характерно для сложных видов труда (транспорт, энергетические системы) и предполагает использование разнообразных тренажеров.

Проведение лабораторного эксперимента на предприятии требует от психолога тщательного изучения реальной ситуации, выделения ее основных узловых моментов, общих и специфических особенностей. Экспериментатор должен располагать точными сведениями о переменных и исследуемых факторах, их группировке, знать метод ведения эксперимента, изучить все возможные ошибки, возникающие в ходе его проведения, и причины их появления.

К достоинствам лабораторного эксперимента относятся возможность создавать условия, вызывающие необходимый психический процесс, и обеспечивать строгий учет измерения раздражителей и ответных реакций, возможность повторения опытов и математической обработки результатов.

Среди недостатков лабораторного эксперимента можно выделить следующие:

- а) условия деятельности испытуемых не соответствуют реальности;
- б) испытуемые знают о том, что они являются объектами исследования.

Естественный лабораторный эксперимент. Для снятия отрицательного влияния на испытуемого условий лаборатории разработан эксперимент, который проводится в естественных условиях группы, учебной мастерской и т. д. Иначе говоря, работнику предлагают выполнять обычные для него действия, манипулировать со знакомыми предметами, орудиями труда и другое, в связи с чем исследования, проводимые экспериментатором, не вызывают настороженности. Примером экспериментального исследования является изучение поведения работника в ситуациях искусственной деавтоматизации для выяснения структуры трудовой деятельности и трудностей, возникающих при ее овладении. Применение этого приема связано с выполнением работником своих функций в новых условиях (например, дается новый тип заданий), для того чтобы снять автоматизм и развернуть процесс деятельности.

Главное достоинство естественного эксперимента заключается в том, что условия экспериментальной обстановки сближаются с жизнью, естественными условиями деятельности. Недостатком естественного эксперимента является необходимость получения информации в короткий срок во избежание нарушения производственного процесса.

Лабораторный и естественный эксперименты могут быть констатирующими, т. е. направленными на установление фактического состояния и уровня тех или иных особенностей психического развития к моменту проведения исследования, и формирующими, направленными на изучение психического явления непосредственно в процессе активного формирования тех или иных психических особенностей. Если происходит обучение каким-либо новым знаниям, навыкам, умениям, то формирующий эксперимент становится обучающим. Если происходит формирование тех или иных свойств личности, то формирующий эксперимент является воспитывающим. Формирующий эксперимент требует от исследователя разработанности теоретических представлений о параметрах формируемых психических явлений, четкости планирования хода эксперимента, полного учета разных факторов реальной действительности, влияющих на возникновение изучаемых психических явлений.

Тестовый метод. Этот метод используется при изучении субъекта труда. В отечественной психодиагностике предлагается три основных подхода к изучению психологических особенностей субъекта (и, соответственно, три группы тестов): объективный, субъективный и проективный.

Объективный подход предполагает диагностику особенностей личности на основе результатов выполнения определенных заданий и способа их выполнения. Тесты, реализующие данный подход, называются объективными. К их числу относятся тесты интеллекта и тесты способностей, достижений, некоторые личностные тесты.

В психологии труда используют специально сконструированные тесты интеллекта для целей профориентационной работы (методика «Тест умственных способностей», представляющая собой русскоязычную версию теста структуры интеллекта Р. Амтхауэра) и батареи профессиональных способностей, среди которых наиболее известны ОАВТ и ВАТ. Батареи профессиональных способностей направлены на диагностику комплекса способностей, необходимых для овладения многими профессиями. В отличие от тестов интеллекта валидизация данных тестов ориентируется на профессиональные критерии, а не на успешность обучения.

К объективным тестам личности относят тесты действия и ситуационные тесты. В психологии труда в большей степени используются ситуационные тесты для целей профессионального отбора. В частности, разновидностью таких тестов является ситуация группы без лидера, предназначенная для оценки организаторских способностей и лидерских черт. В таких тестах дается задача, требующая совместных усилий, где не назначается лидер и ни на кого не возлагается ответственность.

Субъективный подход предполагает диагностику свойств, основанную на самооценке и самоописании человеком своего поведения и личностных особенностей. В эту группу тестов входят самые разнообразные личностные тесты – опросники, которые подразделяют на тесты, оценивающие личностные черты, и тесты, диагностирующие интересы и установки людей. В профессиональной психодиагностике используют как общепсихологические тесты исследования личности (16-факторный опросник Р. Кеттелла, опросник Г. Айзенка), так и

специально разработанные тесты для профессиональной сферы. В качестве примера опросников на интересы можно назвать дифференциально-диагностический опросник Е. А. Климова.

Спецификой проективного подхода является проведение диагностики, основанной на анализе особенностей взаимодействия субъекта с внешне нейтральным, безличным материалом, на который субъект проецирует свои установки, желания и личностные качества.

Один из основных методов в психологии труда – **профессиография** – представляет собой комплексный метод изучения и описания содержательных и структурных характеристик профессий в целях установления особенностей взаимоотношения субъекта труда с компонентами деятельности (ее содержанием, средствами, условиями, организацией) и ее функционального обеспечения. Описание профессиональной деятельности является первым и важнейшим этапом любого исследования в психологии труда. Оно основывается на всестороннем изучении деятельности и определенной систематизации данных. Таким образом, профессиография представляет собой одновременно и первый (описательный) этап психологического анализа деятельности, и комплексный метод ее изучения, включающий использование всех известных методов.

Основным результатом профессиографии как метода является составление профессиограммы – документального описания социально-экономических, производственно-технических, санитарно-гигиенических, психологических и других особенностей профессии. Комплексный анализ описания профессии включает в себя следующие элементы:

- 1) производственную характеристику профессии и ее специальностей;
- 2) оценку экономического значения профессии;
- 3) социально-психологическую характеристику профессии (престиж в обществе, особенности межличностного взаимодействия);
- 4) определение объема знаний, умений и навыков, необходимых для успешного профессионального труда, особенно тех, которые определяют профессиональное мастерство, сроки подготовки и перспективы продвижения;
- 5) санитарно-гигиеническую характеристику условий труда с акцентированием внимания на «профессиональных вредностях»;
- 6) составление перечня требований, предъявляемых к состоянию здоровья работника, и медицинских противопоказаний к данной профессии;
- 7) формулировку требований, предъявляемых к психологическим характеристикам человека, и выделение профессионально важных качеств.

Главная составная часть профессиограммы – психограмма – представляет собой характеристику требований, предъявляемых профессией к психике человека. Содержание и объем психограммы зависят от цели изучения профессии. В качестве таковой могут выступать профессиональный отбор, профессиональная подготовка, рационализация труда и отдыха, профессиональная ориентация.

Профессиональная ориентация представляет собой деятельность по выявлению закономерностей формирования престижа и социального статуса профессий, предпосылок и факторов их выбора различными категориями людей,

по обоснованию и практическому осуществлению мероприятий, направленных на побуждение людей к выбору профессии. В интересах достижения профессиональной ориентации применяются методы профессионального просвещения, пропаганды, агитации, вербовки, рекламы различных видов деятельности и др.

Профессиональный психологический отбор представляет собой деятельность специальных органов (структур, подразделений) по выявлению профессиональной пригодности к учебной или профессиональной деятельности с учетом результатов профессиональных, психологических и психофизиологических испытаний. В этих целях используются методы психологического и психофизиологического обследования и социально-психологического изучения личности кандидатов, комплекс аппаратных, опросных и бланковых тестов и имитационный эксперимент.

Профессиональная подготовка включает в себя деятельность по выявлению сущности, содержания и по практическому осуществлению профессионального обучения и воспитания, а также непрерывного образования кадров. Для этого используются известные методы обучения, воспитания и кадровой работы.

1.6. Психология труда как учебная дисциплина

Развитие психологии труда как области теоретического знания и как социальной практики обусловило необходимость выделения и определения содержания специальной учебной дисциплины в структуре учебных дисциплин по подготовке психологов. В новом государственном образовательном стандарте высшего профессионального образования по специальности 024000 «Психология» в блоке общепрофессиональных дисциплин предусмотрена дисциплина «Психология труда». На ее изучение рекомендуется выделить до 144 часов учебного времени. По объему выделяемых часов видно то значение, которое отводится данной дисциплине в системе подготовки специалистов-психологов.

Рассматриваемая учебная дисциплина призвана формировать у студентов знания об объектно-предметном поле, истории и перспективах развития психологии труда, о сущности и разновидностях эргатических систем, организации трудового поста. Задачами психологии труда являются также рассмотрение и усвоение сущности и структуры субъекта труда, закономерностей его развития, особенностей трудовой мотивации человека.

В содержании учебной дисциплины важное место занимают дидактические единицы, связанные с пониманием сущности профессиоведения, профессионального самоопределения, профессионально важных качеств и способностей личности, психологических основ профессионального психологического отбора, расстановки и аттестации кадров.

Важную составляющую учебной дисциплины психологии труда составляет знание о психологических основах обеспечения безопасности труда, предупреждения и преодоления трудовых конфликтов, поддержания профессио-

нальной работоспособности и социально-трудовой реабилитации больных и инвалидов.

В рамках данной дисциплины исследуются принципы и методы психологического изучения профессиональной деятельности.

Таким образом, учебная дисциплина «Психология труда» является одной из тех стержневых дисциплин, которые формируют базовые знания психолога о важнейшей сфере жизнедеятельности человека, одновременно способствуя приобретению умений и навыков их практического приложения к решению конкретных задач производства, управления, образования и т. д.

Многие самостоятельные науки в рамках своих методологических подходов рассматривают некоторые вопросы, имеющие прямое отношение к предмету научной дисциплины «Психология труда»:

философия - объект и субъект труда, труд как источник возникновения человека, как регулятор общественных связей;

социология - общественная организация труда, социальные факторы выбора профессии, отношение молодежи к труду, реабилитация инвалидов и т. д.;

педагогика - трудовое воспитание, производственное обучение, формирование творческого отношения к труду;

экономика - производительность труда, нормирование труда, оплата труда;

юриспруденция - трудовой договор, коллективный договор, обязанности работника и администрации, порядок рассмотрения трудовых споров;

физиология труда - работоспособность, утомление, режим труда и отдыха, рабочие позы, напряженность труда;

гигиена и санитария - санитарное нормирование факторов производственной среды, запыленность, загазованность;

врачебно-трудовая экспертиза - потеря трудоспособности, инвалидность, степень утраты трудоспособности;

В качестве примера тесной взаимосвязи между психологией труда и другими фундаментальными науками о человеке можно привести взгляды на труд известного философа и экономиста Карла Маркса. Его работы оказали значительное влияние на отечественную философию, которая, опираясь на его работы, определяет труд как «целенаправленную деятельность человека, в процессе которой он при помощи орудий труда воздействует на природу и использует ее в целях создания предметов, необходимых для удовлетворения своих потребностей».

Согласно представлениям К. Маркса, труд человека носит целенаправленный характер в отличие от деятельности животных, основанной на «слепых» инстинктах. В своей главной работе «Капитал» К. Маркс писал: «Труд есть, прежде всего, процесс, совершающийся между человеком и природой, процесс, в котором человек своей собственной деятельностью опосредствует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой. Веществу природы он сам противостоит как сила природы. Для того чтобы присвоить вещество природы в известной форме, пригодной для его собственной жизни, он приводит в движение принадлежащие его телу естественные силы: руки и ноги,

голову и пальцы. Воздействуя посредством этого движения на внешнюю природу и изменяя ее, он в то же время изменяет свою собственную природу. Он развивает дремлющие в последней силы, и подчиняет игру этих сил своей собственной власти. Мы не будем рассматривать здесь первых животногообразных инстинктивных форм труда... Мы предполагаем труд в такой форме, в которой он составляет исключительное достояние человека. Паук совершает операции, напоминающие операции ткача, и пчела постройкой своих восковых ячеек посрамляет некоторых людей-архитекторов. Но и самый плохой архитектор от наилучшей пчелы с самого начала отличается тем, что, прежде чем строить ячейку из воска, он уже построил ее в своей голове. В конце процесса труда получается результат, который уже в начале этого процесса имелся в представлении человека, т. е. в виде идеального образа. Человек не только изменяет форму того, что дано природой, он осуществляет в то же время и свою сознательную цель, которая как закон определяет способ и характер его действий и которой он должен подчинять свою волю».

Как отмечал С. Л. Рубинштейн, «направленный по своей основной установке на производство, на создание определенного продукта труд — это вместе с тем и основной путь формирования личности. В процессе труда не только производится тот или иной продукт трудовой деятельности субъекта, но и сам субъект формируется в труде. В трудовой деятельности развиваются способности человека, формируется его характер, получают закалку и переходят в практические действенные установки его мировоззренческие принципы.

Своеобразие психологической стороны трудовой деятельности связано, прежде всего, с тем, что по своей объективной общественной сущности труд является деятельностью, направленной на создание общественно полезного продукта. Труд — это всегда выполнение определенного задания; весь ход деятельности должен быть подчинен достижению намеченного результата; труд требует поэтому планирования и контроля исполнения, он всегда включает определенные обязательства и требует внутренней дисциплины».

В настоящее время на стыке социологии, экономики, инженерного дела, с одной стороны, и психологии труда — с другой, формируются новые научные дисциплины и направления научно-прикладных исследований, насыщенные межпредметными связями и понятиями (рис. 5). Некоторые из этих дисциплин только зарождаются, а некоторые еще не отделились друг от друга. Так, например, такие дисциплины как «Психология управления», «Психология кадрового менеджмента» и «Организационная психология» весьма близки между собой как по кругу изучаемых вопросов, так и по используемым методам. С другой стороны, имеются и синтетические науки, развивающие междисциплинарный подход при изучении трудовой деятельности. Примером таких наук является эргономика.



Рис. 5. Связь психологии труда с другими науками

В «Общей психологии» наиболее близким разделом к «Психологии труда» является раздел «Психология деятельности», а так как социально обусловленная деятельность бывает разных видов, то, соответственно, смежными дисциплинами будут: «Психология профессионального обучения», «Спортивная психология», «Психология безопасности труда», «Психология здоровья», «Инженерная психология» и т. д.

Например, «*Инженерная психология*» занимается изучением взаимодействия человека и различных технических устройств. Это научная дисциплина, изучающая объективные закономерности процессов информационного взаимодействия человека и техники с целью использования их в практике проектирования, создания и эксплуатации систем «человек – машина». Нередко причиной аварии на производстве является так называемый «человеческий фактор», то есть несоответствие человека и технической системы, которой он управляет. Это может быть скорость его реакции, объем перерабатываемой информации, его анатомические особенности и т. д. Поэтому инженерная психология изучает информационное и эргономическое взаимодействие человека со сложной техникой, а также функциональное состояние человека-оператора в процессе деятельности (особенно – в напряженных и экстремальных условиях). В связи с все более узкой специализацией в последнее время можно говорить о выделении из инженерной психологии таких научных направлений, как авиационная психология, космическая психология, промышленная психология и т. д.

«*Организационная психология*» (иногда ее обозначают как «Психология управления») исследует психологические аспекты взаимоотношения между работниками в процессе труда, особенно – в больших организациях. К ее задачам относятся условия оптимизации этих взаимоотношений в целях повышения производительности труда, особенности иерархических взаимоотношений лю-

дей в трудовых коллективах и влияние этих отношений на трудовые процессы, а также вопросы личностного развития как отдельных работников, так и трудовых коллективов в целом.

В последнее время в России как самостоятельная дисциплина активно развивается «*Психология кадрового менеджмента*», задачей которой является изучение закономерностей оптимального подбора и сопровождения кадров предприятия в процессе их адаптации к трудовой деятельности и становления профессионализма работников.

Еще одна научная дисциплина, примыкающая к «Психологии труда» – это «*Эргономика*». Данная наука позиционируется как комплексное изучение человека в труде на стыке разных наук в виде системы «человек – коллектив – машина – среда – социум – культура – природа», которую обозначают как «*эргономическая система*». Как это часто бывает при формировании нового научного направления, взгляды разных ученых на предмет эргономики этой науки могут различаться. Согласно одному из определений, «предметом эргономики как науки является комплексное изучение закономерностей взаимодействия человека (группы людей) с техническими средствами, предметом деятельности и среды в процессе достижения целей деятельности и при специальной подготовке к ее выполнению».

2. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ НАУЧНОГО ИЗУЧЕНИЯ

2.1. Профессия. Специальность. Должность. Квалификация

Основным объектом психологии труда является профессиональная деятельность. Изучение же субъекта труда будет зависеть от того, какое значение вкладывается в термины: «профессиональная деятельность», «профессия», «специальность», «должность» и т. п. Психология труда должна определить специфику объекта своих исследований, так как профессиональная деятельность изучается и другими науками. В частности, Е. А. Климов отмечает, что «в феномене профессии исконно скрыты события, являющиеся предметом и объектом, и социальной психологии». Решение любой практической задачи в области психологии труда основывается на понимании особенностей конкретной профессиональной ситуации, содержания выполняемой человеком трудовой деятельности.

Понятие «труд» неразрывно связано с понятием «профессия». *Труд* – это общественно необходимая деятельность человека, требующая усилий в достижении определенных целей, результатов. *Задача (задание)* – единица труда, которая предполагает выполнение трудовых действий. *Профессия* в широком смысле слова – это область общественного разделения труда, в которой создаются определенные продукты, имеющие потребительную стоимость; сам процесс трудовой деятельности, его своеобразие; требуемая профессиональная квалификация и уровень компетентности работников; осознание человеком своей принадлежности к профессиональному сообществу (профессиональная идентичность). Различают следующие значения понятия профессии (по Е. А. Климову).

1. Профессия как общность людей, занимающихся близкими проблемами и ведущих примерно одинаковый образ жизни. Уровень жизни может различаться у профессионалов с разной степенью успешности, но базовая система ценностей у представителей данной профессии примерно одинакова, что и позволяет им говорить о ком-то из своих коллег как о более или менее состоявшемся специалисте.

2. Профессия как область приложения сил связана с выделением (и уточнением) самого объекта и предмета профессиональной деятельности. Здесь также решается вопрос о том, в каких сферах жизнедеятельности человек может реализовать себя как профессионал.

3. Профессия как деятельность и область проявления личности. Часто забывают о том, что профессиональная деятельность позволяет не просто производить какие-то товары или услуги, но прежде всего она дает возможность человеку реализовать свой творческий потенциал и создает условия для развития этого потенциала.

4. Профессия как исторически развивающаяся система. Естественно, сама профессия меняется в зависимости от изменения культурно-исторического контекста, и, к сожалению, возможны ситуации, когда изначальный смысл профессии может существенно извращаться.

5. Профессия как реальность, творчески формируемая самим субъектом труда. Это означает, что даже культурно-историческая ситуация (эпоха) не является тотально доминирующей, поскольку многое зависит от конкретных специалистов. Именно они должны сами определять место своей профессии (и свою личную «миссию») в общественной системе, а не просто выполнять работу «по инструкции». Именно благодаря конкретным специалистам данная наука и данная практическая сфера развиваются. Подлинное величие того или иного профессионала определяется тем, насколько он сумел содействовать развитию своей науки не столько «благодаря» сложившимся обстоятельствам (и социально-экономическим условиям), сколько «вопреки» этим обстоятельствам. Идеальным вариантом творческой самореализации в профессии является ситуация, когда работник даже неблагоприятные обстоятельства умеет использовать во благо.

Н. С. Пряжников, Е. Ю. Пряжникова выделяют следующие основные характеристики профессии. Во-первых, это ограниченный вид трудовой деятельности вследствие исторического разделения труда; во-вторых, общественно полезная деятельность (хотя четкого критерия полезности не существует, но интуитивно даже простые люди прекрасно понимают, от какого работника больше пользы, а от какого – меньше); в-третьих, это деятельность, предполагающая специальную подготовку; в-четвертых, деятельность, выполняемая за определенное вознаграждение, моральное и материальное, дающее человеку возможность не только удовлетворять свои насущные потребности, но и являющееся условием его всестороннего развития; в-пятых, это деятельность, дающая человеку определенный социальный и общественный статус (то, чем человек занимается, дело человека, его работа – его главная «визитная карточка»).

Наконец, можно вспомнить определение профессии, данное еще в 1913 г. С. М. Богословским: «Профессия есть деятельность, и деятельность такая, посредством которой данное лицо участвует в жизни общества и которая служит ему главным источником материальных средств к существованию», но при условии, что эта деятельность «признается за профессию личным самосознанием данного лица». Последнее обстоятельство позволяет понять самую главную психологическую характеристику профессии – *отношение конкретного работника к данной работе как к своей профессии*. Заметим, что такое понимание профессии было предложено С. М. Богословским задолго до Э. Фромма, который позже рассуждал об «отчужденном характере», когда человек не воспринимает свою работу как личностно значимую.

Внешняя характеристика профессиональной деятельности осуществляется через понятия субъекта и объекта труда, предмета, условий и средств деятельности. **Предмет труда** – это совокупность вещей, процессов, явлений, с которыми субъект в ходе деятельности практически или мысленно взаимодействует. **Средства труда** – совокупность орудий, способных усилить возможно-

сти человека распознавать особенности предмета труда и воздействовать на него. **Условия труда** – система социальных, психологических, санитарно-гигиенических и физических характеристик деятельности.

Внутренняя характеристика деятельности предполагает описание процессов и механизмов ее психической регуляции, ее структуры и содержания, а также операционных средств ее реализации.

Профессия как социально фиксированная власть возможного осуществления определенных трудовых функций существует в *виде множества трудовых постов*, распределенных в обществе. Каждый такой трудовой пост может быть и вакантен, т.е. существовать как бы «без человека», но даже и в этом случае он потенциально предъявляет некоторый комплекс требований к тому человеку, который намеревается этот пост занять, или к тому, кем хотят заместить соответствующую вакансию, скажем, руководители трудового сообщества.

Профессия как общность людей относительно независима от соответствующей системы трудовых постов в том смысле, что отдельные люди не перестают быть представителями данной общности профессионалов как в свободное от работы время, так и при перемене места работы. Они характеризуются определенным самосознанием, складом личности, ума (менталитета) с соответствующими социально типичными, профессионально типичными и индивидуально своеобразными чертами. У каждого из нас есть интуитивное представление о типичном биологе, инженере, учителе, бухгалтере, музыканте и т. д.

Таким образом, под профессией в психологии труда следует понимать:

- 1) род трудовой деятельности, занятий, требующих определенной подготовки и являющихся источником существования;
- 2) нормативно зафиксированную социальную роль, обладающую определенным статусом и престижностью.

В психологии труда нередко употребляют термин «профессия» как синоним понятию «специальность». Однако это не всегда верно.

Специальность конкретизируется в профессии. Профессия – это группа родственных специальностей (например, профессия – врач, специальность – врач-терапевт; профессия – учитель, специальность – учитель математики; профессия – психолог, специальность – педагог-психолог). Под специальностью понимается также разновидность профессиональной образовательной программы в учебном заведении.

Специальность – это необходимая для общества ограниченная (вследствие разделения труда) область приложения физических и духовных сил человека, дающая ему возможность получить взамен приложенного (затраченного) им труда необходимые средства существования и развития. Следовательно, под термином «специальность» целесообразно понимать один вид занятия в рамках одной профессии.

При таком подходе профессия – это группа родственных специальностей. Например, нет токаря вообще, есть токарь-карусельщик, токарь-расточник, токарь-револьверщик, токарь-универсал и т. д. Все эти специальности теоретически объединяются в группу, обозначаемую как «токарная профессия». Нет учи-

теля вообще, есть учитель математики, учитель русского языка и т. д., мысленно объединяемые в группу «педагогическая профессия».

Понятие специальности тесно связано с понятием *рабочего поста*. В соответствии с исторически сложившимся (и не зависящим от желания отдельных людей) разделением труда в обществе существуют рабочие посты, должности, места. Каждый такой пост не только имеет традиционно обусловленное оснащение, оборудование, но и характеризуется системой прав, обязанностей, норм поведения, требований к знаниям, навыкам, культуре работника.

Например, существует такой пост в обществе – машинист башенного крана. С этим постом неразрывно связано не только собственно техническое оборудование – подъемный кран. Машинист имеет право требовать от соответствующих лиц полного выполнения правил техники безопасности при монтаже здания, при работе людей вблизи крана, право требовать законной оплаты труда и т. д. Вместе с тем он обязан точно выполнять команды определенного лица, руководящего монтажом, многое знать и уметь. В противном случае человек будет считаться непригодным для того, чтобы занимать данный пост (должность), обладать необходимой квалификацией.

Квалификация – это уровень профессионального мастерства. Традиционно выделяют формальную квалификацию, выраженную в официально фиксированных разрядах, классах, званиях, категориях, и реальную квалификацию, т. е. тот уровень мастерства, который данный человек может действительно проявить. Нередко рассогласование между реальной и формальной квалификацией конкретного работника лежит в основе многих производственных конфликтов. Термином «квалификация», с одной стороны, обозначают требования профессии к знаниям и умениям работника, необходимым для выполнения трудовых задач. С другой стороны, квалификация – это характеристика освоенных человеком специальных знаний и умений. Нормативно заданное содержание квалификации специалиста определяется в государственных стандартах его подготовки. Человек, прошедший курс профессиональной подготовки и получивший документ о его успешном завершении, приобретает определенную квалификацию. Например, в дипломе специалиста-психолога указывается квалификация «Психолог. Преподаватель психологии». Таким образом, квалификация характеризует совокупность специальных знаний и умений, которые можно приобрести в процессе профессионального обучения.

Люди могут в разной мере быть компетентными по отношению к определенному кругу обязанностей. Выделяют следующие виды компетентности: а) специальную (профессиональную) компетентность – умение выполнять профессиональные задачи на высоком уровне; б) социальную компетентность – владение человеком коммуникативными навыками, умениями эффективно работать совместно; в) личностную и индивидуальную компетентность – владение приемами личностной саморегуляции, саморазвития, противодействия профессиональной деформации личности; готовность к профессиональному росту, личностный ресурс профессионального успеха (А. К. Маркова).

Должность является более размытым и путаным понятием, поэтому дать его определение сложнее. Например, иногда под должностью понимают разно-

видность руководящей работы. Иной раз должность совпадает с пониманием квалификации (старший, младший сотрудник). Более распространено понимание должности как любой фиксированной работы и профессии с четко очерченным кругом должностных обязанностей.

И так, должность также имеет несколько разновидностей: 1) нормативно закреплённая совокупность основных задач, полномочий и степени ответственности; требует от занимающего ее лица определенных знаний и навыков; 2) предусмотренное соответствующим штатом, служебное место или совокупность конкретных обязанностей, которые должны выполняться тем или иным лицом.

Вместе с правами и обязанностями тот или иной пост (должность) определяет место человека в обществе. Пост (должность) может существовать без человека (т. е. быть вакантным, незанятым). В этом смысле можно говорить, что в обществе объективно, реально существует система постов (должностей). Каждый такой пост, со всей системой его требований, и является специальностью.

2.2. Психологическая классификация профессий

Мир профессий и специальностей очень многообразен. По данным отечественных и зарубежных справочников, насчитывается до 35 тысяч их наименований. Для удобства ориентации в этом множестве профессий нужно их классифицировать. Возможны различные классификации: по отраслям народного хозяйства, по уровню требуемой квалификации, по сходству психологических требований и по многим другим признакам.

В психологии для решения ряда научно-практических задач (профориентация, профотбор и др.) требуется вполне конкретная систематизация профессий, их распределение и сравнение по каким-либо профессиональным или психологическим признакам (сложность или опасность труда, величина нагрузки, психическая напряженность и др.).

Для грубого различения и «примеривания» каждым человеком к себе разных профессий пригодна четырехъярусная обзорная их классификация по признакам предмета, целей, средств и условий труда, разработанная Е. Л. Климовым и его сотрудниками. Суть ее в следующем.

Первый ярус составляют пять типов профессий по признаку различий их объектных систем:

1. «Человек – (живая) природа» (П). Представители этого типа имеют дело с растительными и животными организмами, микроорганизмами и условиями их существования.

2. «Человек – техника (и неживая природа)» (Т). Работники имеют дело с неживыми, техническими объектами труда.

3. «Человек – человек» (Ч). Предметом интереса, распознавания, обслуживания, преобразования здесь являются социальные системы, сообщества, группы населения, люди разного возраста.

4. «Человек – знаковая система» (З). Естественные и искусственные языки, условные знаки, символы, цифры, формулы – вот предметные миры, которые занимают представителей профессий этого типа.

5. «Человек – художественный образ» (Х). Явления, факты художественного отображения действительности – предмет интереса представителей этого типа профессий.

На **втором ярусе** в пределах каждого типа профессий выделяются их классы по признаку целей труда:

1. Гностические профессии (Г) (от греч. «гнозис» – знание). Примеры в типе «Человек-природа»: контролер-приемщик фруктов, дегустатор чая; в типе «Человек-техника»: контролер готовой продукции в машиностроении, мастер-диагност сельскохозяйственной техники; в типе «Человек – человек»: судебно-медицинский эксперт, врачебно-трудовой эксперт, социолог; в типе «Человек – знаковая система»: корректор типографии, контролер полуфабрикатов и готовой продукции в полиграфии, бухгалтер-ревизор; в типе «Человек – художественный образ»: искусствовед, музыковед, театровед.

2. Преобразующие профессии (П). Примеры в типе «Человек-природа»: мастер-плодоовощевод, мастер-животновод, аппаратчик по выращиванию дрожжей, агроном по защите растений, зооинженер; в типе «Человек-техника»: слесарь-ремонтник, токарь, оператор прокатного стана; в типе «Человек-человек»: учитель, педагог-тренер, мастер производственного обучения, инженер-педагог, экскурсовод; в типе «Человек-знак»: чертежник и картограф, машинистка-стенографистка, бухгалтер; в типе «Человек – художественный образ»: цветовод-декоратор, живописец по фарфору, лепщик архитектурных деталей.

3. Изыскательные профессии (И). Примеры в типе «Человек-природа»: летчик-наблюдатель рыбного хозяйства, летчик-наблюдатель лесного хозяйства, биолог-исследователь; в типе «Человек-техника»: раскройщик верха обуви, раскладчик лекал, инженер-конструктор; в типе «Человек-человек»: воспитатель, организатор производства, организатор торговли; в типе «Человек-знак»: программист, математик; в типе «Человек – художественный образ»: художник по проектированию интерьера, композитор.

На **третьем ярусе** каждый из предыдущих трех классов профессий разделяется на четыре отдела по признаку основных орудий (средств) труда:

1. Профессии ручного труда (Р). Примеры в классе гностических профессий: лаборант химико-бактериологического анализа, контролер слесарных и станочных работ, фельдшер-лаборант; в классе преобразующих профессий: ветеринарный фельдшер, слесарь, картограф, художник-живописец; в классе изыскательных профессий: ручные средства здесь могут быть, по-видимому, только вспомогательными, как, например, карандаш – бумага в руках конструктора.

2. Профессии машинно-ручного труда (М). Машины с ручным управлением создаются для обработки, преобразования, перемещения предметов труда, поэтому типичными профессиями в этом подразделении классификации будут машинист экскаватора, токарь, водитель автомобиля.

3. Профессии, связанные с применением автоматизированных и автоматических систем (А), – оператор инкубационных цехов, оператор станков с программным управлением, оператор магнитной записи.

4. Профессии, связанные с преобладанием функциональных средств труда (Ф). Мы зайдем в теоретический тупик, если не признаем внутренних, психологических средств труда (мысленных схем решения задач, разного рода мысленных эталонов – образцов результатов деятельности. Эти средства есть у представителя каждой профессии, но в некоторых случаях они являются главными и основными.

На **четвертом ярусе** в каждом из четырех отделов профессий выделяются четыре группы профессий по признаку условий труда (У):

1. Работа в условиях микроклимата, близкого к бытовому «комнатному» (Б): лаборанты, бухгалтеры, операторы ЭВМ.

2. Работа, необходимо связанная с пребыванием на открытом воздухе в любую погоду (О): агроном, монтажник стальных и железобетонных конструкций, инспектор госавтоинспекции.

3. Работа в необычных условиях (на высоте, под водой, под землей, при повышенных и пониженных температурах и т. п.) (Н: антенщик-мачтовик, водолаз, машинист горного комбайна, пожарный.

4. Работа в условиях повышенной моральной ответственности за жизнь, здоровье людей – взрослых или детей, большие материальные ценности (М): воспитатель детского сада, учитель, следователь.

С помощью введенных литер можно представить своеобразные формулы той или иной профессии. Такая формула в простейшем варианте может состоять из четырех позиций, на которых расположены литеры, обозначающие соответственно: 1) тип, 2) класс, 3) отдел, 4) группу профессий (важно не путать порядок позиций; так, литера П («природа») в первой позиции означает тип «Человек – природа», а во второй – класс преобразующих профессий).

Например, профессия, предполагающая работу с символическими объектами, связанную с преобразованием знаков, символов и использованием автоматической техники с условиями труда, приближающимися к бытовым, будет иметь такую формулу – ЗПАБ. Ближе всего к этой формуле подходят профессии: оператор вычислительных машин, оператор фотонаборных автоматов, телеграфист и т. д.

Понятно, что пятичленное деление огромного множества таких сложных многопризнаковых объектов, как профессии, специальности, занятия, есть некоторое существенное «огрубление» описываемой действительности: нельзя распределить строго по пяти типам, а также классам, отделам, группам все интересующее нас множество – мир (универсум) профессий. Но ограниченное количество типов профессий удобно как средство предварительной (обзорной) ориентировки в универсуме видов человеческой деятельности.

При внимательном анализе становится очевидным, что каждая профессия может характеризоваться одновременно признаками разных типов, но в разной мере. Так, дирижер хора или оркестра – это и собственно музыкант, и организатор группы; ему приходится погружаться и в тонкости знакового отображения

музыки (иной раз и «расписывать» партии для исполнителей, адаптировать нотную партитуру музыкального произведения к возможностям данного коллектива или создавать партитуру, если ее нет, и пр.). Так что, группируя такие сложные многопризнаковые явления, как профессии, надо учитывать факт нечеткости их границ и ориентироваться на главные, основные группы признаков. Для разных целей возможны разные классификации, но для обзорной ориентации в безбрежном множестве видов труда предложенная классификация позволяет, во-первых, дать обзорную схему карты мира профессий и, во-вторых, составить (используя условные литерные обозначения) примерную формулу определенной профессии.

2.3. Эргатическая система и эргатические функции

Для понимания психологической сущности деятельности субъекта труда крайне важным является осмысление феномена эргатических систем. Под ***эргатической системой*** понимается сложная система управления, составным элементом которой является человек-оператор (или группа операторов). Примером эргатической системы является система управления самолетом, диспетчерская служба вокзала, аэропорта и др.

Важным этапом анализа работы специалиста является выделение эргатических функций, порождаемых эргатической системой. Одна функция может выполняться несколькими людьми, а один человек может осуществлять одновременно или последовательно несколько функций. Функции, с необходимостью обеспечивающие и определяющие собственно технологический процесс, могут распределяться между многими людьми, часть из которых, казалось бы, непосредственно с данным процессом не связана.

Прогресс труда, его средств сопряжены с постоянным перераспределением (стихийным или проектируемым) функций между работником, его помощниками и техническими средствами труда.

Трудовую функцию, переданную от человека техническому устройству, уже неуместно продолжать называть собственно трудовой, поскольку труд есть специфически человеческая деятельность, предполагающая сложную, в частности, сознательную регуляцию и юридическую ответственность. Паровой молот не трудится, а функционирует, реализует рабочую функцию. Но в то же время любая «отнятая» у человека функция – в прошлом трудовая – продолжает быть совершенно необходимой в том комплексе, который человек же и создал.

Строго говоря, функцию средства труда нельзя уже определять через понятие «активность» или даже «процесс».

Из сказанного видно, что трудовая функция, будучи передана средству труда, начинает существовать в неузнаваемо преобразованном, «овеществленном» виде. Вот почему и приходится использовать более общее понятие – «эргатическая функция». Этот термин как бы указывает, что функция имеет отношение к работе человека, но в то же время он должен напоминать нам, что надо еще конкретно разобраться, «чья» это функция в данном случае. Этому общему

понятию логически соподчинены два более частных: «трудовая функция» (человека) и «функция средства труда». То, что сегодня является трудовой функцией, завтра может быть передано техническому средству труда.

Функцию средства труда определяют как снятие ограничений и увеличение возможностей человека (или группы) как субъекта труда при достижении целей в определенных обстоятельствах. А под *эргатической функцией* понимают любое уменьшение неопределенности связей элементов внутри эргатической системы и ее связей с внешними обстоятельствами, рассматриваемое с точки зрения тех целей, ради достижения которых эта система создана. Проще говоря, под «эргатической» мы будем понимать любую функцию, характеризующую данную эргатическую систему (трудовую функцию или функцию средства труда).

Е. А. Климовым выделены основные *эргатические функции*, которые являются основой для различных видов трудовой и профессиональной деятельности. Эргатическая функция определяется как «любое уменьшение неопределенности связи элементов внутри эргатической системы и ее связей с внешними обстоятельствами, рассматриваемыми с точки зрения тех целей, ради которых эта система создана, т. е. это любая трудовая функция (функция эргатической системы)».

Различают следующие основные группы эргатических функций (по Н. С. Пряжникову, Е. Ю. Пряжниковой):

а) духовное производство (построение идеологий, образование, искусство, наука);

б) производство упорядоченности социальных процессов (законотворчество, средства массовой информации, планирование – экономика, управление крупными социально-экономическими и политическими системами);

в) производство полезных действий обслуживания и самообслуживания (жизнеобеспечение субъектов труда, организация трудовой деятельности, медицинское обслуживание, ремонтное обслуживание, совершенствование эргатических систем);

г) материальное производство (оперативно-гностическое: обработка информации, принятие решения; оперативно-практическое: организация рабочего места, организация социальной среды; оперативная самоорганизация субъекта труда: транспортирование, управление средствами труда, воздействие на предметы труда).

Для организации работы психолога труда важно выделить главный принцип его деятельности, который отражен в «золотом правиле» психологии труда. «Золотое правило» – это правило организации взаимосоответствия элементов системы «человек – предмет труда – средства труда – среда». Так, если вводятся новые требования к человеку-работнику, это обязательно необходимо компенсировать в других элементах эргатической системы, например, улучшить условия труда или модернизировать средства труда.

2.4. Трудовой пост в организации и его компоненты

Выделение и рассмотрение понятия трудового поста и его структуры важно для уточнения производственного смысла отдельной профессиональной деятельности. **Трудовой пост** – это лишенное определенной конкретности, многомерное, разно– и многопризнаковое системное образование, основными составляющими которого являются: цели, представление о результате труда; заданный предмет труда; система средств труда; система профессиональных служебных обязанностей; система прав работника; производственная среда (предметные и социальные условия труда).

Или же под **трудовым постом** понимают ограниченную вследствие разделения труда и тем или иным образом зафиксированную область приложения сил человека, рассчитанную на создание чего-либо ценного для общества – материальных объектов (вещей), информации, полезных обслуживающих действий, функциональных полезных эффектов, эстетических впечатлений, общественного настроения, упорядоченного протекания социальных процессов.

Как говорилось выше, трудовой пост – одна из форм существования профессии.

Например, рабочее место почтальона определяется не его конкретным местом (стол и стул) в конкретном помещении, а целой системой разнообразных условий, обеспечивающих выполнение его основных обязанностей (а не просто «отслеживание» на конкретном стуле и по сути имитация работы). Трудовых постов в организации столько, сколько в ней работает людей.

Способы социально-исторической фиксации трудовых постов на разных этапах их развития могут быть самыми различными – от молчаливого признания сообществом того, что некто чем-то занимается, до узаконенных систем нормативных документов, организационно-режимного, хозяйственно-экономического, научного и иного необходимого обеспечения, вещественного оснащения. Нормативные документы более или менее определенно предписывают, кто, что, из чего, как, чем, с кем, в течение какого времени, в каком количестве, с каким качеством и за какое вознаграждение должен что-либо производить. Системы необходимого обеспечения и вещественного оснащения трудового поста создают (в идеале, по замыслу организаторов, проектировщиков или по традиции) реальные условия и возможности достижения соответствующих трудовых целей. В ряде случаев возникают задачи буквального жизнеобеспечения человека как субъекта труда. Люди работают и под водой, и под землей, и на высоте, и в полете, и в горячем цехе. Трудовые посты очень разнообразны. Здесь наша задача состоит в том, чтобы обратить внимание на их общие и существенные признаки.

Рабочее место: 1) часть функционально-производственного пространства, приспособленная для выполнения работником производственного задания или исполнения должностных обязанностей; 2) комплекс приобретенных путем специальной подготовки и опыта работы знаний, умений и навыков, необходимых для определенного вида деятельности в рамках той или иной профессии.

Понятие собственно «места» работы как ограниченного физического пространства во многих профессиях существует чисто условно, а «стол-стул-шкаф», которыми, например, психолог располагает «на работе», – это только малая часть его подлинного рабочего места, или, точнее, рабочей зоны.

В связи с тем, что юридические стороны и тонкости рассматриваемого вопроса в деталях не разработаны, возможны серьезные производственные конфликты, о чем мы уже упоминали: те, кто обязан следить за трудовой дисциплиной, понимая ее как пребывание работника на ограниченно понимаемом рабочем месте в течение рабочего дня, могут «законно» требовать от него «быть на месте» и тем фактически исключать возможность выполнять свои профессиональные функции. Поскольку, сидя на месте, работник, как он сам понимает, не может выполнить своих обязанностей, он этому требованию сопротивляется и оценивается как «недисциплинированный».

Итак, трудовой пост – это не то, что можно «очертить конкретно», но некоторое социально фиксированное многомерное разно- и многопризнаковое системное образование, основные составляющие которого:

- заданные цели, представления о результате труда;
- заданный предмет (исходный материал – не обязательно вещь, но и ситуация неопределенности, и любая система, например, биологическая, техническая или неживая, природная, социальная, знаковая, понятийная, художественно-эстетическая);
- система средств труда (в зависимости от предмета они существенно различны, начиная от игрушечных весов, посредством которых воспитатель детского сада, выполняя свои трудовые функции, вовлекает детей «поиграть в магазин», и кончая современными автоматизированными средствами управления производственными объектами, процессами, скажем, управления энергосистемой района, сортировочной горкой железнодорожного узла, воздушным движением аэропорта и т. п.);
- система профессиональных служебных обязанностей (заданных трудовых функций);
- система прав работника.

В перечисленных пунктах имеются в виду именно подсистемы трудового поста. Дело в том, что более или менее элементарные его части могут входить в разные подсистемы. Так, отдельные конкретные средства и предметы труда одновременно оказываются и элементами среды, и овеществляют в себе функции работника (ведь то, какие средства предусмотрены на рабочем месте, – тракторный плуг или «интеллектуальная» пишущая машинка, определяет наряду с должностными инструкциями соответствующие трудовые функции). Рабочее место как элемент среды включает определенным образом организованные средства, условия и предметы труда.

Характеристика составляющих трудового поста. Цели, представления о конечном результате, эффекте труда фиксируются в обществе посредством образцов соответствующей работы, их изображений, описаний, формулировки общих требований. Не во всяком труде продукцию и в особенности ее качество можно полностью отобразить документально, например, в виде чер-

тежей, строгих и определенных государственных стандартов. Так, результатом труда руководителя производственного коллектива является некоторое новое, лучшее состояние этого коллектива, характеризующееся большим количеством разнопорядковых признаков, причем некоторые из них далеко не явны, хотя и важны как актуально, так и в перспективе.

Следует отличать цели, характеризующие трудовой пост, и цели, характеризующие занятого на нем определенного человека. Они могут не совпадать. Здесь мы рассматриваем «вакантный» трудовой пост с так или иначе объективированными целями. И они должны быть еще доведены до сознания того, кто этот пост займет.

Профессиональная среда — это среда, где осуществляется деятельность специалистов; она характеризуется санитарно-гигиеническими, психофизиологическими, психологическими, социально-психологическими и культурными факторами.

Среда как компонент эрратической системы не сводится к зримой обстановке на рабочем месте. Основными компонентами среды являются: социально-контактные, информационные, витальные, включающие, в свою очередь, соматические (тело субъекта как нечто внешнее по отношению к его сознанию), и предметные (производственно-технические, физико-химические, биолого-гигиенические).

Социально-контактная часть среды. Человек погружен не только в «метеорологические», физические условия, но и в условия межличностных отношений, которые субъективно могут переживаться остро, вплоть до перехода в нервные и соматические заболевания. В обиходе укоренилось даже понятие социально-психологического микроклимата в производственном коллективе. Одна из задач психологии — оптимизация межличностных отношений в трудовом коллективе, сообществе, в особенности если речь идет о работе, предполагающей постоянное деловое межличностное взаимодействие (бригада, экипаж, экспедиция, группа операторов и т. д.).

Построение и поддержание оптимальных деловых межличностных отношений, окрашенных положительными эмоциональными переживаниями, — важнейшее условие работоспособности человека, его продуктивности на трудовом посту, устойчивого положительного отношения к труду, производству.

Социально-контактные условия среды не исчерпываются интегральной характеристикой указанного выше «микроклимата», но содержат и другие компоненты:

- личный пример членов своего профессионального сообщества и других профессиональных групп, их культура, опыт, образ жизни, деятельность, поведение, взаимоотношения (сотрудничества, взаимопомощи, взаимозависимости);
- учреждения, организации, группы и их представителей, с которыми человеку реально приходится взаимодействовать;
- реальное место данного человека в структуре своего трудового сообщества, включенность его в другие группы (в частности, семью) и группировки, уровень защищенности его в сообществе от различного рода посягательств.

Информационная часть среды. Информационная среда сложна и распределяется между собственно социальным окружением и рабочим местом. Член трудового коллектива находится в потоке оперативных деловых сообщений, сведений, как прицельно адресованных ему, так и общезначимых, которые важно замечать. «Прицельные» сообщения, информационные воздействия – требования руководителей, приказы, советы, а иной раз «давление» коллег, их более или менее настойчивые пожелания, просьбы, предложения, к которым человек не может оставаться безразличным, даже если внешне это не заметно.

Реальностью, влияющей на субъект труда, являются средства внутреннего оформления производственного помещения: не только собственно художественного, эстетического, но и наглядной агитации.

Сюда же можно отнести «неписанные законы» трудового сообщества, носителями которых являются его члены; эти законы так или иначе поддерживаются оперативными реакциями, поведением, наставлениями в связи с возникающими ситуациями.

Все указанное выше существует и имеет свои «оптимумы». Окружающие люди, даже если они преднамеренно не влияют на человека, тем не менее фактически воздействуют на него, обнаруживая свою общую и профессиональную культуру, опыт, личностный облик, всю систему организации дел в профессиональной группе, о чем мы уже упоминали ранее.

Подводя итог сказанному, можно было бы дать следующий перечень информационных составляющих среды субъекта труда:

- правила внутреннего распорядка, устав учреждения, предприятия; эти правила – модель, частное выражение гражданских законов и подзаконных актов;

- «неписанные законы», традиции организации, своей труппы, нормы отношения к людям, мнениям, информации;

- правила личной и общественной безопасности (например, в химической лаборатории, на строительной площадке, в пожароопасном помещении, на дороге и т. п.);

- средства наглядности, рекламы; идеи, выраженные в той или иной форме;

- не только «безадресные», но и «прицельные» воздействия – требования, приказы, советы, пожелания, поручения, верные и ложные сообщения, скажем, клевета и пр.

Витальная часть среды субъекта труда. Не только состояние тела влияет на психику, но есть и обратные влияния психики (полезные или болезнетворные) на внутреннюю среду организма: общеизвестно, что остро или длительно переживаемый эмоциональный конфликт может вызывать у одних людей заболевания сердечно-сосудистой системы, у иных – пищеварительного аппарата или дыхательной системы. Наоборот, такое психическое явление, как стремление человека «стать выше» своего физического недостатка или хронической болезни и максимально использовать и развивать имеющиеся возмож-

ности, позволяет ему быть успешным в подходящей работе, обеспечивать себе существование и развитие в житейском смысле.

Чаще всего, говоря о среде субъекта труда, имеют в виду «предметную» ее часть – температуру, влажность, давление окружающего воздуха, разные виды лучистой энергии, пыль, шумы, вибрации, ультразвуки, ядовитые, «агрессивные» вещества, инфекции, интоксикации, вероятность травм, неизбежные динамические нагрузки, состояния невесомости и многое другое. Такого рода факторы так или иначе отображаются в психических состояниях человека, иногда беспечно недооцениваются им, что в итоге сказывается на его продуктивности, работоспособности, в частности, на сохранении ее в течение того или иного рабочего времени. Психолог должен иметь соответствующую обзорную ориентировку, чтобы правильно понимать физиологов, врачей, гигиенистов и сотрудничать с ними в рамках своей компетенции при решении комплексных междисциплинарных задач рационализации труда и производства.

В целом рассматриваемую группу «предметных» условий труда можно обобщенно упорядочить в виде такого перечня:

- материальные условия работы (оборудование) и быта (жилище, одежда, предметы питания, собственности);
- физико-химические, биологические, гигиенические условия (микроклимат, чистота воздуха и пр., что отмечалось несколько выше).

Рабочее место или рабочая зона, выступая для работающего человека как некая внешняя по отношению к нему среда, вместе с тем объединяют в себе множество ранее рассмотренных составляющих трудового поста.

3. СУБЪЕКТ ТРУДА И ЕГО СТРУКТУРА

3.1. Человек как субъект труда

Понятие «субъект труда» является фундаментальной категорией психологии. Она отражает способность человека действовать осознанно, активно, целенаправленно, т. е. на основе психического отражения предметного мира и в интересах познания и преобразования окружающей действительности. Употребляя термин «субъект труда», мы подчеркиваем роль человека как инициатора активности, зачинателя, творца в его отношениях к противостоящим ему объектам, предметной и социальной среды, внутреннего (душевного) и внешнего мира. Субъектом труда может быть не только конкретный человек, но и социальная группа (рабочий коллектив).

Таким образом, *субъект труда* – это активно действующий, познающий и преобразующий, обладающий сознанием и волей индивид или социальная группа.

Отличительными особенностями человека-личности как субъекта труда являются:

1. *Самосознание*. Человек-личность как субъект труда осознает себя, прежде всего, как живое, наделенное определенной телесной конституцией существо, отождествляет себя со своим физическим, телесным обликом в конкретном понятии «я». Вместе с тем в этом сознании «я» человек отражает в той или иной степени и свойственные ему психологические особенности, и черты. Одновременно он противопоставляет свое «я» другим людям, выделяет себя как личность из их среды.

2. *Индивидуальность* – устойчивое своеобразие принадлежащих данной личности психических процессов, состояний, образований и свойств как в специфике их содержания, так и в способах и формах проявления. Все психические явления личности как субъекта труда индивидуальны.

3. *Саморегулирование* – способность сознательно управлять своим психическим миром в связи с требованиями социальной среды или условиями выполняемой трудовой деятельности. Человек не механически приспосабливается к окружающей среде в ответ на ее раздражения. Он – сознательный участник среды, избирательно воспринимающий ее воздействия, оценивающий и перерабатывающий их и управляющий своим поведением.

4. *Активность*. Личность всегда деятельна в окружающей ее социальной и природной среде. Деятельность превращает человека как субъект труда в личность. В деятельности проявляется личность.

5. *Взаимосвязь с социальной средой*. Человек как субъект труда практически всегда находится в определенных связях и отношениях с окружающими его людьми и обществом в целом (семейных, бытовых, производственно-трудовых, ратных, классовых, идейных и т. д.). Эти связи и отношения неизбежно отражаются в различиях его поведения и деятельности, определяют истинную сущ-

ность человека. Ее нельзя понять, если рассматривать человека как отдельное существо, изолированно (абстрактно) от общества.

Есть много классификаций человека-личности как субъекта труда. Большинство из них сходятся на том, что для того, чтобы стать субъектом труда, необходимо:

- достижение высокого уровня развития способностей и других профессиональных качеств личности;
- удовлетворенность трудом; адекватное отражение объекта труда;
- развитие систем саморегуляции;
- усвоение общественно выработанных способов деятельности;
- развитие навыков самооценки, чувства самоутверждения и самоуважения.

Раскрывая перечисленные пункты, необходимо отметить, что важнейшим условием эффективного воздействия субъекта на объект является ориентировка первого во втором. Поэтому одно из главных направлений развития человека как субъекта труда – приобретение им все более точной и широкой ориентированности в окружающей предметной и социальной среде. Особое значение приобретает ориентировка в мире профессий, составляющая важное звено его мировоззрения.

Человек, как известно, - система саморегулирующаяся. Важнейшими регуляторами его активности выступают потребности, интересы, идеалы, идейная убежденность, т. е. то, что составляет направленность личности. Без сформированной направленности личности не создаются внутренние условия для усвоения профессиональных знаний, умений, навыков.

Важнейшим условием достижения человеком качественной определенности субъекта труда является усвоение им общественно выработанных способов действия и использования орудий и средств труда.

В свою очередь, и ориентировка в среде, и функции направленности личности, и исполнительные операции предполагают развитие некоторых психологических качеств, способностей. Так, чтобы ориентировка в среде была успешней, а направленность определенной, нужно, чтобы в голове устойчиво удерживались, не искажались образы и предметов, и общие правила; нужно, чтобы человек мог, удерживая в сознании общее правило, мысленно сличать его с частным случаем. Для осуществления операций исполнения важны способность точной оценки пространства, времени, поведения, реакций других людей, сдержанность, терпеливость, самообладание, определенный уровень двигательной культуры. То есть за каждой операцией ориентировки, исполнения, актом самоуправления, мотивации стоят требования к соответствующим качествам, устойчивым характеристикам человека. Субъект труда должен обладать системой психологических качеств, создающих возможность успешного выполнения деятельности, которые в психологии принято обозначать термином «способности». Не менее важным для субъекта труда является формирование индивидуального стиля трудовой деятельности.

По мнению Е. А., Климова «отношение к человеку как субъекту труда предполагает уважительное отношение, в частности, к его стойким индивиду-

альным особенностям». Есть люди быстрые, даже торопливые, а есть осмотрительные, медлительные, склонные к кропотливой работе. Есть такие, которые выполняют тончайшую и сложную работу, если им не мешают, и в то же время теряются, если их начинают торопить, «стоять у них над душой». Каждый человек склонен «играть на тех струнах, которыми располагает», максимально использует свои качества, ведущие к успеху деятельности, и разными способами преодолевает те качества, которые ему препятствуют. Каждый работает с удовлетворением и хорошо лишь тогда, когда выработал свой почерк» – индивидуальный стиль в работе, позволяющий быть «самим собой». Чем выше профессиональное мастерство человека, тем меньше похож он на других людей.

Из сказанного вытекает, что нужно «уважать в работнике «чуждинку», а не стараться ее стереть, сломать для достижения единообразия.

3.2. Общие и специальные способности

В психологии вопрос о способностях до сегодняшнего времени не утратил свойства дискуссионности.

Способности – это индивидуально-психологические особенности личности, обеспечивающие успех в деятельности, быстроту и легкость овладения деятельностью. Способности не могут быть сведены к знаниям, умениям и навыкам, имеющимся у человека, но способности обеспечивают их быстрое приобретение, фиксацию и эффективное практическое применение.

В понятие способностей с древних пор вкладывается представление о потенциях человека качественно выполнять работу. Это позволяет прогнозировать успешность выполнения профессиональных обязанностей, определять пригодность к конкретной специальности. На таком понимании способностей базируется разработка и совершенствование различных методик профессионального психологического отбора. Для практика очень важно знать, получится ли из претендента или абитуриента института в будущем отличный летчик, инженер или оператор. Этим достигается не только деловая выгода, но и снимаются негативные личностные моменты, возникающие при неправильном выборе профессии.

Реально способности проявляются в деятельности, и судить о них можно только по конкретным ее проявлениям, по производительности труда, по скорости и качеству получаемых результатов, по энергетическим затратам на их достижение.

Способности определяются индивидуально-психологическими особенностями личности, суммарным, целостным их проявлением в мотивационной, операционной и функциональной сферах.

В мотивационной сфере их механизм условно можно представить в виде пускового устройства для активизации психики, ее настройки и мобилизации на предстоящую деятельность, создания условий для функционирования способностей. Отсутствие или слабая выраженность мотива (желания) выполнять деятельность приводит в конечном итоге к трудностям в достижении полного про-

явления возможностей личности даже у очень способного человека и часто бывает тесно связана с недостаточно развитыми характерологическими и эмоционально-волевыми особенностями.

Операционный механизм способностей включает в себя набор операций или способов, с помощью которых осуществляется реализация осознанной цели в конечный результат. Можно предположить, что сам термин «способности» по происхождению тесно связан с понятием «способ». У способного человека не только большее количество способов реализации деятельности, но и сами они более пластичны, легче приспосабливаются к изменяющимся условиям, легче комбинируются и трансформируются в более сложные, а зачастую и в совершенно новые, нетрадиционные способы деятельности.

Функциональный механизм обеспечивается психологическими процессами, а точнее – качеством процессов, которыми регулируется функционирование операций. Более высокими способностями обладают работники, у которых лучше развиты память, мышление, воображение и другие психические познавательные процессы.

Сама возможность быстро и надежно запоминать и сохранять для воспроизведения необходимую информацию об особенностях динамики производственной ситуации ставит работника в преимущественное положение. Он меньше обращает внимание на справочники и записи, меньше тратит времени на поиск нужных сведений, четче представляет себе условия предстоящей деятельности. В хорошо функционирующей памяти фиксируются не только исходные данные, но и большое количество алгоритмов, планов и возможных вариантов осуществления трудовых действий, способов решения текущих задач.

Не менее тесно способности связаны с процессом мышления. Если память фиксирует информацию, способы решения задач, последовательность трудовых операций, то мышление позволяет активно их искать, применять и при необходимости перестраивать в соответствии со складывающейся обстановкой. Обобщение информации, ее анализ, сравнение, систематизация, поиск творческого решения – на всех этих этапах роль мышления в формировании способностей поистине уникальна.

Столь же обширно значение воображения, которое помогает способному работнику уходить от шаблона в действиях, принимать оригинальные решения.

Завися от многих познавательных процессов, способности как бы опираются в каждом конкретном случае на некоторые из них. Такие процессы принято называть опорными для данного вида деятельности. Например, для оператора радиолокационной станции одним из таких процессов является оперативная память, ибо он должен одновременно контролировать перемещение в зоне; обзор нескольких своих и чужих целей, следить за ними в разных секторах по высоте и дальности, помнить их условные обозначения и т. д. Способности руководителя полетов основываются на хорошо развитом пространственном представлении, мышлении, умении принимать ответственные решения в условиях дефицита времени и нестандартности ситуации.

Некоторые из психических познавательных процессов лежат в основе способностей к узкоспециальным видам деятельности. К ним можно отнести

хорошо развитое ощущение, восприятие, представление (например, для операторской специальности). Высокий уровень развития других процессов является непременным условием способностей ко многим видам деятельности. Трудно найти специальность, в основе способности к которой не лежали бы такие процессы, как память и творческое мышление.

При выяснении сущности способностей особое внимание уделяется их связи со знаниями, умениями и навыками. Ни в коем случае недопустима трактовка способностей как уровня подготовленности личности к деятельности, как уровня имеющихся у нее знаний, умений и навыков. Функционирование способностей невозможно без участия личности в данном виде деятельности и наличия у нее необходимой первоначальной осведомленности. То есть чем больше мы знаем и умеем, тем легче осваивать новое, находить оригинальное решение. Самый способный человек будет не в состоянии творить, стремиться к достижению новых целей, если он к этому не подготовлен, не имеет хотя бы минимума сведений о предмете творчества. Но проявляются способности в скорости овладения новыми знаниями, умениями и навыками. Другими словами, они являются одним из механизмов формирования мастерства. В самом же мастерстве проявляется внешняя характеристика способностей. Однако в знаниях, умениях и навыках проявляются не только результаты деятельности, через них формируются и закрепляются способы деятельности, а следовательно, и способности.

Завершая рассмотрение сущности способностей, необходимо отметить, что нельзя понять и оценить способности работника вне его деятельности, нельзя рассматривать их изолированно, без учета связей с другими проявлениями психического мира личности и без учета межличностных связей.

Л. Д. Столяренко и В. Е. Столяренко предлагают следующую классификацию способностей:

1) *природные* (или *естественные*) способности, в основе своей биологически обусловленные, связанные с врожденными задатками, формирующиеся на их базе при наличии элементарного жизненного опыта через механизмы научения типа условно-рефлекторных связей;

2) *специфические человеческие* способности, имеющие общественно-историческое происхождение и обеспечивающие жизнь и развитие в социальной среде. В свою очередь, специфические человеческие способности подразделяют на способности:

а) *общие*, которыми определяются успехи человека в самых различных видах деятельности и общения (умственные способности, уровень интеллекта, развитые память и речь, точность и тонкость движений рук и т. д.), и *специальные*, определяющие успехи человека в отдельных видах деятельности и общения, где необходимы особого рода задатки и их развитие (способности математические, технические, литературно-лингвистические, художественно-творческие, спортивные и т. д.). Таким образом, выделяют: общие способности (способность к выявлению закономерностей, общий уровень интеллекта); модально общие способности (вербальный интеллект, нумерический интеллект (позволяющий осуществлять вычисления), пространственный, технико-

практический интеллект); специальные способности (обуславливают легкость и успешность овладения определенными специальными видами деятельности: музыкальные, технические, артистические, педагогические способности и пр.); частные способности (уровень развития психических познавательных функций: памяти, внимания, восприятия, мышления, воображения);

б) *теоретические* способности, определяющие склонность человека к абстрактно-логическому мышлению, и *практические*, лежащие в основе склонности к конкретно-практическим действиям. Сочетание этих способностей свойственно лишь разносторонне одаренным людям;

в) *учебные* способности, которые влияют на успешность педагогического воздействия, усвоение человеком знаний, умений, навыков, формирование качеств личности, и *творческие*, связанные с успешностью в создании произведений материальной и духовной культуры, новых идей, открытий, изобретений. Высшая степень творческих проявлений личности называется гениальностью, а высшая степень способностей личности в определенной деятельности (общении) – талантом;

г) *коммуникативные* (способности к общению, взаимодействию с людьми) и *предметно-деятельностные* способности, связанные со взаимодействием людей с природой, техникой, знаковой информацией, художественными образами и т. д.

Человек, способный ко многим и различным видам деятельности и общения, обладает общей *одаренностью*, т. е. единством общих способностей, обуславливающим диапазон его интеллектуальных возможностей, уровень и своеобразие деятельности и общения. Более высокий уровень способностей называют *талантом*. И, наконец, максимально возможный и редко проявляющийся уровень способностей принято называть *гениальностью*.

Таким образом, **способности** – это индивидуально-психологические особенности человека, проявляющиеся в деятельности и являющиеся условием успешности ее выполнения. От способностей зависят скорость, глубина, легкость и прочность процесса овладения знаниями, умениями и навыками, но сами способности не сводятся к знаниям и умениям. Исследованиями установлено, что способности – прижизненные образования, их развитие идет в процессе индивидуальной жизни; среда, воспитание активно формируют их.

Глубокий анализ проблемы способностей был дан Б. М. Тепловым. Согласно развиваемой им концепции, врожденными могут быть анатомо-физиологические и функциональные особенности человека, создающие определенные предпосылки для развития способностей, называемые задатками. *Задатки* – это некоторые генетически детерминированные (врожденные) анатомо-физиологические особенности нервной системы, составляющие индивидуально-природную основу (предпосылку) формирования и развития способностей. С одной стороны, в задатках нельзя отрицать наследственной передачи через генный аппарат некоторых особенностей функционирования нервной системы, что осуществляется природой по сложным и трудно предсказуемым законам. С другой стороны, наследственная информация может искажаться в период внутриутробного развития такими факторами, как радиация, алкоголь, ле-

карства, наркотики, физические травмы и т. п. Каждый человек рождается с оригинальной комбинацией анатомо-физиологических особенностей. Причем одни и те же задатки могут служить основой для формирования совершенно разных (но не любых) способностей в разных условиях труда и социального окружения.

И все же, лишь вступая в контакт с социальной средой, они в известной мере влияют на возможность приобретения психических различий (в том числе и в сфере способностей). Задатки являются предпосылками, но не движущими силами развития способностей. Движущей, притом главенствующей, определяющей силой их формирования и развития является деятельность в заданных условиях социальной среды. Подобная трактовка задатков противостоит теории врожденности способностей, предоставляет широкие возможности не только по их изучению, но и по активному формированию и развитию у работников.

Способности – не статичные, а динамические образования, их формирование и развитие происходят поэтапно в процессе определенным образом организованной деятельности и общения. Задатки обуславливают разные пути формирования способностей, влияют на уровень достижения, быстроту развития. Многие задатки, данные человеку от природы, могут остаться нереализованными, не превратиться в реальные способности и достижения человека, человек может даже и не подозревать о наличии в себе каких-либо задатков.

Каждая способность имеет свою структуру, в ней различают ведущие и вспомогательные свойства. Например, ведущими свойствами литературных способностей являются особенности творческого воображения и мышления, яркие, наглядные образы памяти, чувство языка, развитие эстетических чувств. А ведущими свойствами математических способностей являются умение обобщать, гибкость мыслительных процессов, легкий переход от прямого к обратному ходу мысли. Для педагогических способностей ведущими являются педагогический такт, наблюдательность, любовь к детям, потребность в передаче знаний.

У одного и того же человека могут быть разные способности, но одна из них может быть более значительной, чем другие. С другой стороны, у разных людей наблюдаются одни и те же способности, но различающиеся между собой по уровню развития. С начала XX в. предпринимались попытки измерить способности. Для их измерения использовались тесты. Но более верный путь определения способностей – это выявление динамики успехов в процессе деятельности. Успешность выполнения любой деятельности определяется не какими-то отдельными способностями самими по себе, а лишь сочетанием способностей, своеобразным у каждого человека. Успех в овладении деятельностью может достигаться различными путями. Например, недостаточное развитие той или иной отдельной способности может быть компенсировано усиленным развитием другой способности.

В психологии способности понимают не только с точки зрения успешности выполнения деятельности, но и с точки зрения развития личности. Так, С. Л. Рубинштейн справедливо утверждал: «Развитие человека, в отличие от накопления «опыта», овладения знаниями, умениями, навыками, это и есть раз-

витие его способностей...» Из этого следует, что способности совершенствуются благодаря общему развитию личности человека. Что же касается развития личности, то оно во многом зависит от тех общественно-экономических условий, в которых это развитие осуществляется. Для конкретного человека общественно-экономические условия выступают в тех явлениях и процессах, событиях, которые имеют место на предприятии, организации, где он работает.

Основная для взрослого человека деятельность – трудовая. В труде способности раскрываются и развиваются. Выполнение трудовой деятельности, с одной стороны, предполагает наличие определенных профессиональных способностей, а с другой – является одним из условий их развития. Сложно представить себе развитие способностей в условиях труда однообразного, жестко регламентированного по способам, операциям. Расширение сферы трудовых заданий увеличивает область раскрытия имеющихся профессиональных способностей и дает возможность формироваться новым. Другое важное обстоятельство развития способностей в трудовой деятельности – разнообразие способов выполнения трудовых заданий, возможность для работника поиска более оптимальных трудовых действий, операций и методов работы. В организации должна целенаправленно создаваться атмосфера поощрения поиска лучших способов и методов работы, признания права самостоятельного выбора работником средств и способов труда.

Важный вклад в разработку проблемы способностей с точки зрения психологии труда внес В. Д. Шадриков. В его исследованиях способности рассматривались как сущностные качества, благодаря которым реализуется конкретная психическая функция. Был представлен онтологический аспект этих качеств личности, базирующийся на понимании психики как свойства мозга, которое проявляется при взаимодействии человека с окружающим миром.

Проблему соотношения задатков и способностей В. Д. Шадриков решает следующим образом. Если функциональные системы, свойствами которых являются способности, представляют собой подсистемы единого целого – мозга, то в качестве элементов функциональных систем выступают отдельные нейроны и нейронные цепи (нейронные модели), которые в значительной мере специализированы в соответствии с назначением конкретной функциональной системы. Именно свойства нейронов и нейронных модулей целесообразно определить как специальные задатки. Вместе с тем, как показали исследования, активность, работоспособность, произвольная и произвольная регуляция, мнемонические способности и т. д. зависят от свойств нервной системы, а вербальные и невербальные способности во многом определяются взаимодействием и специализацией полушарий головного мозга. Общие свойства нервной системы, специфику организации головного мозга, проявляющиеся в продуктивности психической деятельности, В. Д. Шадриков относит к общим задаткам.

При рассмотренном понимании способностей и задатков становится более ясным соотношение между ними. Способности не формируются из задатков. Способности и задатки являются свойствами: первые – свойствами функциональных систем, вторые – свойствами компонентов этих систем. Поэтому можно говорить только о развитии систем, которым присущи данные свойства.

С развитием системы изменяются и ее свойства, определяющиеся как элементами системы, так и их связями. Свойства функциональных систем (способности) – системные качества. При этом в свойствах системы могут проявляться и проявляются свойства элементов, ее составляющих (специальные задатки). Помимо этого, на продуктивность психической деятельности влияют свойства суб- и суперсистем, которые мы обозначили как общие задатки. Общие и специальные задатки, в свою очередь, также могут интерпретироваться как системные качества, если мы будем изучать элементы систем, свойствами которых они являются.

Сравнивая определения психики и способностей, мы видим, что именно способности реализуют функцию отражения и преобразования действительности в практической и идеальной формах. Способности – одно из базовых качеств психики наряду с содержательной стороной, включающей знания об объективном мире и переживания. Способности конкретизируют общее свойство мозга отражать объективный мир, относя его к отдельным психическим функциям. Одновременно способности характеризуют индивидуальную меру выраженности этого свойства, отнесенного к конкретной психической функции. Таким образом, способности находят свое место в структуре психики, конкретизируя общее понятие психики как свойства мозга отражать объективный мир, дифференцируя это свойство на конкретные психические функции, внося в него меру индивидуальной выраженности, придавая ему действенный характер, ибо мера индивидуальной выраженности способности проявляется в успешности и качественном своеобразии освоения и реализации отдельных психических функций. Способности имеют сложную структуру, отражающую системную организацию мозга, межфункциональные связи и деятельностный характер психических функций.

В обычной жизни способности выступают для нас, прежде всего, как характеристики конкретного человека. Обращаясь к конкретной личности, особенно в образовательном процессе, мы видим, что способности развиваются, имеют индивидуально своеобразное выражение. Стремление грамотно раскрыть способности личности, определить пути их развития приводит к необходимости рассмотрения их структуры.

В работах Л. С. Выготского и Б. Г. Ананьева в структуре способностей выделяются, прежде всего, функциональный и операционный компоненты. Грамотную диагностику способностей можно осуществить только с опорой на эту структуру.

Для дальнейшего анализа структуры способностей полезно отметить, что любую конкретную деятельность можно дифференцировать на отдельные психические функции, которые реализуют наиболее общие, родовые формы деятельности и выступают в качестве исходных при ее анализе. Следовательно, адекватно описать структуру психических функций можно только как психологическую структуру деятельности, а развитие способности – как развитие системы, реализующей эти функции, как процесс системогенеза. Архитектоника этой системы в основных компонентах должна совпадать с архитектурой функциональной системы трудовой деятельности, однако содержание каждого

компонента будет специфичным для каждой способности, так же как и для каждой предметной деятельности.

Специфическая особенность рассматриваемой системы состоит в том, что она обладает природным свойством, направленным на реализацию определенной психической функции и проявляющимся через функциональные механизмы. Это свойство выступает в роли первичного, внутреннего условия, позволяющего достигнуть цели. В профессиональной деятельности в качестве таких средств, как известно, служат знания, умения, навыки и способности субъекта к деятельности.

Умения — освоенный субъектом способ выполнения действия, обеспечиваемый совокупностью приобретенных знаний и навыков.

Навык — действие, сформированное путем повторения; характеризуется высокой степенью освоения и отсутствием поэлементной сознательной регуляции и контроля. Различают перцептивные, интеллектуальные и двигательные навыки.

3.3. Профессионально важные качества

Психологам, занимающимся изучением субъекта труда, необходимо знать особенности требований профессии к психическим качествам работника, что в дальнейшем позволяет определить степень психологического соответствия человека определенной профессии.

Важным понятием в психологии труда является **психограмма**, понимаемая как выделение и описание качеств человека, необходимых для успешного освоения конкретной трудовой деятельности и ее эффективного выполнения. Данные качества называются **профессионально важными качествами** (ПВК). В качестве профессионально важных могут выступать не только психические, но и внепсихические свойства субъекта (конституциональные, соматические, нейродинамические и т. д.). По мнению В. Д. Шадрикова, ПВК выступают в роли тех внутренних условий, через которые преломляются внешние воздействия и требования деятельности. Они являются узловым моментом формирования психологической системы деятельности.

ПВК представляют собой отдельные динамические черты личности, отдельные психические и психомоторные свойства (выражаемые уровнем развития соответствующих психических и психомоторных процессов), а также физические качества, соответствующие требованиям к человеку какой-либо определенной профессии и способствующие успешному овладению этой профессией. С одной стороны, ПВК являются предпосылкой профессиональной деятельности, а с другой — они сами совершенствуются, шлифуются в ходе деятельности, являясь ее новообразованиями; человек в ходе труда изменяет и самого себя.

Понятие ПВК вошло в категориальный аппарат психологии труда еще в начале XX в. При этом составлялась некоторая модель наиболее важных, действовавших в изучаемой работе психических функций обобщенного субъекта.

екта труда – успешного профессионала. Такого рода модель служила основой для подбора психодиагностических методик и прогнозирования с их помощью успешности будущей профессиональной деятельности претендентов на конкретную вакансию (считалось, что успешная работа определяется в первую очередь наличием психических функций, способностей определенного уровня и качества). Контекст практической задачи (профотбор, или карьерное консультирование) задавал рамки требований к ПВК. В данном случае речь шла о выявлении *устойчивых* ПВК, плохо поддающихся тренировке свойств личности (способностей), которые весьма существенны для достижения профессионального успеха.

В психограммах психотехников 1930-х гг. выделялись еще два вида ПВК (или характеристик психических функций), которые могли быть целью при составлении модели успешного профессионала. Так, при исследовании профессиональной работоспособности, утомления, в целях диагностики степени снижения психических функций под влиянием проделанной работы следовало выявить ПВК как наиболее изменчивые, *временно нарушаемые в данной профессии под влиянием утомления* психические функции. Именно эти функции и их свойства следовало измерять для суждения о степени профессионального утомления. Еще один вид ПВК – это *тренируемые* психические функции, которые обеспечивают успешную работу и могут стать предметом развития, упражнения.

Современные исследования ПВК (А. В. Карпов, Е. А. Климов, В. Д. Шадриков) проводятся на основе системного подхода. Любая деятельность реализуется на базе системы ПВК. Это означает, во-первых, что каждая деятельность требует определенной совокупности ПВК, а во-вторых, последняя является не «механической» суммой качеств, а их закономерно организованной системой. Между отдельными ПВК устанавливаются функциональные взаимосвязи компенсаторного и содейственного типов. Сама система ПВК выступает как определенный симптомокомплекс субъектных свойств, специфичный для той или иной деятельности. Он не задан в готовом виде, а формируется у субъекта в ходе освоения им деятельности. Более того, не только для деятельности в целом, но и для ее основных компонентов (ключевых действий, основных функций и др.) также формируются специфические подсистемы ПВК. Поэтому с внутренней – собственно психологической стороны – процесс деятельности представляет собой динамическую смену целостных подсистем ПВК, обеспечивающих каждый ее основной этап (действие, задачу, функцию).

Формирование подсистемы ПВК – достаточно сложный психологический процесс. Суть его А. В. Карпов определяет как функциональное объединение отдельных ПВК, когда они начинают проявлять себя в режиме взаимосодействия. К этому есть отдельные внутренние предпосылки, так как основные психические функции онтологически связаны друг с другом. Эта связь в ходе освоения профессиональной деятельности начинает проявляться в своей положительной роли. Таким образом, «в процессе формирования психологической системы деятельности происходит своеобразная функциональная настройка психических функций на достижение целей деятельности».

Ведущей тенденцией развития подсистем ПВК является значимое возрастание степени интегрированности – когерентности отдельных качеств. Характерно при этом, что на разных этапах освоения деятельности подсистемы ПВК, лежащие в основе ее реализации, могут существенно различаться между собой. Тем самым в ходе освоения деятельности имеет место перестройка подсистем ПВК.

Существуют две важнейшие категории ПВК. Во-первых, ПВК, которые характеризуются наибольшей непосредственной связью с параметрами деятельности. Они обозначаются понятием *ведущих* ПВК. Во-вторых, те ПВК, которые имеют наибольшее число внутрисистемных связей с другими качествами, т. е. характеризуются наибольшим структурным весом и, следовательно, занимают центральное место во всей системе качеств. Они обозначаются понятием *базовых* ПВК. Эти качества могут не коррелировать значимо с параметрами деятельности, однако они не менее, а часто более важны для ее реализации. «Именно базовые ПВК являются основой для формирования подсистем ПВК в целом. Вокруг них и на их базе объединяются, структурируются и организуются все иные качества субъекта, необходимые для обеспечения деятельности и (или) ее основных действий, функций» (А. В. Карпов). Поэтому ПВК являются структурообразующими для той или иной деятельности.

Одно и то же ПВК в разных случаях может выступать либо как ведущее, либо как базовое, либо как то и другое одновременно. В последнем случае значимость ПВК для обеспечения деятельности является наивысшей.

Любая деятельность характеризуется определенными основными параметрами, прежде всего производительностью, качеством и надежностью. В психологических исследованиях установлено, что для их обеспечения необходимы различные индивидуальные качества субъекта, поэтому принято выделять *ПВК качества* и *ПВК производительности* (А. В. Карпов). Они частично перекрываются, однако значительно чаще не совпадают друг с другом, а нередко вступают в антагонистические отношения. В последнем случае одно и то же ПВК является таковым в плане обеспечения качества деятельности и антиПВК в плане обеспечения производительности. При этом наблюдается сложная картина: одни качества могут входить в разные подсистемы ПВК, отвечающие за производительность, качество, надежность, другие влияют только на один параметр деятельности.

Не все ПВК связаны с параметрами деятельности простой, линейной зависимостью, т. е. зависимостью типа «чем выше уровень развития ПВК, тем эффективнее деятельность». Ряд ПВК связан с параметрами деятельности нелинейной зависимостью типа оптимума: параметры деятельности принимают наибольшие значения не на максимальных и не на минимальных, а на некоторых средних, оптимальных, уровнях развития ПВК. Кроме того, наибольшее развитие некоторых ПВК нередко ведет к ослаблению других профессионально важных качеств.

Описание системы ПВК является основой профессиональной диагностики. Имплицитно в рамках психодиагностики ПВК витает убеждение, что чем лучше развито то или иное качество личности, тем выше результат ее профес-

сиональной деятельности. Нередко это так и есть. Например, чем точнее слух у музыканта, тем выше при прочих равных условиях результаты его профессиональной деятельности. Чем выше интеллект, профессиональные знания, тем выше (при прочих равных условиях) результаты профессиональной деятельности ученого и т. д. Однако эффекта «прочих равных условий» практически не бывает: все люди очень разные, и более оптимальный уровень развития одного качества сочетается, как правило, с менее высоким уровнем развития другого. Например, лица с более высоким интеллектом с детства привыкают полагаться на свой интеллект, у многих из них повышается самооценка, формируются индивидуалистичный стиль деятельности, неумение работать в коллективе, самоуверенность и т. д. И в процессе реальной профессиональной деятельности уже эти накопленные негативные качества становятся тормозом профессионального прогресса личности в соответствии с уровнем развития ее интеллекта. Одним словом, в индивидуальном стиле профессиональной деятельности удивительно диалектично переплетаются, аккумулируются многочисленные качества личности, которые делают попытку спрогнозировать ее успешность по одному или даже нескольким качествам малоперспективной.

Для некоторых видов деятельности актуальным является выделение ПВК, которые выступают таковыми в *нормальных* условиях ее выполнения, и те, которые необходимы в *усложненных* или *экстремальных* условиях. Последнее объясняется тем, что экстремальные условия часто сопряжены с повышенной опасностью, угрозой и требуют от человека иных качеств и свойств, нежели те, которые необходимы в нормальных условиях. Для экстремальных условий характерны не только другие ПВК (по сравнению с нормальными), но и другие системы ПВК в целом.

Таким образом, структура ПВК – это сложное и внутренне дифференцированное системное образование, которое детерминирует успешность освоения и выполнения трудовой деятельности.

Системное описание ПВК для конкретной профессии можно найти лишь в специальных прикладных исследованиях. Существующие современные психогаммы просто перечисляют ПВК, входящие в те или иные категории для определенного вида деятельности (чаще всего указываются необходимые ПВК и антиПВК), крайне редко указывается характер внутрисистемных связей ПВК и весовое значение ПВК, что связано в первую очередь со сложностью проблемы, с большой вариативностью индивидуальных систем ПВК, пластичностью некоторых ПВК и т. д.

Например, в психогамме психолога-консультанта, работающего по телефону доверия, разработанной Е. С. Романовой, по категории «Способности» выделяют высокие уровни развития концентрации и устойчивости внимания, переключения и распределения внимания; хорошее развитие образной и словесно-логической памяти; высокий уровень развития образного, логического мышления; хорошее развитие мнемических, коммуникативных способностей и др. Среди личностных качеств, интересов и склонностей требуются высокая степень личной ответственности; терпимость, безоценочное отношение к людям; интерес и уважение к другому человеку; стремление к самопознанию, са-

моразвитию; оригинальность, находчивость, разносторонность; тактичность и воспитанность; склонность к сопереживанию; инициативность; интуиция, умение прогнозировать события; находчивость; умение хранить тайну и др. Как качества, препятствующие эффективности профессиональной деятельности (т. е. антиПВК), рассматриваются психическая и эмоциональная неуравновешенность, агрессивность, замкнутость, нерешительность, отсутствие склонности к работе с людьми, низкий интеллектуальный уровень развития и др. Предъявляются требования и к особенностям эмоционально-волевой сферы.

Любая деятельность вызывает к себе определенное отношение, эмоционально переживается человеком – это так называемые «общие эмоции в труде». Они могут быть положительными и отрицательными. Возникая в процессе профессиональной деятельности, они определенным образом влияют на настроение человека, качество работы, отношение исполнителя к собственному труду и его результатам, отношение человека к самому себе. Кроме того, в психологии труда необходимо учитывать также и некоторые другие моменты эмоций: «настроение сегодняшнего дня», «эмоции коллективной деятельности», «профессиональные эмоции, возникающие в процессе самой работы». В частности, «настроение сегодняшнего дня» в работе консультирующего психолога является серьезной помехой, поэтому ему необходимо овладеть специальными техниками, позволяющими справляться со своим настроением и не переносить его на абонента.

Среди специальных требований, предъявляемых к работе психолога-консультанта, работающего по телефону доверия, выделяют интересы, широкий кругозор, эрудицию; умение и желание общаться с людьми. Как необходимые профессионально важные качества рассматриваются чувствительность слухового анализатора; отсутствие нарушений функции речи; большой объем оперативной слуховой памяти; эмоциональная устойчивость, самоконтроль поведения, стрессоустойчивость; культура вербального общения.

Особую значимость в работе телефонного консультанта приобретают такие профессионально важные качества, как знания (психология, физиология, психотерапия кризисных состояний); социальная осведомленность; высокий общий интеллектуальный уровень, а также умения и навыки (конструктивное общение по телефону; грамотная речь, наблюдательность). Квалифицированные требования: высшее педагогическое или психологическое образование.

Психограммы, определяющие ПВК для других представителей профессий типа «человек-человек», также включают в себя довольно широкий диапазон ПВК. Так, например, в психограмме юриста представлены такие качества, как разносторонние общие и глубокие профессиональные знания, развитый интеллект, гибкое, творческое мышление, высокая умственная работоспособность, аналитический склад ума, прогностические способности, умение выделить главное, активное восприятие, емкая память, устойчивое внимание, развитое воображение, интуиция, способность устанавливать межличностные контакты с различными участниками общения, коммуникативная компетентность, нервно-психическая устойчивость, адекватная самооценка, высокая мотивация достижения успеха. Существуют качества, снижающие профессиональные

возможности юриста: психопатические черты и свойства характера, эмоциональная неустойчивость, пассивность, безответственность, избыточная мнительность, тревожность, низкая умственная работоспособность, сниженные познавательная активность и интеллект, неразвитое воображение, слабая память.

Психограмма педагога включает в себя следующие ПВК: профессиональные педагогические и психологические знания, коммуникативную компетентность, нервно-психическую устойчивость, распределение внимания, оперативную память и мышление, адекватную самооценку, уважение к людям, интерес к ним, педагогическую наблюдательность, хорошо развитую речь и др. К числу антиПВК педагога следует отнести психопатические черты характера, эмоциональную неустойчивость, безответственность, безнравственность, выраженные физические уродства.

Таким образом, психограммы представителей трех профессий типа «человек – человек» предъявляют требования в основном к познавательной и коммуникативной сферам личности, а антиПВК связаны прежде всего с эмоциональной сферой.

3.4. Профессиональная пригодность

Профессиональная пригодность – совокупность психических особенностей человека, необходимых и достаточных для достижения общественно приемлемой эффективности в той или иной профессии.

Профессиональная пригодность не дана человеку изначально, она формируется в процессе обучения и последующей профессиональной деятельности при наличии положительной мотивации. В многочисленных исследованиях установлено, что возникновению и упрочению профессиональной пригодности способствуют система материальной и моральной стимуляции, удовлетворение, получаемое от деятельности, осознание значимости ее результатов и др.

Прогнозирование профессиональной пригодности – специальное исследование и оценка конкретных перспектив профессиональной пригодности кандидатов.

Проблема установления взаимосообразности субъективного и объективного факторов трудовой деятельности является атрибутивным признаком любой работы в области информационно-психологического обслуживания сферы труда.

Но признак «пригодности» неправомерно приписывать только человеку, поскольку непригодными могут оказаться плохо спроектированные и изготовленные средства и неудачно организованные условия труда. Простой и общепонятный пример: в свое время были придуманы и установлены цветные сигналы светофоров. В результате некоторая часть людей, не различающих красный и зеленый цвета, признаются непригодными для водительских профессий. Но светофор – не явление природы. Можно вместо красного сделать горизонтальную белую черту значительного размера (символ шлагбаума), вместо зеленого – вертикальную (символ открытого пути), вместо желтого – круг или

крест. Современная техника способна и на большее, и тогда не было бы непригодных по рассматриваемому признаку.

Подобного рода явления, когда придуманные и изготовленные средства труда оказываются неудобными для человека, встречаются нередко.

Итак, хотя нередко употребляют выражения «профпригодность человека», «диагностика профпригодности людей», «определение профпригодности школьников», нам следует хорошо помнить, что эти выражения если не совсем бессмысленны, то, по крайней мере, должны пониматься очень условно: если принять наличные условия и средства труда за нечто неизменное, то можно рассматривать людей как более или менее пригодных для данной работы «здесь и сейчас». Другими словами, свойство профпригодности может приписываться человеку лишь как ситуативное – присущее, строго говоря, не ему, а конкретной системе «субъект-объект». Ситуацию взаимной пригодности субъекта труда и трудового поста можно создавать одним или несколькими из следующих способов: подобрать человеку подходящую работу из числа существующих, сформировать у него дополнительно некоторые требуемые профессией качества (знания, опыт, умение использовать свои «сильные» стороны и компенсировать те, которые противодействуют успеху), распределить трудовые функции, с которыми человек, как правило, не в силах справиться, между двумя или более людьми (положив тем самым начало формированию двух или более новых профессий вместо одной прежней), снабдить его новыми, более совершенными техническими средствами труда (этот путь, в свою очередь, может фактически вести к возникновению новых профессий). Так, внедрение технических средств дистанционного управления судовым двигателем привело в свое время к тому, что вместо двух отдельных профессий возникла одна, объединив их названия, – «рулевой-моторист речного флота».

Факты несоответствия психологических особенностей человека условиям работы наглядно проявляются в познавательной деятельности. Если человеку практического склада ума приходится решать теоретические задачи, да еще находиться среди теоретиков, а человеку с недостаточно развитым «социальным интеллектом» (способностью разбираться в людях, их состояниях и взаимоотношениях) – решать задачи по оптимизации отношений в коллективе, если, например, шкалы приборов, показания которых надо быстро и ответственно считывать, мелки, плохо различимы, слишком удалены от глаз работника, вынужденного находиться на определенном месте, то возникающие при этом трудности могут рассматриваться и самим работником, и окружающими как нечто вполне естественное («труд труден») и не стимулировать к оптимизации эргатической системы. В то же время объективная цена этих, казалось бы, само собой разумеющихся трудностей может быть очень высокой (низкая эффективность большой производственной системы, аварии, травмы, "развал" коллектива, сообщества и пр.).

Еще менее очевидны факты «соответствия – несоответствия» работы и работника в связи с характеристиками личностных качеств человека – его идеалами, убеждениями, потребностями, характером, хотя именно эти психические регуляторы наиболее существенным образом определяют «крутые повороты»

человека на профессиональном жизненном пути. От плохой достигаемости кнопки на пульте или «тугой» рукоятки никто менять профессию не станет, а вот от разочарования в трудовом коллективе, от рассогласования тех или иных твердых взглядов (убеждений), моральных понятий, представлений может вполне.

Например, человек, находит в себе силы быть сдержанным, внимательным к людям на работе, но невольно «выпускает пар» дома, среди родных, где он вспыльчив, бестактен или хуже – тиран. Ситуация тоже провоцирует не только внешние, но и внутренние конфликты; нет оснований думать, что это благоприятно с точки зрения совершенствования профессионального мастерства. Между темпами развития мотивационных и операциональных составляющих деятельности – человек еще не овладел техникой исполнения дела, а уже хочет «хватать звезды», берет на себя творческие функции; в результате высока вероятность неуспеха с сопровождающими это переживаниями. Возможно и обратное: человек уже технически перерос те задачи, к которым обращен, но у него еще не сложились побуждения к более сложным видам деятельности, скажем, по причине заниженной самооценки – так называемой «ложной скромности» – или из-за того, что не склонен к бескорыстной инициативе в условиях, когда за инициативу не ожидается поощрение. Это тоже виды внутренних тормозов на пути развития профессионала – между процессами развития и компенсации личных качеств, содействующих или препятствующих успеху в работе. По разным причинам человек может осознавать или не осознавать, использовать или не использовать сильные свои стороны, качества и, соответственно, преодолевать или оставлять без внимания слабые.

3.5. Психологический профиль специалиста

Профессионализм — это не просто некий высший уровень знаний, умений и результатов человека в данной области деятельности, а определенная система организации сознания, психики человека, включающая как минимум следующие части, компоненты.

1. Свойства человека как целого (личности, субъекта деятельности):

- образ мира;
- направленность, социально ориентированные мотивы, деятельностью ориентированные мотивы, широкие, конкретные мотивы, обращенные на смежные предметные области;
- отношение к внешнему миру, к людям, к деятельности;
- отношение к себе, особенности саморегуляции;
- креативность, ее особенности, проявления;
- интеллектуальные черты индивидуальности;
- оперативные черты индивидуальности (готовность к действиям, исполнительские способности);
- эмоциональность, ее особенности и проявления;

➤ особенности осознания близкого и более отдаленного родства своей профессии с другими;

➤ представления о сложных способностях, сочетаниях личных качеств, ожидаемых в данной общности у профессионала (иногда противоположных, казалось бы, несовместимых);

➤ осознание того, какие качества данная профессия развивает у человека или каким она дает возможность проявиться и какие подавляет;

➤ представление о своем месте в профессиональной общности.

2. Праксис (способности к практической деятельности) профессионала:

➤ специфические черты, отраженные в общих, в том числе и нерасчлененных, нечетких, иносказательных словесных характеристиках, порожденных и бытующих в данной профессиональной общности и еще не отраженных в словаре науки (то, о чем наука пока не знает);

➤ моторика (движения, координация движений), статика;

➤ умения, навыки, действия, ориентированные на предметную область труда (исполнительный аспект);

➤ умения, навыки, действия организационно-производственные, коммуникативные, социально-воздейственные;

➤ умения информационно-преобразовательные (исполнительный аспект);

➤ умения, навыки, действия саморегуляционные.

3. Гнозис (интеллектуальные возможности) профессионала:

➤ прием информации;

➤ внимание, профессиональная специфика внимания, ощущения и восприятия, их профессиональная специфика;

➤ переработка информации и принятие решений: память, ее профессиональная специфика, представления (включая и представления соображения), их профессиональная специфика;

➤ мышление, его профессиональная специфика, понимание как проявление мышления и его профессиональная специфика, сложные качества ума (возможно, не нашедшие отражения в языке науки);

➤ воображение, его профессиональная специфика; принятие решений, профессиональная специфика принятия решений;

➤ гностические умения, навыки, действия: разновидности гностических действий и их профессиональная специфика (распознает, следит, отбраковывает, находит причины неисправностей, разбирается в нестандартных ситуациях и пр.).

4. Информированность, знания, опыт, культура профессионала:

➤ специфические черты, отраженные в общих, в том числе и нерасчлененных, нечетких, иносказательных словесных характеристиках, порожденных и бытующих в данной профессиональной общности и еще не отраженных в словаре науки;

➤ науки, области теоретического знания, в которых профессионалы считают важным уметь ориентироваться;

➤ профессиональные (специфические) знания: о предметной области, о целях своей деятельности и жизни, о средствах труда, о достижении успеха, об условиях своего профессионального развития.

5. *Психодинамика* (интенсивность переживаний, быстрота их смены) работника, психологические трудности, нагрузки в данной профессиональной области.

6. *Осмысление вопросов своей половозрастной принадлежности в связи с требованиями профессии; осмысление роли физических качеств, наружности, здоровья, противопоказаний к труду в данной области* (как все это осознает профессионал и как это осознано в профессиональной общности, как это фактически выглядит в отношении данного работника в смысле его соответствия профессии).

Без указанных обстоятельств высшие результативные достижения профессионала невозможны. Сошлемся лишь на один факт: экспериментально показано, что успешность обучения операторов зависит от целого комплекса самых, казалось бы, неожиданных субъектных качеств и, в частности, уровня рефлексии (способности или привычки смотреть на себя как бы со стороны, осознавать многие стороны своей активности), от типа «локуса контроля» (склонности полагаться на себя или других при оценке событий) и др.

Подведем итоги этой части, введя комплексное определение профессионала и специалиста в своей области: **профессионал** — субъект профессиональной деятельности, имеющий эмоционально положительно окрашенное осознание ее социально ценного результата, уверенно владеющий средствами и способами профессиональной деятельности, а также обладающий необходимыми знаниями, умениями и способностями. **Специалист** — человек, получивший глубокие знания и навыки по конкретной специальности или ограниченной области профессиональной деятельности.

4. ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОФЕССИОВЕДЕНИЕ

4.1. Психологические основы классификации профессий

Потребность упорядочить многообразный мир профессий возникает для решения различных практических задач, например, для профориентации молодежи или переориентации людей, потерявших работу. В настоящее время существует целый ряд различных подходов к проблеме классификации профессий, однако можно выделить два основных фактора, используемых при классификации: содержание труда в профессиях (по предмету, цели, средствам, условиям), т.е. характеристика объекта труда; характер требований к психике человека, т.е. характеристика субъекта труда.

Классификация профессий по *содержанию труда* в отечественной психологии наиболее полно разработана Е. А. Климовым. По его определению, **предмет труда** – система свойств и взаимоотношений вещей, явлений, процессов, которыми человек, занимающийся определенной трудовой деятельностью, должен мысленно или практически оперировать (распознавать, учитывать, упорядочивать, преобразовывать, сохранять или отыскивать их). Эти взаимосвязи могут относиться к пяти основным типам предметов труда, которые определяют (по классификации Е. А. Климова) тип профессии:

- ❖ биономические специальности (предмет труда – природа, живые организмы), они имеют также название «человек-природа»;
- ❖ технологические (предмет труда – технические системы, материалы, энергия) – «человек-техника»;
- ❖ социономические (предмет труда – люди, группы, коллективы) – «человек-человек»;
- ❖ сигнономические (предмет труда – знаковые системы) – «человек-знак»;
- ❖ артономические (предмет труда – художественные образы или их элементы) – «человек-художественный образ».

Вторым классификационным признаком профессий и специальностей, по Е. А. Климову, является **цель труда** – результат, которого требует или ожидает от человека общество. Целью труда определяются профессиональные задачи. Для диагностических специальностей – это задачи распознать, различить, определить, оценить, разобраться, проверить (ревизор, эксперт); для преобразующих – обработать, упорядочить, организовать, воздействовать, обслужить (токарь, учитель); для изыскательских – изобрести, придумать, достигнуть нового результата (композитор, исследователь).

По *средствам осуществления* профессии могут подразделяться на профессии ручного труда (ремесла), профессии машинно-ручного труда (машинист, водитель) и профессии, связанные с применением автоматизированных систем (оператор).

Существенно различаются профессии и *по условиям работы*. По этому классификационному признаку можно выделить следующие группы профес-

сий: профессии с работой в микроклимате, близком к комфортному (бухгалтер и др.); профессии, связанные с работой на открытом воздухе в любую погоду (инспектор ГАИ и т. п.); профессии с необычными условиями работы (водолаз, пожарный); профессии с работой в условиях повышенной ответственности за жизнь и здоровье людей (врач, учитель, следователь); профессии, связанные с экстренными и экстремальными ситуациями или с повторяющимися монотонными условиями труда.

Возможно различение профессий в рамках известной классификации труда: *автоматический труд* (строго регламентированный, с монотонными операциями в течение дня, когда задания и приемы однообразны, например, рабочий-сборщик деталей на конвейере), *полуавтоматический труд*, где действия не всегда строго регламентированы (здесь перечень заданий и приемов однообразен, но возможно разнообразие в ритме, стиле, например, труд машинистки), *шаблонный труд* (задания и приемы однообразны и строго оговорены инструкциями, например, работа швеи-мотористки), *самостоятельный труд* (где в рамках задания предоставляется свобода для самостоятельного выбора приемов работы, например, конструктор, инженер), *свободный творческий труд* (где работник выбирает не только приемы, но и задания, например, деятельность изобретателя, писателя).

Любая профессия требует определенного темпа выполнения, умения переключаться с одного типа заданий на другой и т. п., т. е. для нее характерны определенные требования к психофизиологическим особенностям человека. Таким образом, профессии можно классифицировать и по характеристикам субъекта труда. Существуют профессии, для которых необходимы определенные врожденные качества (например, водителю – быстрота реакции), они предъявляют жесткие требования к психофизиологическим особенностям индивида. В психологии их относят к типу профессий с абсолютной профпригодностью. А есть профессии, где отсутствие необходимых качеств может компенсироваться мотивацией, опытом человека, и овладеть ими может практически любой здоровый человек. Их относят к группе профессий, требующих относительной профпригодности.

Профессии отличаются друг от друга необходимой для их осуществления степенью квалификации: профессии, требующие высококвалифицированного труда и дорогостоящей подготовки кадров, профессии с простым квалифицированным трудом, с простым неквалифицированным трудом, а также профессии, не требующие специальной подготовки.

4.2. Профессиография. Профессиограмма. Психограмма

Психологический анализ профессии является неотъемлемой частью любого исследования по психологии труда.

Профессиография является обязательным условием научной организации профессиональной ориентации, а также исходным пунктом для выбора мето-

дов, порядка и последовательности проведения профессионального психологического отбора.

Профессиография изучает профессиональную деятельность, профессии и специальности с целью создания их оптимальных моделей. При этом она:

- исследует их социальную и социально-психологическую сущность, основные функции, операционный состав;
- осуществляет классификацию профессий и специальностей;
- проводит специально организованное всестороннее и документированное описание различных профессий и специальностей, результатом которого должна стать профессиограмма;
- определяет требования, предъявляемые обществом и данной профессиональной деятельностью к личности, уровень развития ее профессиональных качеств, обеспечивающих успех в данном виде деятельности, и др.

Она является предпосылкой и вместе с тем итогом любой психологической работы с данной профессией и никогда не может считаться окончательно завершенной, так как профессии не остаются неизменными.

В самом общем виде профессиограмма представляет собой описание социально-экономических, производственно-технических, санитарно-гигиенических, психологических и других особенностей профессии.

Другими словами, **профессиограмма** – перечень научно обоснованных норм и требований профессии к видам профессиональной деятельности и качествам личности специалиста, которые позволяют ему эффективно выполнять требования профессии.

Профессиограмма специальности – это документ, оформленный результат профессиографирования, в котором представлена всесторонняя, описанная по определенной схеме совокупность различных объективных характеристик специальности, а также состав и содержание требований, предъявляемых к профессионально важным качествам специалистов.

Психограмма, в свою очередь, является частью профессиограммы определенной профессии, в которой дана характеристика требований, предъявляемых профессией к психике человека, перечень психологических способностей; особое внимание уделено психологическим противопоказаниям.

Типовая структура психограммы состоит из следующих разделов.

А. Общая характеристика труда

1. Фотография рабочего дня.
2. Описание и оценка динамических факторов труда (работоспособность, утомление, надежность, безошибочность и др.).
3. Влияние условий труда на динамические процессы работы.
4. Психологическая характеристика рабочего места и трудовых действий.
5. Психологический анализ ошибочных действий.

Б. Требования к психическим процессам

1. Психомоторика:

- рабочая поза, статические и динамические нагрузки;

- рабочие действия: гностические, приспособительные, исполнительские и др.;
- временные и психофизиологические характеристик основных технологических операций, связанных психомоторикой;
- требования к выдерживанию темпоритма и точности реагирования;
- особые требования к психомоторике.

2. Сенсорная и перцептивная сферы:

- чувствительность различных сенсорных модальностей;
- профессионально значимые виды восприятия сигналов на фоне помех, при избытке или дефиците информации, восприятие времени, движения, скорости, пространственного положения и т. д.;
- особые требования к сенсорной и перцептивной сферам.

3. Профессиональные особенности познавательных процессов:

- влияние представлений на эффективность и надежность трудовой деятельности;
- требования к воспроизводящему и(или) творческому воображению;
- преобладающие типы мышления: наглядно-действенное, образное, теоретическое (абстрактное), «безлимитное» по времени, жестко лимитированное, в условиях дефицита времени;
- особенности принятия решений при выполнении работы; самостоятельность, ответственность, самоконтроль. Требования к стрессоустойчивости;
- преобладающий вид памяти. Требования к памяти. Устойчивость памяти в условиях напряженности (эмоционально-мнемоническая устойчивость), а также к факторам, вызывающим стрессовые состояния;
- особенности речи: удельный вес речи в профессиональной деятельности, требования к речи;
- внимание и его особенности: широта, интенсивность, устойчивость, роль внимательности как качества специалиста.

В. Требования к эмоционально-волевой сфере

1. Характеристика преобладающих эмоциональных состояний.

2. Типичный уровень нервно-психической напряженности труда.

3. Особые требования к эмоционально-волевой сфере (например, сочетание монотонии с эмоциональными перегрузками).

4. Воля и ее особенности. Основная направленность волевого процесса (управление техникой, людьми, собой и т. д.).

Г. Типичные психологические состояния в процессе труда

1. Монотония и утомление.

2. Соматогенные психологические состояния в процессе труда (гипоксия, перегревание и др.).

3. Другие состояния, свойственные данной профессии, рабочему посту либо данному индивиду, в том числе состояния внимательности и невнимательности (по часам рабочей смены, отдельным событиям и т. д.).

Д. Ансамбли профессионально значимых качеств (ключевые квалификации)

1. Общая и специфическая направленность личности. Структура, широта, активность, устойчивость и действенность мотивации.
2. Социально-профессиональная ответственность.
3. Оптимизм.
4. Внушаемость как желательное и нежелательное свойство личности. Мера опасности повышенной внушаемости для профессиональной деятельности (недопустима, весьма нежелательна, нежелательна, допустима).
5. Нравственно-ценностная устойчивость личности (особо необходима, необходима, важна, желательна, не является обязательным профессионально значимым качеством).
6. Профессиональные и инновационные способности. Их структура, качественно-количественная характеристика, обязательность (или необязательность) для нормальной профессиональной деятельности.
7. Особенности характера: необходимые, желательные, допустимые, нежелательные, категорически противопоказанные (социальная активность, принципиальность, честность, решительность, самостоятельность, смелость, инициативность, организованность, дисциплинированность, коллективизм, конформизм, оптимизм, пессимизм, уступчивость, терпение, внимательность и др.).

Е. Противопоказания и ограничения

1. Последствия ошибок и особые требования к безопасности труда.
2. Характеристика профнепригодности.
3. Половозрастные ограничения.
4. Профессиональные вредности и льготы.
5. Профессиональные деформации личности.

В этой связи профессиограмма является научной основой для определения и уточнения перечня разработки штатно-организационных структур организаций и учреждений, формулирования функциональных обязанностей и должностных инструкций.

К задачам профессиографии относится также прогностическое изучение процесса, профессионализации и специализации профессиональной деятельности, определение характера предстоящих изменений в структуре профессий и специальностей в целях разработки научных рекомендаций по внесению корректив в системы профессиональной ориентации, отбора, подготовки, распределения и расстановки кадров.

Важной задачей профессиографии является разработка квалификационных требований для проектирования и организации обучения конкретных специалистов, а также для определения форм и методов оценки уровней их квалификации. В данном случае профессиограмма специальности разрабатывается и используется как ее квалификационная характеристика.

Виды профессиограмм, их структура и содержание

В отечественной профессиографии принято классифицировать профессиограммы на *частные, комплексные, целевые и специальные*.

Класс *частных профессиограмм* делится на пять видов:

1. Физиологические, дающие физиологическую, медико-биологическую характеристику специальности.

2. Санитарно-гигиенические профессиограммы, дающие санитарно-гигиеническую характеристику специальности с точки зрения воздействия санитарно-гигиенических условий на организм человека в ходе деятельности.

3. Психологические профессиограммы или психологически ориентированные профессиограммы, определяющие узко специализированные требования к психике человека. Они включают: описание внешней картины труда, трудового поведения («фотография» рабочего дня, хронометраж, временная динамика рабочей активности, описание рабочего места, типичных ошибок и др.) и описание внутренней картины труда (реакция личности, ее интегральные образования: направленность, характер, способности, темперамент, структуры научения и опыт; психические состояния и процессы: воля, внимание, мышление и особенности психомоторики).

4. Социологические – содержащие социальные характеристики специальностей.

5. Экономико–организационные – дающие характеристику специальности с точки зрения ее социально-экономической сущности. Речь идет об условиях оплаты, режиме труда и отдыха и т. д.

Таким образом, использование частных профессиограмм ограничено содержательно-предметной областью и предназначением для специфических целей и задач. Они пригодны для использования только в одном виде профессионального отбора, например в психологическом.

При всестороннем описании профессии или специальности с использованием результатов профессиографирования методами различных наук составляется *комплексная профессиограмма*.

Комплексные профессиограммы сложны в разработке. Такая профессиограмма имеет универсальный характер, так как включает в свое содержание общую информацию и обобщенные характеристики профессиональной деятельности, имеет многоцелевой характер и действительна для всех видов работ и специальностей. Совершенно очевидно, что в этой связи для целей профотбора комплексная профессиограмма малоприменима.

Если в качестве основания для классификации профессиограмм берется целевое предназначение, то такие профессиограммы называют *целевыми (специальными)*. Целевые профессиограммы узкоспециализированы, содержат, как правило, описание одной специальности или класса сходных специальностей (должностей).

В профессиографии в качестве конечных целей профессиографического описания деятельности определяют: профессиональную ориентацию, профессиональный отбор, профессиональную подготовку, профессиональную адаптацию, профессиональное развитие (совершенствование и самосовершенствование), проектирование или рационализацию рабочего места для специалиста, оптимизацию условий и режима профессиональной деятельности и др. Целеполагание предопределяет структуру, объем и содержание схемы профессиограммы,

фокусирует и специализирует выбор источников, основных форм и методов сбора необходимой и достаточной информации для ее наполнения.

Специальные профессиограммы разрабатываются для использования в следующих целях:

1. Для профессиональной ориентации и профконсультации (используется информационное профессиографирование). Профессиограмма для профессиональной ориентации и профконсультации включает философию и предназначение, социальную значимость, роль и место той или иной профессии в обществе, содержит описание всех основных ее аспектов, способы ее освоения, перспективы развития и т. д. Их особенность в том, что они должны содержать знания о значимости и месте профессии в общественной системе разделения труда, о технологиях и техниках, с которыми она связана; описание конкретной специальности, привлекательное и доступное для прочтения и понимания широким кругом населения. Яркое описание профессии предполагает показ ее социальной значимости, демонстрацию наиболее удачных примеров овладения ею, описание конкретной специальности. В профессиограмме указывается также, какими знаниями и психологическими качествами должен обладать кандидат на обучение конкретным специальностям; данные об условиях труда (службы) и о трудовых действиях. Прописывается, где и какими способами осуществляется подготовка специалиста по данной специальности: высшее учебное заведение, среднее специальное учебное заведение, краткосрочные курсы, самостоятельное овладение знаниями на рабочем месте, инструктаж.

В схему информационного профессиографирования включены следующие вопросы:

1. Общая характеристика профессии:
 - социальная ценность результатов труда;
 - история и перспективы развития профессии.
2. Обзорная характеристика профессиональной деятельности:
 - основные профессиональные функции, задачи и действия;
 - общая характеристика орудий и средств труда.
3. Общая характеристика условий труда:
 - микроклиматические условия труда;
 - социальные и социально-психологические условия труда;
 - режим труда.
4. Типичные требования, предъявляемые профессией к психофизиологическим свойствам и психологическим качествам человека, а также к его здоровью.

5. Информация об учебных заведениях, готовящих данных специалистов, и о возможностях профессионального роста.

Информационное профессиографирование проводится посредством аналитического изучения специальной-профессиональной литературы, методами изучения документации и интерпретации.

2. Профессиограмма для профессионального психологического отбора (проспектированное и прогностическое профессиографирование). Проспективная профессиограмма для профессионального отбора имеет иную структуру и

содержание. Она ориентирует на выявление преимущественно стабильных, устойчивых профессионально важных качеств, дифференцирующих людей по эффективности деятельности; содержит максимально возможный свод требований к необходимым и некомпенсируемым свойствам личности специалиста и противопоказаниям; дает структуру качеств, обеспечивающих достижение высокого уровня профессионального мастерства. Проспектированное профессиографирование отражает динамику профессионального развития специалиста и профессионала.

Система профессионального образования в России основывается на образовательных стандартах. Международная организация труда рекомендует строить образование на основе профессиональных стандартов, которые отвечали бы потребностям молодежи и взрослых в получении профессиональной подготовки в течение всей жизни и на всех уровнях квалификации и компетенции. Реализация этого положения обуславливает необходимость проспектированного профессиографирования.

На основе концепции профессионального становления личности разработана модель *проспектированной профессиограммы*. Ее назначение — проектирование профессионального роста специалиста, область применения — аттестация персонала, профконсультирование, оказание помощи службам занятости.

Основные положения этого типа профессиографии. Существенная особенность данного подхода заключается в проектировании профессиограммы, отражающей динамику изменения ведущей деятельности и личности на разных стадиях профессионального становления: оптации, профессионального образования (подготовки), профадаптации, первичной и вторичной профессионализации и мастерства.

На каждой стадии приводятся следующие структурные составляющие деятельности:

- конкретные виды деятельности, направляемые стратегическими целями и мотивами;
- профессиональные действия, направляемые тактическими целями;
- способы осуществления действий в конкретных условиях и оценка их результативности.

Эти структурные компоненты деятельности являются основой для выделения профессиональных функций специалиста: мотивирующей, целевых и операционных. Реализация профессиональных функций приводит к развитию основных подструктур личности специалиста: профессиональной направленности, профессиональной компетентности, профессионально важных качеств и психофизиологических свойств.

Схема проспектированной профессиограммы:

1. *Паспорт профессии:*

- тип профессии и ее отраслевая принадлежность;
- уровень образования и ступени (категории) квалификации;
- смежные специальности и профессии;

- социально-профессиональные ограничения.

2. Подготовка кадров:

- форма и уровни профессионального образования и подготовки кадров;
- уровень получаемой квалификации;
- перспективы профессионального роста и карьеры.

3. Характеристика ведущей деятельности на каждой стадии профессионального становления:

- функции;
- конкретные виды деятельности;
- типовые профессиональные задачи;
- профессиональные умения.

4. Проспектированная психограмма на каждой стадии профессионального становления:

- ведущая деятельность;
- основные подструктуры субъекта деятельности:
 - профессиональная направленность;
 - профессиональная компетентность;
 - профессионально важные качества (ключевые квалификации);
 - профессионально значимые психофизиологические свойства;
- психологическая характеристика каждой подструктуры личности,

5. Санитарно-гигиенические условия труда:

- режим труда;
- нервно-психическая напряженность;
- сенсомоторная и перцептивная сферы;
- медицинские противопоказания.

Прогностическое профессиографирование применяется в целях выдачи обоснованных рекомендаций по совершенствованию профессиональной деятельности либо проектирования профессионального роста и карьеры работников.

Разработка профессиограммы ведется по следующей схеме:

1. Общая характеристика профессии:

- история и перспективы развития профессии;
- социально-экономические условия выполнения профессиональной деятельности;
- профессиональная среда.

2. Содержание и объем профессионального поля:

- характеристика профессионального поля,
- факторы, определяющие профессиональное поле;
- прогноз развития профессионального поля.

3. Профессиональное образование, подготовка и повышение квалификации:

- уровень профессионального образования;
- профессиональная подготовка;
- повышение квалификации.

4. Профессиональная мобильность работника:

- широта профиля специалиста;
- уровень ключевых квалификаций;
- возможности смены специальности и профессии.

5. Оценка перспективности профессии:

- профессионально-психологический потенциал личности;
- профессиональная активность работника;
- профессиональное самосовершенствование и карьера.

Прогностическое профессиографирование использует генетические методы, а также моделирующие эксперименты.

3. Профессиограмма для профессиональной подготовки разрабатывается как неотъемлемая часть модели подготовки специалиста - образовательно ориентированная профессиограмма. Подобная профессиограмма включает описание психологических норм и требований к деятельности и личности специалиста. Профессиограмма для обучения специалиста очень близка по своему содержанию к профессиограмме для профессионального отбора. Кроме всего прочего, она содержит профессионально-должностные требования (ПДТ), которые должны быть сформированы в ходе обучения специалиста и включают в себя совокупность профессиональных знаний, умений и навыков для обеспечения необходимого уровня эффективности профессиональной деятельности. Другим элементом модели является квалификационный профиль – сочетание необходимых видов профессиональной деятельности, степени их квалификации и квалификационных разрядов. Модель также включает результаты анализа профессиональной деятельности передовых работников и динамику формирования молодых специалистов и возможность совмещения профессий.

В основу образовательно ориентированного профессиографирования положена идея о субъектности профессии: носитель профессии является подлинным субъектом деятельности и характеризуется рядом специфических признаков. Авторы образовательно ориентированного профессиографирования определили его сущность и технологии проектирования профессиограмм.

Элементы профессиограммы выполнены в блочно-модульном варианте, что обеспечивает реализацию принципов гибкости, вариативности, технологичности и многоаспектности ее использования. Блочно-модульная структура позволяет наполнять профессиограмму необходимыми модулями профессиональной и социальной компетентности в зависимости от статуса образовательного учреждения, целей и задач профессионального образования, требуемого уровня квалификации.

Блок «*Паспорт профессии*» включает краткие сведения о наименовании профессии и специальностей, кодификации, профессиональном направлении, назначении профессии и уровне профессионального образования.

Блок «*Основной объект (сфера) профессии*» содержит сведения о типе профессии: «человек — природа», «человек — человек», «человек — техника»,

«человек — знаковая система», «человек — художественный образ», о ведущих объектах профессии (значимых функциях и особенностях объектов профессии). Содержание этого блока является отправной точкой, основой, на которой базируется содержание всех остальных блоков профессиограммы.

Блок *«Ключевые ценности профессии»* включает в себя сведения о совокупности значимых, ведущих профессиональных принципов личности, особых отношений к предмету профессии.

Блок *«Предметно-профессиональная компетентность»* содержит характеристику профессиональной среды как полисистемного образования. Специалист должен иметь полное и системное представление о том, к какой сфере относится профессия, на какие основные объекты она направлена, что собой представляют эти объекты, какое значение имеет в этой сфере результат или продукт труда, в чем состоит результат труда, каково исходное состояние предмета, на который направлено воздействие с целью получения результата, каков характер воздействий, в каком порядке, какими средствами и в каких условиях они осуществляются. Поэтому в профессиограмме учитываются взаимосвязи результата труда, исходного предмета труда, средств производства и процесса производства.

Блок *«Социально-профессиональная компетенция»* включает следующие направления субъектности личности:

- развитие мыслительного потенциала;
- возможности саморегуляции и саморазвития личности;
- направленность личности на «стратегию успеха»;
- гибкость и мобильность личности в рыночных условиях.

В профессиограмме предусматриваются и вопросы экологической, правовой и экономической культуры.

Блок *«Специальные психофизиологические требования»* содержит требования к психофизиологическим особенностям работника, обусловленные профессией: медицинские противопоказания, требования к полу, возрасту, уровню развития анализаторов, санитарно-гигиенические требования.

Каждый блок состоит из модулей, модуль — из модульных элементов, а последние — из модульных единиц. Модульные составляющие профессиограммы являются относительно самостоятельными организационно-содержательными единицами, соответствующими определенным компонентам профессиональной деятельности.

Модульные составляющие профессиограммы имеют единую структуру. Любой модуль включает:

- наименование модуля (модульного элемента или модульной единицы);
- уровень профессиональной подготовки;
- шифр;
- параметры профессии (характеристики, содержательно раскрывающие описываемый компонент профессии);
- степень овладения параметрами профессии (показатели, характеризующие подготовленность работника к выполнению профессии по описываемому компоненту);

- критерии оценки достижений (признаки, по которым устанавливается уровень подготовленности специалиста).

Профессиограмма имеет многофункциональное назначение и предназначена для научно обоснованного отбора содержания образования, разработки системы входного и итогового контроля качества подготовки выпускника и механизмов диагностики его профессиональной подготовленности, обеспечения мониторинга профессионального становления личности специалиста.

4. Профессиограмма для оптимизации условий и режима деятельности ориентирована на всесторонний учет временных параметров и утомительности отдельных действий и операций, регистрацию распределения микропауз и динамики работоспособности в течение рабочего дня, указание изменчивости психических функций под воздействием утомления и т. п. Данный тип профессиограммы называется диагностический.

Диагностическое профессиографирование проводится в случаях выяснения причин низкой производительности труда, неудовлетворительного качества продукции, аварийности, травматизма, текучести кадров и др. Этот тип профессиографирования является поисковым, главное — установление причин, обуславливающих наличие названных фактов.

Для установления диагноза изучают факторы производственной среды, которые оказывают постоянное воздействие на человека в процессе деятельности, определяют их соответствие возможностям человека, а также характер взаимосвязей, складывающихся в процессе труда между основными его составляющими: субъектом труда, предметом, орудиями и условиями труда.

Схема диагностического профессиографирования включает следующие компоненты:

1. Содержание деятельности:

- предмет и задачи труда;
- требования к качеству результата работы.

2. Орудия труда:

- вид и режим работы;
- органы управления;
- пространственная организация рабочего места.

3. Деятельность субъекта труда:

- виды действия и их характеристика;
- характер планирования и исполнения работы;
- виды помех, затрудняющих нормальное протекание профессиональной деятельности;
- виды ошибок, брака, травм, возникающих в процессе труда.

4. Организация труда:

- структура производственного взаимодействия работников;
- планирование работы и контроль за ней.

5. Требования профессии к личностным, психологическим и психофизиологическим качествам субъекта труда.

6. Диагностика причин низкой эффективности деятельности субъекта труда.

7. Опытнo-экспериментальная проверка гипотезы по усовершенствованию профессиональной деятельности.

Диагностическое профессиографирование осуществляется методами сбора эмпирических данных (анализ заданий, наблюдаемый опрос, хронометраж и др.).

4. Профессиограмма для проектирования и рационализации рабочего места (методическое профессиографирование). Методическая профессиограмма разрабатывается на основе анализа физических и социальных компонентов профессиональной среды: микроклимата, организации труда, шума, физических и психических нагрузок и т.д. Данная профессиограмма может быть основанием для совершенствования конструкции рабочей зоны и рабочего места специалиста, профессиональной среды в целом.

Методическое профессиографирование позволяет подобрать или разработать адекватные методы исследования профессионально значимых качеств и состояний субъекта труда для изучения динамики их изменения и характера функционирования.

В зависимости от цели и задач исследования схема методического профессиографирования меняется. Например, при изучении влияния режима труда и отдыха на профессиональную усталость, пресыщенность, безразличие, пассивность применяют такую схему:

1. Содержание деятельности субъекта труда:

- виды действий и их характеристика;
- характер планирования и исполнения работы;
- эмоциональные проявления;
- виды помех на рабочем месте;
- виды ошибок, брака, травм, возникающих в процессе деятельности.

2. Условия труда:

- санитарно-гигиеническая среда (температура воздуха, запыленность, влажность и др.);
- физическая среда (освещенность, шум, вибрация и др.);
- режим труда;
- форма оплаты труда и поощрения.

При изучении профессионального мастерства специалистов применяется следующая схема профессиографирования:

1. Содержание деятельности:

- требования к квалификации работников (профессиональные знания, умения и навыки, а также качества и способности);
- права и обязанности работника.

2. Организация труда:

- повышение квалификации;
- профессионально-психологический потенциал;
- творческие способности.

3. Деятельность субъекта труда:

- виды действий и их характеристика;
- планирование работы и контроль за ней;
- особенности индивидуального стиля деятельности.

Завершающим этапом методического профессиографирования является экспериментальная проверка адекватности выделенных пунктов поставленным задачам изучения профессии.

Резюмируя сказанное, можно сделать вывод, что теоретические основы профессиографии позволяют определить структуру профессиональной деятельности и субъекта труда, выделить области применения профессиограмм: профконсультация и профориентация, профотбор и профподбор, аттестация и проектирование карьеры, образование и повышение квалификации.

В обобщенном виде *типовая структура целевой профессиограммы* содержит 7 разделов.

1. Общие сведения о специальности:

- наименование и назначение профессии;
- характеристика рабочей зоны и рабочего места;
- характеристика средств и орудий труда;
- общая и специальная профессиональная подготовка специалиста;
- функциональные обязанности специалиста;
- критерии эффективности деятельности.

2. Содержание деятельности:

- описание и анализ основных действий и операций;
- профессиональные задачи, решаемые специалистом;
- особенности приема информации;
- особенности переработки информации и принятия решений;
- структура исполнительских действий;
- анализ ошибок в деятельности специалиста;
- соотношение загруженности в ходе работы психологических функций.

3. Условия деятельности:

- санитарно-гигиенические условия;
- режим труда и отдыха специалистов.

4. Социально-психологические факторы деятельности:

- характеристика рабочей группы, в составе которой специалист выполняет обязанности;
- роль и место специалиста в системе внутригрупповых связей;
- мотивационные аспекты совместной деятельности;
- особенности социально-психологической и профессиональной адаптации специалистов.

5. Динамика психического состояния специалиста в процессе деятельности:

- характер и степень изменения активности психофизиологических функций и работоспособности;
- преобладающие эмоциональные состояния;

- влияние динамики состояний на эффективность деятельности;
- основные формы профессиональной заболеваемости и травматизма.

6. Психограмма:

- основные личностные качества, необходимые специалисту;
- ведущие сенсорно-перцептивные характеристики;
- профессионально важные качества мышления;
- профессионально важные характеристики памяти;
- свойства, определяющие успешность моторных действий;
- соотношение в процессе деятельности личностных, перцептивных, гностических и моторных качеств.

7. Противопоказания к деятельности.

Таким образом, психологическое изучение профессий, проводимое для разных целей, имеет специфические особенности, отражающиеся в программе построения исследования; в методах, реализуемых в исследовании; в глубине, детальности и широте рассмотрения разных характеристик одной и той же профессии, а также в форме представления материала.

4.3. Методы психологического изучения профессиональной деятельности

Сложность и многоплановость психофизиологического подхода к анализу такого сложного психологического феномена, как деятельность, обуславливают необходимость привлечения широкого круга методов. В настоящее время сложилась целостная система методов психологического изучения деятельности, включающая три основные группы (рис. 6): организационные методы; методы сбора эмпирических данных о профессиональной деятельности; методы обработки, интерпретации и систематизации эмпирического материала.

К организационным методам (*первая группа*) относятся сравнительный, комплексный и лонгитюдный методы.

Сравнительный метод предполагает возможность сопоставления полученных данных с уже имеющимися, т. е. язык шкалы должен соответствовать установленным или принятым нормам (например, 10-балльная шкала, 5-балльная шкала и т. п.).

Комплексный метод означает использование для изучения одних и тех же характеристик разных методов для повышения их достоверности.

Лонгитюдный (лонгитюд – длинный, продолжительный) метод предполагает исследование одного и того же явления на протяжении длительного времени (в одних и тех же или варьирующихся условиях). Лонгитюдное исследование является наиболее эвристическим для описания деятельности.

Вторую группу методов составляют методы сбора эмпирических данных о профессиональной деятельности. К ним относятся:

- методы изучения условий и некоторых объективных характеристик деятельности: гигиены труда (изменение влажности, освещенности, уровня шума, температурного режима и т. д.); физиологии труда (электроэнцефалография,

электромиография, электрокардиография и т. д.); кибернетики, эргономики и других дисциплин);



Рис. 6. Методы психологического изучения профессиональной деятельности

- методы изучения психологических особенностей профессиональной деятельности (анализ документов, наблюдение, опрос (анкетирование и беседа); экспертный опрос; анализ ошибок в работе специалиста; хронометраж; алгоритмический анализ; самонаблюдение и самоотчет (трудовой метод); эксперимент;

- методы изучения личности специалиста (биографический метод; анализ документов; наблюдение и самонаблюдение; эксперимент; методы изучения познавательных процессов; личностные опросники; проективные методики; анализ практических результатов деятельности; приборные (фото- и киносъемки, компьютерные методики, специальные приборы);

- методы изучения факторов групповой деятельности (шкалы приемлемости; групповая оценка личности; метод обобщения независимых характеристик К. К. Платонова; социометрический метод; гомеостатический метод).

Гомеостатические исследования осуществляются с использованием специально разработанных диагностических устройств – гомеостатов (или ком-

плексов, действующих по принципу гомеостатов), приборов, позволяющих эффективно совершать какое-либо коллективное действие лишь при условии согласованных действий испытуемых. Они применяются тогда, когда необходимо оценить совместную деятельность специалистов.

Третья группа методов – методы обработки, интерпретации и систематизации эмпирического материала. Данную группу составляют две подгруппы методов:

- количественные (статистические) методы включают методы первичной обработки данных (определение среднего значения, стандартного отклонения, дисперсии) и методы многомерного анализа, предполагающие корреляционный, факторный, дисперсионный, кластерный и другие виды анализа;

- качественные методы – методы экспертной оценки, сравнительного анализа эмпирических данных, контент-анализа.

Для *интерпретации* данных используются две группы методов: структурные и генетические.

Структурные методы предполагают фиксирование составных частей и установление структурной связи как внутри данной характеристики, так и связей характеристик между собой. Выделяют структурно-системный и функционально-структурный анализ.

Генетические методы связаны с анализом динамики развития феноменов с выделением фаз, стадий и т. п. В процессе их применения осуществляется развертка интерпретируемых явлений, процессов (показателей) во времени, выяснение того, откуда они берут свое начало, по каким закономерностям развиваются и как будут развиваться дальше.

Для *систематизации эмпирического материала*, как правило, используются содержательно-психологические методы, основывающиеся на применении принятых теоретических концепций и теорий (например, теориях внимания, памяти, мышления и др.), а также методы теории распознавания образов и др.

Требование комплексности профессиографического исследования обуславливает и состав методов сбора, эмпирических данных о специальности.

Дополним методы, наиболее широко применяющиеся в психологии труда (методы психологи труда были подробно рассмотрены в разделе 1.6).

Метод анализа документов. Документы как источник профессиографической информации особую ценность представляют на первом этапе изучения каждого вида профессиональной деятельности. Анализ документов, как правило, предваряет применение других методов.

Тщательный анализ документов позволяет уже в начале исследования составить целостное представление о профессии и выявить ряд ее наиболее принципиальных характеристик и особенностей: выяснить точное наименование специальности (должности); определить цели и задачи деятельности, степень ее значимости; ознакомиться с функциональными обязанностями специалиста, условиями и режимом труда, требованиями к технике безопасности, основными направлениями общения и обмена информацией; выделить наиболее ответственные и сложные операции, наиболее распространенные ошибки и срывы,

характер профессиональных заболеваний; провести первичную оценку зависимости качества работы специалиста от характера межличностных отношений в группе и т. д.

Работа с документами, кроме того, дает возможность овладеть профессиональной терминологией и определить возможности ее сочетания в рамках профессиограммы с терминами и понятиями, используемыми в психологии. В ходе анализа документов целесообразно также определить историю данной профессии и основные направления ее дальнейшего развития. Особую ценность может представлять информация такого рода для профессиограмм, разрабатываемых в интересах профконсультации и профориентации. Наконец, тщательное изучение документов позволяет определить наиболее оптимальное направление и особенности методического обеспечения дальнейшего исследования профессии, выработать гипотезу относительно психофизиологической и социально-психологической структуры изучаемой деятельности.

В ходе профессиографического исследования могут быть различающиеся между собой как по форме фиксации, так и по содержанию сведений.

По *форме регистрации информации* о профессиональной деятельности документальные источники обычно подразделяют на:

- письменные (сведения изложены в форме текста);
- статистические (в них форма изложения – преимущественно цифровая информация);
- иконографические (кино-, фото-, видеодокументы, картины и т. д.);
- фонетические (магнитофонные записи, записи на лазерных дисках, грампластинках);
- электронные (машиночитаемая форма на магнитных носителях, электронная почта, Интернет).

Письменные документы – наиболее распространенный вид документации. Для психологического изучения деятельности могут быть использованы правовые акты, приказы и директивы (или их отдельные пункты), регламентирующие профессиональное поведение специалистов; руководства, наставления, инструкции, технологические схемы и технические паспорта; программы обучения, частные методики, учебные и методические пособия; отчеты и другие материалы научно-исследовательских работ по данной профессии; журналы и ведомости, характеризующие качество профессиональной подготовки специалистов; трудовые книжки; протоколы собраний; медицинские книжки; архивные материалы; некоторые личные документы и т. д.

Определенная информация содержится и в личных документах, удостоверяющих личность, отражающих уровень и вид общего и профессионального образования, достижения в различных видах человеческой деятельности (спорт, открытия и изобретения, творческие достижения), состояние здоровья, конкретный профессиональный и жизненный опыт, результаты социально-психологического изучения, психофизиологического обследования и т. д.

По принятым в делопроизводстве правилам все письменные документы подразделяют на документы постоянного хранения (через 10 лет передаются в

архивы) и документы временного хранения (через определенные сроки уничтожаются).

От формы, в которой зафиксирована информация, т. е. от вида документа, зависят цели его анализа. При этом наиболее общими из них являются: выявление основных действий и операций в профессиональной деятельности; получение целостного представления о деятельности конкретных специалистов.

По виду содержащейся информации документация может быть следующих видов:

- техническая – обеспечивает изучение расчетных параметров техники и конструкций, нагрузок на сенсорные и моторные функции человека, требований к восприятию, вниманию, памяти, сенсорной реакции и т. д.;

- технологическая (оперативная) – представляет сведения о последовательности и способах действий и поведения специалиста, о требованиях отдельных, наиболее сложных операций к различным индивидуальным особенностям человека, об организации взаимодействия специалиста с другими лицами внутри трудового коллектива и за его пределами;

- кадровая – позволяет собрать информацию о возрасте, стаже работы, профессиональной подготовленности, квалификации, поощрениях и наказаниях, выделить «лучших» и «худших» специалистов, чтобы в ходе последующего исследования сравнить уровни сформированности у них различных индивидуально-психологических качеств;

- по авариям и происшествиям – представляет сведения об авариях, срывах в выполнении обязанностей, происшествиях, частоте их возникновения, а также о лицах, наиболее часто допускающих ошибки;

- медицинская – представляет сведения о частоте и динамике обращений за медицинской помощью специалистов в течение дня, недели, месяца, года, о причинах обращений и индивидуальных особенностях обращающихся, о случаях и видах травматизма в ходе деятельности, о специфике профзаболеваний;

- социальная – характеризует специалистов с точки зрения их общественной активности, мотивов деятельности, преобладающих увлечений и интересов, позволяет определить основные проблемы профессиональной деятельности, возможные направления их разрешения и т. д.

По типу содержащейся в них информации выделяют следующие виды документов:

1. Документы, содержащие профессиональные нормы (нормативы) профессиональной деятельности: правовые акты; приказы и директивы; руководства, наставления и инструкции; спецификации, стандарты (ГОСТы) и т. п.

В этих документах выявляются, изучаются и описываются цели, основные задачи, специфика и условия деятельности, конструктивные особенности рабочего места, режим труда и отдыха, правила и нормы профессионального поведения специалистов.

2. Документы информационно-справочного, научного и мемуарно-литературного характера: справочные издания, базы данных, информационно-справочные системы; диссертации, отчеты по НИР, монографии, учебная и методическая литература; художественная, мемуарная и историческая литература.

В этих документах изучению и описанию подвергаются: предназначение, социальная значимость, характер, формы и динамика субъективного отражения деятельности представителями профессии, особенности их эмоционально-волевой и мотивационно-ценностной сферы, доминирующие и наиболее яркие переживания, типичные профессиональные и личностные затруднения и проблемы.

Таким образом, анализ различных видов документальных источников, содержащих прямую или косвенную информацию о профессии, является одним из необходимых методов психологического изучения деятельности. Он используется, как правило, на первых этапах исследования и позволяет, с одной стороны, непосредственно собрать информацию, необходимую для заполнения различных разделов профессиограммы, с другой – спланировать дальнейшее изучение деятельности с помощью других методов. В то же время следует помнить, что многие данные документов и особенно результаты их психологической интерпретации требуют перепроверки в ходе дальнейшего исследования.

Метод наблюдения является одним из основных методов психологического изучения профессиональной деятельности. Он состоит в прямом восприятии исследуемого объекта на основе регистрации избранных единиц (показателей, признаков), характеризующих особенности изучаемой деятельности, поведения личности, коллектива, отдельные акты, психические реакции, речевые действия, операции деятельности.

Общая характеристика метода наблюдения. *Состав процедуры:* определение задачи и цели (для чего, с какой целью?); выбор объекта, предмета и ситуации (что наблюдать?); выбор способа наблюдения, наименее влияющего на исследуемый объект и наиболее обеспечивающего сбор необходимой информации (как наблюдать?); выбор способов регистрации наблюдаемого (как фиксировать наблюдаемые явления?); детальная фиксация получаемой информации с использованием средств регистрации; обработка и интерпретация полученной информации (каков результат? какие выводы следуют из полученной информации?).

Предмет наблюдения – вербальные и невербальные акты поведения отдельного человека, группы или нескольких групп в определенных условиях социальной или профессиональной среды и в конкретных ситуациях: речевые акты, их содержание, последовательность, направленность, частота, продолжительность, интенсивность, экспрессивность, особенности семантики, лексики, грамматики, фонетики, синхронизация; выразительные движения, экспрессия лица, глаз, тела; движение, перемещения и неподвижные состояния людей, дистанция между ними, скорость и направление движения, соприкосновения; физическое воздействие: касание, толчки, удары, поддержка, совместные усилия, передача, отнятие, задержка; сочетание перечисленных признаков.

Типы наблюдения: основные и дополнительные.

Основные виды наблюдения: житейское (бессистемное) и научное (целенаправленное).

Научное наблюдение может быть не включенным (дистантным) и включенным. Включенное наблюдение предполагает наблюдение профессиональной

деятельности специалиста или группы «изнутри», когда наблюдатель становится полноправным ее членом. Включенное наблюдение обладает большими достоинствами. Оно дает возможность увидеть многие скрытые стороны человека как субъекта трудовой деятельности. Однако включенное наблюдение не всегда возможно и осуществимо по различным объективным причинам. Наряду с ним активно используется дистантное наблюдение, т. е. наблюдение со стороны. При таком наблюдении исследователь не становится участником деятельности или какого-либо группового процесса, где он изучает субъекта деятельности или его действия (операции). Свое поведение он организует значительно проще: главное, что от него требуется, – это остаться не замеченным со стороны изучаемого лица.

Дополнительные виды наблюдения: открытое и скрытое (инкогнито); стандартизированное и нестандартизированное (дневниковое); полевое (естественные условия) и лабораторное; случайное и систематическое; ограниченное и длительное; сплошное и выборочное; констатирующее и оценивающее; внешнее и внутреннее (самонаблюдение); смешанного типа; контролируемое (регистрация по заранее отработанной процедуре) и неконтролируемое.

Преимущества метода наблюдения: непосредственное восприятие и фиксация актов социально-профессионального поведения; отражение конкретных процессов в конкретных ситуациях; более точное измерение степени интенсивности актов или способов поведения; возможность проверки опосредованных способов (анкет и опросников); снятие влияния установок на стереотипность ответов вопросников и соответствующих форм психологической защиты; возможность целостной оценки социальной ситуации.

Недостатки метода наблюдения: сильное влияние установок, психических и функциональных состояний наблюдателя на результаты его деятельности; перцептивная готовность на подтверждение своей гипотезы; влияние лиц, за которыми осуществляется наблюдение; трудности интерпретации вследствие каузально-атрибутивных искажений; значительные затраты времени; ошибки личностного и психологического происхождения:

- «галлоэффект» (галло -радужные круги вокруг Солнца и Луны), основывающийся на обобщенном впечатлении наблюдателя, оценке в «черно-белых красках» отдельных проявлений личности специалиста;

- «эффект снисхождения», проявляющийся в тенденции давать преувеличенно положительную оценку происходящему;

- «ошибка центральной тенденции», заключающаяся в стремлении усреднять оценки наблюдаемых процессов;

- «логическая ошибка», основывающаяся на ложности суждения о тесноте связи каких-либо качеств человека (например, тенденция считать, что обходительные люди обязательно добрые);

- «ошибка контраста», т. е. подчеркивание черт испытуемого, противоположных имеющимся у наблюдателя;

- «стереотипы первого впечатления» – зависимость отношения к человеку от первого впечатления, часто определяемого профессиональными, этническими и возрастными факторами.

Необходимо заметить, что регистрируемые в ходе наблюдения эмпирические признаки предмета наблюдения являются категориями наблюдения. Категории наблюдения могут быть описательными и оценочными. Описательные категории наблюдения фиксируют конкретные фактические проявления количественно-качественных показателей объекта. Например, количество действий или операций, выполненных за определенный период. Оценочные категории наблюдения фиксируют оценку наблюдателем состояния проявляемых свойств. Так, реакция окружающих на высказывание специалиста (положительная, отрицательная или нейтральная) может служить косвенным показателем его авторитета.

Данные категории конкретно проявляются в единицах наблюдения. Ими: принято считать доступные наблюдению простые или сложные действия объекта наблюдения, например, слова, движения руками или ногами, изменения позы и т. п. Для регистрации единиц наблюдения используются соответствующие методические документы: *карточка наблюдения* предназначена для регистрации признаков наблюдения в строго формализованном и обычно закодированном виде (наблюдатель может использовать несколько карточек – по одной на каждую единицу наблюдения); *протокол наблюдения* предназначен для комбинированной регистрации результатов наблюдения в формализованных и неформализованных процедурах и отражает в себе алгоритм взаимодействия различных карточек наблюдения; *дневник наблюдения* предназначен для фиксации результатов наблюдения (в нем отмечаются не только сведения об объекте, но и действия исследователя в ходе наблюдения, дается оценка инструментария); *стенограмма* как письменная форма аудиозаписи результатов наблюдения; *описание* результатов наблюдения на основе просмотра и анализа кино- и видеосъемки.

Опрос как метод сбора профессиологической информации. *Опрос* – это метод получения первичной информации о профессии, основанный на устном или письменном обращении к специалистам с соответствующими вопросами. Метод опроса – один из первых методов, нашедших применение в профессиографии и имеющий широкое распространение в практике современных исследований. Он применяется главным образом для изучения тех элементов трудового процесса, которые трудно поддаются оценке с помощью объективных методов и, в первую очередь, для выявления социально-психологических характеристик деятельности: преобладающих мотивов, интересов и увлечений специалистов, наиболее желательного для профессии опыта их социального поведения и деятельности, содержания жизненных планов, особенностей отношений к различным аспектам профессии и т. п.

Цели опроса на этапах профессиографического исследования могут быть разными. Они определяют и специфику наиболее релевантной для ситуации исследования формы опроса:

1. На этапе проектирования профессиографического исследования проводится экспресс-опрос наиболее известных, компетентных и опытных специалистов (экспертов) в форме интервью или беседы для установления значимых переменных и выдвижения гипотез.

2. В ходе профессиографического исследования форма экспертного опроса применяется как основное средство сбора профессиографической информации.

3. На завершающем этапе профессиографического исследования для уточнения, расширения и контроля профессиографических данных, полученных другими методами, опрос используется в форме повторной процедуры опроса части лиц, входящих в выборку.

Опросы могут проводиться непосредственно лицом к лицу в форме интервью, беседы или заочно через анкеты и опросники, предназначенные для самостоятельного заполнения.

По *характеру взаимодействия* между исследователем и опрашиваемым можно выделить два вида, опроса: анкетирование и интервью (беседу). Подробно эти методы были рассмотрены в разделе 1.6.

Метод экспертного опроса относится к числу основных средств сбора профессиографической информации и заключается в выделении вербальной информации о профессии посредством обращения с соответствующими вопросами к компетентным специалистам (экспертам).

Получение профессиографической информации при помощи опроса экспертов включает ряд обязательных этапов: разработка профессиографической анкеты; подбор экспертов; организация и проведение опроса; обработка и интерпретация результатов опроса.

На *первом этапе* при разработке вопросника для профессиографического интервью целесообразно придерживаться определенного алгоритма:

- определение характера профессиографической информации, которую необходимо получить;
- составление приблизительного ряда вопросов, которые должны быть заданы;
- составление первого плана вопросника;
- предварительная проверка этого плана путем пробного интервьюирования;
- исправление вопросника и его окончательное редактирование.

Для достижения конкретных целей опроса могут применяться как открытые, так и закрытые вопросы.

Открытые вопросы предусматривают свободную форму ответов. *Закрытые вопросы* предполагают выбор одного из предлагаемых интервьюером ответов на данный вопрос.

Содержательно вопросы экспертного опроса при профессиографическом исследовании могут нацеливаться на получение информации по разделам профессиограммы для специальности.

В настоящее время сформулированы проверенные практикой правила постановки вопросов и составления опросника. Основными из них являются следующие:

- при формулировании вопросов должен использоваться язык опрашиваемых, а не исследователей;

- вопросы должны быть лаконичными, конкретными, недвусмысленными;
- вопросы не должны содержать внушающих словесных формул по типу: «Не кажется ли Вам.. », «Не считаете ли Вы.. » и др.;
- количество положительных и отрицательных ответов на вопросы должно быть примерно равным;
- вопросы следует располагать в последовательности, обеспечивающей постепенное возрастание их сложности и интереса опрашиваемых;
- необходимо стремиться всячески избегать «лобовых» вопросов.

В последующем, при пилотажной апробации вопросника, следует получить ответы на вопросы: насколько легко понимается опрашиваемыми суть вопросов, не требуются ли для ответа на вопросы специальные качества (красноречие, наблюдательность, хорошая память и др.), нет ли опасности утомления опрашиваемых из-за большого количества вопросов, не возникнет ли у них желания угодить кому-либо при ответе на отдельные вопросы, играют ли какую-либо роль при ответах страх, соображения престижа и др.

На *втором этапе* осуществляется тщательный подбор экспертов.

Принято подбирать для участия в опросе специалистов по социально-профессиональному и морально-психологическому критериям.

По социально-профессиональному критерию в состав экспертов приглашаются лица, являющиеся компетентными специалистами в подлежащей оценке деятельности (специальности). При отборе важно также учесть и морально-психологические качества эксперта (мотивация, независимость, устойчивость взглядов, принципиальность, искренность, свобода от предубеждений и предвзятости, способность работать в группе и др.).

Считается, что размер группы для оценки специальности (деятельности) должен быть в пределах от 20 до 50 человек. В случае, если проводится преимущественно содержательно-психологический, а не статистический анализ результатов опроса, количество экспертов может быть меньшим (7-9 человек).

В профессиографической практике применяются несколько методических приемов отбора экспертов: документальный, экспериментальный, методы голосования и самооценки.

Документальный метод состоит в подборе экспертов по формальным, социально-демографическим и иным характеристикам, исходя из документальных источников, прежде всего личных документов. Этот метод, имея очень низкие информационные свойства, применяется либо в комплексе с другими, либо в ситуациях, когда другие методы применить нельзя.

Метод эксперимента применяется для отбора экспертов в виде анализа успешности предыдущей экспертной деятельности специалиста, а также в форме тестирования кандидатов в эксперты и их последующего ранжирования. При этом высший ранг получает специалист, результаты тестирования которого в наибольшей степени совпадают со средним результатом по группе протестированных экспертов.

Метод голосования как способ отбора экспертов имеет несколько разновидностей: «исключение», «балльная оценка», «попарное сравнение», «снежный ком».

Вариант «исключение» состоит в вычеркивании кандидатами в эксперты тех, кто, по их мнению, в меньшей степени подходит для осуществления конкретной экспертной деятельности. В следующий этап проходят те, кто набрал меньше голосов «против». На заключительном этапе осуществляется ранжирование оставшихся экспертов и определение окончательного списка.

Вариант «балльная оценка» имеет обратную схему. Предпочтение отдается тем специалистам, которые были выше оценены в балльном исчислении своими коллегами.

Вариант «попарное сравнение» заключается в выборе большинством голосов одного из пары случайным образом выделенных из группы экспертов. Затем происходит выбор из пары, в которой один из кандидатов уже получил предпочтение на предыдущем этапе, а другой – выделен случайным образом и т. д.

Вариант «снежный ком» реализуется в несколько туров. В первом туре выделяют несколько десятков специалистов, которым предлагают назвать своих кандидатов. В результате проведения подобных туров формируют предварительный список, из которого отбирают экспертов, наиболее часто упоминаемых коллегами.

Методы голосования, имея явные плюсы (возможность оценить большое количество кандидатов в относительно короткое время), содержат и минусы (влияние субъективизма в оценках участников отборочной процедуры).

Метод самооценки основывается на репрезентации кандидатом самого себя как будущего эксперта. Мировой и отечественный опыт свидетельствуют о том, что чем выше уровень ценности специалиста как эксперта, особенно в узко специальных отраслях знания, тем более адекватной является его самооценка.

На *третьем этапе* осуществляются практические процедуры оценки экспертами тех или иных сторон профессиональной деятельности (специальности).

На *четвертом этапе* проводится первичная обработка, а при необходимости и многомерный анализ результатов работы экспертов. При этом учитываются не только средние показатели оценок, но и их разброс.

Метод самонаблюдения и самоотчета. Необходимость опоры на результаты самонаблюдения психолога, выполняющего работу, которую он хочет изучить, была обоснована Х. Линком (США) в 1920 г. В России в конце 20-х гг. XX в. И. Н. Шпильрейн, С. Г. Геллерштейн и др., развивая его взгляды, разработали трудовой метод изучения профессий.

Самоотчет специалиста и самонаблюдение исследователя, применяемые в профессиографии, являются двумя формами единого психологического метода – самонаблюдения. Самонаблюдение как метод профессиографии представляет собой процесс активного отражения человеком хода собственной профессиональной деятельности, внутреннюю фиксацию ее элементов и отчет о каждом из этих элементов и их последовательности. В современных условиях он применяется для исследования деятельности, особенности которой не могут быть изучены при помощи внешнего наблюдения и других методов.

При проведении *самоотчета* специалист получает инструкцию «думать вслух» в процессе работы, т. е. «проговорить» каждую операцию, каждое наблюдение за прибором, каждое восприятие сигнала и т. д. В некоторых случаях словесная объективизация деятельности помогает специалистам осознать те моменты, на которые они прежде не обращали внимания, и оказывает положительное влияние на успешность деятельности. Для регистрации отчета используется магнитофонная запись.

При использовании *самонаблюдения* исследователь лично выполняет трудовые операции изучаемой деятельности. Психолог сам овладевает определенной специальностью и в процессе обучения и деятельности тщательно фиксирует в протоколе свои впечатления о ее особенностях. Запись переживаний и фактов трудового процесса производится, как правило, после окончания работы. Такой прием изучения профессий получил название «трудового метода». Для повышения достоверности исследовательской информации необходимо участие в самонаблюдении нескольких психологов, выполняющих изучаемую деятельность на одних и тех же должностях в разных трудовых коллективах.

Естественно, что он возможен лишь при анализе видов деятельности, которые, будучи сравнительно несложными, не требуют длительного обучения. Преимуществом «трудового метода» является то, что исследователь получает возможность анализировать профессию изнутри, на собственном опыте, прочувствовать значение того или иного компонента исследуемой деятельности.

Рабочий протокол самонаблюдения и самоотчета включает в себя следующие разделы:

1. «Фотография» рабочего дня. Описание осуществляется в форме дневниковых записей всех событий, эмоциональных переживаний в течение рабочего дня (процесса, цикла).

2. Трудности обучения и деятельности. Цель записей – выявление главных трудностей профессии. Сюда вносятся недостатки овладения навыками в процессе обучения, состояние самочувствия, влияние факторов профессиональной среды и т. д.

3. Динамика профессиональных навыков. Фиксирование результатов самонаблюдения в данный раздел протокола имеет целью описать упражняемость различных психологических качеств и динамику формирования навыков профессиональной деятельности по объективным показателям – количеству и качеству деятельности – и субъективным признакам – ускорению, облегчению и автоматизации простых и сложных действий, операций.

4. Динамика работоспособности. В данном разделе протокола регистрируются субъективные ощущения в процессе деятельности, характеризующие утомление и снижение работоспособности.

5. Организация деятельности. В разделе указываются общие и конкретные недостатки организации работы, прежде всего в режиме и условиях труда и отдыха, организации процесса обучения и профессиональной деятельности на рабочем месте, стиле и методах управления.

Метод эксперимента. Эксперимент в профессиографии используется также для проверки предварительно составленной психограммы. С этой целью

выделяется несколько групп специалистов с различной профессиональной успешностью. В каждой группе с помощью специальных приборов или бланков проверяются качества, признанные в психограмме профессионально важными. Результаты исследования сопоставляются с показателями профессиональной успешности при помощи метода корреляции. Если лучшие специалисты показывают более высокие результаты, а худшие – относительно низкие, то это свидетельствует о важности исследованного качества для данной профессии. Только достаточно большое совпадение этих групп показателей (высокий коэффициент корреляции) дает право признать данные профессиографического анализа правильными и обоснованными.

Метод анализа ошибок в работе специалиста. Анализ ошибок, срывов в работе, нарушений правил техники безопасности – важнейший элемент профессиографического исследования, эффективное средство изучения требований деятельности к различным индивидуально-психологическим особенностям человека.

В психологии труда под *ошибкой* специалиста понимают такое его нерациональное действие или бездействие, которое либо привело к отклонению управляемых параметров профессиональной деятельности за допустимые пределы, либо запрещено регламентирующими ее правилами (нормами).

Ошибка должна быть отдифференцирована от *погрешности* как ошибки в допустимых рамках и от *отказа* как перехода специалиста в такое состояние, когда становится невозможным его дальнейшее нормальное функционирование (жизнедеятельность).

Для выявления ошибок могут использоваться практически все перечисленные ранее методические приемы: анализ документов, наблюдение, опрос, эксперимент и т. д.

В ходе профессиографического исследования анализ ошибок специалиста складывается из следующих этапов:

- изучение деятельности и выявление в ней признаков ошибочных действий специалистов;
- квалификация этих действий как ошибок, погрешностей или отказов;
- диагностика психологических причин выявленных ошибок;
- классификация установленных ошибок;
- определение требований к психологическим качествам человека, обеспечивающим безошибочную деятельность.

При психологическом анализе профессий в качестве наиболее приемлемого критерия систематизации ошибок, а также выделения типов ошибок, особенно характерных для изучаемой деятельности, целесообразно использовать степень их обусловленности активностью функционирования различных групп психических процессов и образований.

К. К. Платонов и другие психологи предложили следующую классификацию ошибок, в основе которой:

- ошибки сенсорного типа (связаны с восприятием приема информации, с работой различных анализаторов и качеством внимания);

- гностические ошибки (т. е. ошибки при переработке информации, связанные прежде всего с особенностями памяти, мышления);
- ошибки исполнительских реакций (связаны с недостаточной активностью различных функций психомоторики и речи);
- ошибки личностного типа (связаны с проявлением особенностей мотивации, характера, волевых качеств, организаторских способностей специалиста и т. п.).

Метод анализа ошибок применяется преимущественно при изучении операторской или иной алгоритмизированной профессиональной деятельности в системе «человек – техника». Конечной целью анализа ошибок следует считать выявление психологической структуры профессиональной деятельности в целом и специфики ее требований к различным группам профессионально важных качеств.

Метод хронометрирования представляет собой совокупность и последовательность приемов и процедур регистрации изменений во времени каких-либо параметров деятельности специалистов с использованием секундомера или часов.

Хронометраж в профессиографии обычно дополняет и уточняет наблюдение за ходом трудового процесса. Он позволяет определить длительность действий и операций, частоту их повторяемости за определенные временные интервалы, интенсивность рабочего процесса, продолжительность пауз между отдельными операциями.

Наиболее часто хронометраж применяется в психологии труда, инженерной психологии и профессиографии в целях определения требований к временным параметрам деятельности человека как субъекта или объекта труда. В основе концепции метода находится представление о времени как о феномене, обладающем уникальными объективными свойствами неизменности направления (не движется вспять) и постоянства скорости.

Метод хронометрии позволяет установить распределение временных затрат на выполнение различных действий и операций при решении профессиональных задач; дает возможность зафиксировать фактические затраты времени на создание (производство) единицы продукта деятельности и обосновать ее нормы; позволяет определить динамику активности специалиста (сенсорной, моторной, интеллектуальной и иных видов) при исследовании его работоспособности; при его помощи выявляются причины ошибок, помех, потерь времени, влияющих на эффективность профессиональной деятельности. Метод позволяет прогнозировать и решать проблему планирования и распределения временных ресурсов на процесс организации и осуществления профессиональной деятельности.

Требования к использованию метода: хронометраж должен минимально влиять на естественное протекание деятельности, за исключением специально создаваемых экспериментальных ситуаций; он проводится после предварительного изучения, выделения и составления номенклатуры действий и операций специалиста.

Разновидностью метода хронометрии является хронография, которая заключается в графическом способе фиксации временных характеристик деятельности. При этом методе хронометраж и «фотографию» рабочего дня (наблюдение и запись в порядке фактической последовательности всех затрат времени на работу, регистрацию перерывов и потерь времени в течение всего дежурства или смены) можно вести с помощью специально подготовленных бланков со шкалой времени слева по вертикали.

Основные элементы деятельности (рабочие движения, зрительные, слуховые и тактильные обращения к предмету труда и средства отображения информации и т. п.) заранее шифруются, а в процессе наблюдения в соответствующую временную графу бланка заносится только их шифр. Такой способ графической регистрации временных параметров называется *хронографией*. Он особенно эффективен при изучении операторской деятельности.

При хронографии предметом изучения являются:

- рабочие движения по параметрам скорости, направления, амплитуды;
- рабочая поза (стоя, сидя, лежа) и ее динамика;
- количество зрительных, слуховых и тактильных обращений к объекту труда, средствам предъявления информации, органам управления и т. д.

В процессе хронографии могут использоваться два вида бланков с несколькими шкалами времени. При этом каждая шкала, отводится только для одного объекта, с которым специалист взаимодействует в ходе деятельности. Если оцениваются только временные параметры деятельности, то используются бланки с параллельно расположенными вертикальными шкалами, а в случае необходимости определить некоторые временные и пространственные характеристики трудового процесса – со шкалами, размещенными по периметру бланка.

На основании полученных в ходе хронографии данных определяются следующие психологические характеристики деятельности специалиста: относительная загруженность различных анализаторов - по отношению между количеством зрительных, слуховых и тактильных действий; относительная напряженность речевого и опорно-двигательного аппарата – по отношению между количеством речевых и моторных действий; преобладание сенсорной или моторной активности – по отношению между количеством речевых или моторных действий, связанных с приемом информации и количеством моторных действий; преобладание распределения или переключения внимания – по соотношению между количеством параллельных (одновременных) и последовательных действий и т. п.

Кроме того, определяются некоторые характеристики организации трудового процесса: относительная обращаемость специалиста к членам трудового коллектива, частота использования различного оборудования, изменение частоты различных действий в ходе рабочего дня, дежурства, смены и т. п.

4.4. Разработка профессионально-психологических требований к специалистам. Разработка профессиографических описаний специалистов и рабочих мест

Накопленный к настоящему времени опыт позволяет рекомендовать проведение профессиографической работы в определенной последовательности с выделением ряда самостоятельных этапов.

На *первом этапе* целесообразно:

1. Составить перечни специальностей организации (учреждения), т. е. провести учет и общую каталогизацию всех имеющихся видов профессиональной деятельности.

2. С помощью экспертной оценки произвести предварительное выявление требований каждой специальности к индивидуально-психологическим качествам человека.

3. Сгруппировать (классифицировать) специальности по критерию сходства их требований к человеку и отнесению к одному из основных классов должностей.

4. Определить специальности (группы специальностей), по которым нет профессиограмм или они являются устаревшими.

5. Выделить основные виды специальностей, которые необходимо в первую очередь подвергнуть системному профессиографическому исследованию.

Выделение на первом этапе небольшого числа профессий, подлежащих всестороннему изучению, крайне важно, так как, учитывая длительность и трудоемкость профессиографической работы, провести полное исследование всех имеющихся видов деятельности обычно не представляется возможным.

Второй этап – этап полного профессиографического описания специальностей включает в себя три фазы.

1. На подготовительной (первой) фазе проводится анализ документальных источников; неструктурированное наблюдение за реальным процессом деятельности. Такое наблюдение сразу не дает возможности полного проникновения в психологическую структуру профессии. Его задачей следует считать общее ознакомление с рабочим местом специалиста, условиями его труда и некоторыми из его профессиональных обязанностей. Целесообразно, чтобы это первое знакомство с профессией психолог осуществлял совместно с опытным специалистом, хорошо знающим все особенности изучаемой деятельности.

По результатам анализа литературы и предварительного ознакомления с профессией, а также с учетом данных проведенной ранее экспертной оценки вырабатывается гипотеза о психологической структуре каждой конкретной деятельности, определяется перечень необходимых для ее изучения объективных методов и составляется полная программа профессиографического исследования.

2. На второй фазе проводится сбор эмпирического материала о профессии в соответствии с основными разделами профессиограммы. Используются различные сочетания методов изучения деятельности.

3. На третьей фазе вся полученная информация о профессии подвергается обработке (в том числе и результаты экспертной деятельности) и психологической интерпретации с помощью статистического, структурного и других видов анализа.

После этого проводится описание специальностей по стандартной схеме на основе результатов профессиографирования, т. е. по результатам анализа проводится окончательное заполнение всех разделов профессиограммы, включая психограмму, определяется целостная совокупность качеств, являющихся профессионально важными для данной деятельности.

Третий этап. Заканчивается профессиографическое изучение всех видов деятельности, имеющихся в организации, их итоговой систематизацией. На этом этапе проводится:

1. Апробация профессиограмм. Апробация может проводиться по следующей схеме: проведение экспертизы составленной профессиограммы конкретной специальности экспертами; учет (вписывание) психологами, проводившими профессиографическое исследование, правок и замечаний, внесенных экспертами в профессиограмму; если в результате данной работы принципиально меняется содержание профессиограммы, то необходимо отправить документ на доработку (на другую экспертизу).

2. Проверка и доработка психологической классификации, составленной по результатам экспертной оценки. Окончательно определяется состав психологически родственных групп профессий и единая для каждой из этих групп совокупность профессионально важных качеств.

Таким образом, профессиография является весьма сложной, трудоемкой процедурой и в то же время обязательным исходным условием разработки: системы профориентации, профотбора и научно обоснованного решения многих других задач психологии труда. Наиболее значимым результатом профессиографии следует признать выработку системных представлений о множестве существующих профессий и специальностей, составление их психологической классификации, обеспечивающей возможность на качественно ином, системном уровне решать вопросы определения профессиональной пригодности специалистов.

В настоящее время актуальным является разработка внутрифирменного профессионального стандарта.

Процессы управления персоналом на производственном предприятии должны быть в большей мере ориентированы на быстрые перемены в производстве, появление новых технологий, динамизм внешнего окружения, конкуренцию. Такой подход ставит во главу угла рост квалификации персонала и приводит к практике создания и использования в качестве инструмента внутрифирменных профессиональных стандартов.

Внутрифирменный профессиональный стандарт (ВПС) – модификация модели компетенций с учетом психофизиологических требований к конкретной профессии. Внутренний профессиональный стандарт позволяет решать следующие задачи:

- формулировка требований к персоналу в соответствии с организационными процессами и технологиями производства продукции;
- создание предпосылок для стимулирования индивидуального профессионального роста работников;
- определение направлений внутрифирменной подготовки персонала;
- определение критериев подтверждения квалификации персонала.

Этапы разработки внутрифирменного стандарта (ВФС)

В разработке ВФС в качестве экспертов принимают участие специалисты структурных подразделений предприятия.

На первом этапе специалистами отдела кадровых технологий собираются и анализируются данные по государственным стандартам (ЕТКС, образовательные стандарты).

На втором этапе оценивается материал стандарта экспертами - специалистами и их руководителями. Эксперты вносят коррективы в данные стандарта, учитывая специфику производства на предприятии.

На третьем этапе происходит окончательное оформление стандарта с учетом результатов второго этапа и результатов психологической экспертизы профессии применительно к условиям работы предприятия, проведенной психологами предприятия.

Готовый стандарт передается на согласование главному специалисту по профессии, начальнику отдела охраны труда, председателю профсоюзного комитета предприятия, директору по персоналу и утверждается генеральным директором предприятия. После подписания генеральным директором ВФС становится нормативным документом с областью применения во всех подразделениях предприятия.

Таким образом, внутрифирменный стандарт профессии является системой критериев оценки персонала, максимально приближенной к реальным условиям производства (рис. 7).

Внутрифирменный стандарт профессии имеет следующую структуру:

1. Блок **«образование»** включает в себя требования к базовому и специальному образованию.

К специальному образованию относятся требования получения второй профессии или обязательному обучению на целевых курсах.

Например, рабочие профессии «прессовщик на гидропрессах» должны обязательно обучиться на курсах целевого назначения по обслуживанию сосудов, работающих под давлением, и получить вторую профессию «стропальщик с правом управления грузоподъемными механизмами, управляемыми с пола».

2. Блок **«опыт работы»** указывает минимальный стаж работы по каждому разряду, необходимый для получения знаний и выработки устойчивых навыков работы.



Рис. 7. Внутрифирменный профессиональный стандарт

3. Блок **«знания»** определяет минимальный объем знаний, требующийся для работы по данному разряду. Чтобы не повторять информацию, для более высоких разрядов вписываются лишь дополнительные знания, которые нужны для работы, подразумевая, что знания по более низкому разряду уже освоены.

В блок «знания» также внесены обязательные для всех профессий предприятия разделы:

- охрана труда, производственная санитария, правила пожарной безопасности, оказание первой помощи при несчастных случаях на производстве;
- способы организации рабочего места и труда, нормы времени выработки;
- расценки и система оплаты труда;
- основы корпоративной политики предприятия.

4. Блок **«умения, навыки»** включает в себя виды работ в зависимости от разряда. В каждом разряде указаны лишь те работы, которые ему соответствуют. При этом следует иметь в виду, что работы по более низкому разряду уже освоены.

По ряду профессий в блоке «умения, навыки» указываются виды работ, характерные только для конкретного подразделения (цеха).

5. Блок **«личные качества и психофизиологические особенности»** включает в себя особые и общие требования к персоналу, работающему по данной профессии.

В нем обобщены материалы работы психологов отдела кадровых технологий в подразделениях предприятия.

- **функциональные обязанности** (операции, действия), где выделяются реальные и идеальные качественные характеристики работы *сложность, скорость, объем*;

- **цели**, где выделяются: *преобразование, оценка (контроль), исследование (разработка), координация (руководство)*;

- **информационная среда**, уникальная для каждой специальности, но имеющая качественные характеристики: *модальность (средство получения информации), скорость представления, объем информации*.

В субъектных характеристиках психические процессы объединяются в три большие группы. Они отличаются от чисто психологических, но являются наиболее приемлемыми с точки зрения соотнесения с такими элементами деятельности и условий, как:

- **сенсорика**, куда входят качественные характеристики: *модальность, объем, скорость*;

- **моторика**, куда входят элементы: *координация, реакция, выносливость*;

- **мышление**, куда входят элементы: *операции (анализ и синтез), динамика, скорость мыслительных процессов и продуктивность (объем; выполняемой работы)*.

В субъектные характеристики также включены такие личностные особенности, как *нервно-психическая устойчивость, черты характера, мотивы и ценности*.

6. Блок **«медицинские ограничения»** включает в себя нормативные материалы, в которых определены требования к состоянию здоровья для работников данной профессии.

7. Блок **«требования к процедуре оценки профессиональной квалификации»** включает в себя информацию по видам оценки. Например, для рабочих профессии «прессовщик на гидропрессах» этот блок включает в себя следующую информацию:

- профессиональный квалификационный экзамен с получением удостоверения установленного образца;

- ежегодная переаттестация в цехе с получением вкладыша в удостоверение по профессии «стропальщик с правом управления грузоподъемными машинами, управляемыми с пола»;

- ежегодная переаттестация в цехе с получением вкладыша в удостоверение по обслуживанию сосудов, работающих под давлением;

- ежегодная проверка знаний инструкций по охране труда (ТБ 001 раздел 7);

- ежегодная проверка знаний технологических инструкций на выполняемые работы (согласно СТП 9005.003).

Из синтеза этих блоков была получена структура, представленная в виде таблицы, на основании которой появилась возможность определять основные личностные и психофизиологические особенности при оценке и подборе персонала определенной профессии.

Таким образом, стандарт на рабочие профессии включает в себя всю необходимую информацию, дающую представление о том, каким должен быть

работник данной профессии на данном предприятии. Достоинством ВФС является соединение всех требований предприятия к своему сотруднику в одном, наглядном документе. Причем в нем учитываются особенности деятельности в зависимости от подразделения внутри предприятия, т. е. еще при устройстве на работу кандидат знает, какие виды работ он будет выполнять на рабочем месте (рис. 8).

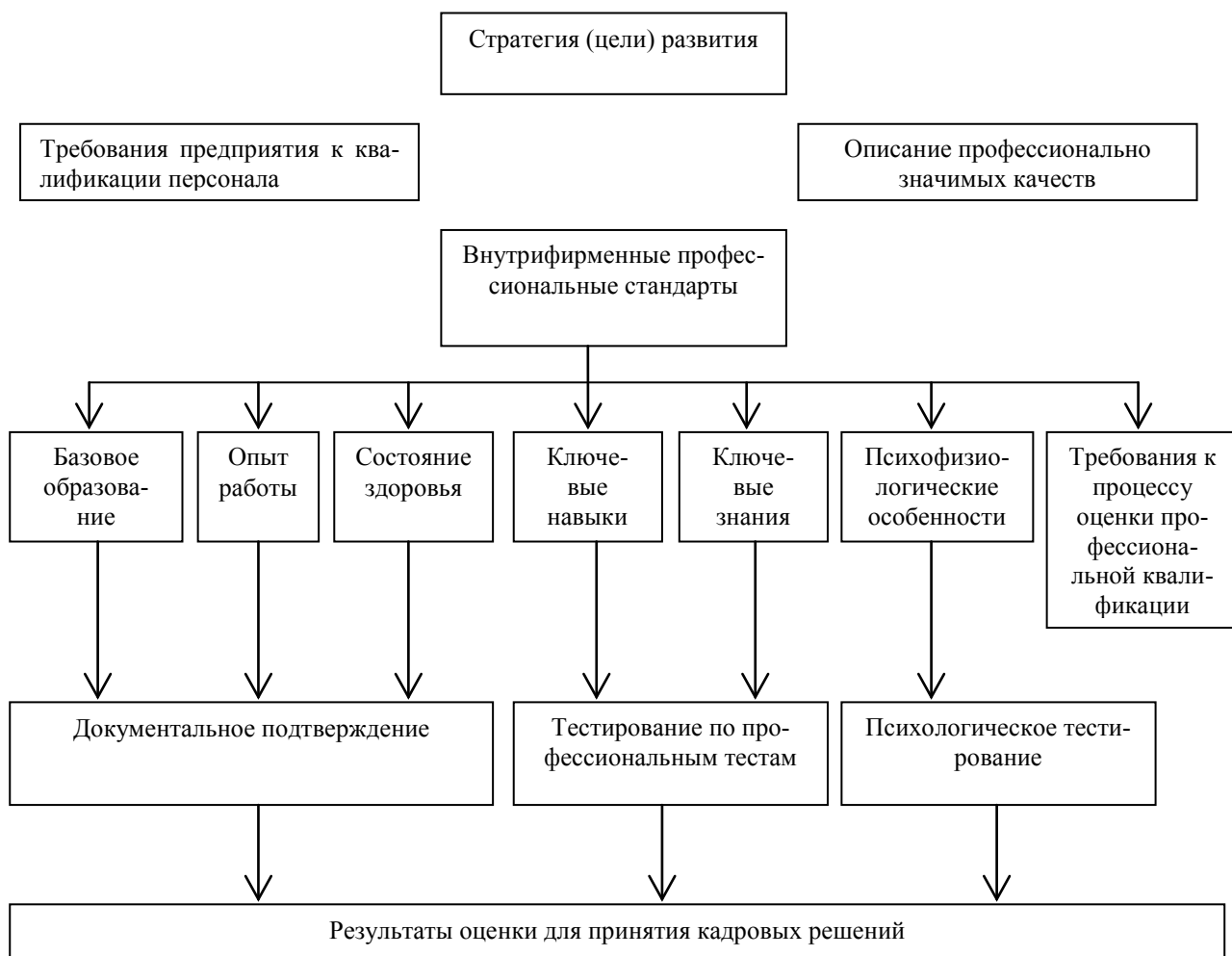
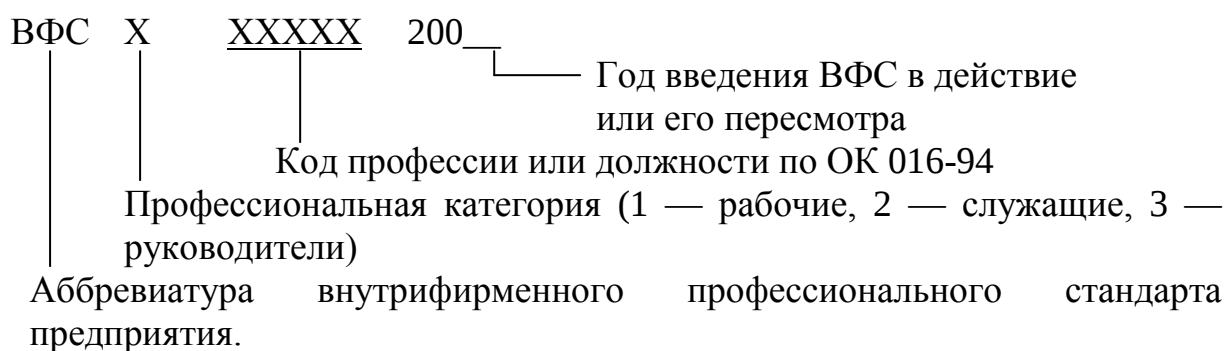


Рис. 8. Структура внутрифирменного профессионального стандарта

Оформление внутрифирменного стандарта

Обозначение внутрифирменных стандартов предприятия производится на основании Общероссийского классификатора по следующей схеме:



Подводя итог сказанному, можно отметить, что внутрифирменный профессиональный стандарт предприятия задает основные требования организации к персоналу, включающие не только параметры знаний, умений и навыков, но и психофизические качества, медицинские ограничения, требования и положения, применяемые к процедуре оценки. Наличие подобного утвержденного документа позволяет использовать его, как отмечает Е. Д. Дюзимова, в работе по управлению компетенциями работников – в процессе сравнения потребностей предприятия с наличными ресурсами при выборе форм взаимодействия для приведения их в соответствие друг другу.

5. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОФОТБОРА

5.1. Психология профессионального самоопределения

Профессиональный отбор неразрывно связан с двумя потоками активности, направленными на выбор человеком профессии: со стороны конкретного человека, ведущего поиск профессиональной деятельности (профессиональное самоопределение); со стороны государства (организации), подбирающего кандидатов для такой деятельности в той или иной области социальной практики (профессиональная ориентация).

Профессиональное самоопределение – выбор профессии на основе анализа оценки внутренних ресурсов личности и соотнесения их с требованиями профессии, а также последующее формирование лица как субъекта труда и профессионала.

Профессиональная ориентация – комплекс психолого-педагогических и медицинских мероприятий, направленных на оптимизацию процесса трудоустройства молодежи (и других граждан) в соответствии с желаниями, склонностями и сформировавшимися способностями, с учетом потребности в специалистах народного хозяйства и общества в целом. Безусловно, в профессиональном ориентировании граждан участвуют, преследуя собственные интересы, и негосударственные структуры. Однако мероприятия по сообщению сведений потенциальным работником о предстоящей деятельности здесь тесно переплетаются с процессом набора на работу.

Профессиональное же ориентирование в традиционном смысле слова – это стратегическая, долговременная деятельность по оказанию помощи гражданам в выборе профессии, которая может быть не связана с поступлением на конкретную работу.

Из данных определений видно, что государство призвано лишь всесторонне обеспечить внутреннюю направленность граждан на выбор профессии, т. е. процесс их профессионального самоопределения.

Понимание психологических механизмов профессионального самоопределения сегодня как никогда актуально для психологической науки и психологической практики. Жизнь ставит перед психологией задачу не *отбора* кандидатов на раз и навсегда неизменную работу, а подготовки человека к самостоятельному выбору профессии, чтобы менее болезненно перенести смену профессии.

При исследовании проблемы профессионального самоопределения психологи неизбежно сталкиваются с рядом противоречий в социальной практике: во-первых, между потребностью общества в квалифицированных кадрах определенных профессий и личными интересами человека; во-вторых, между индивидуальным своеобразием профессионального самоопределения и необходимостью научно обоснованной типологии и, наконец, между стремлением к завершенности профессионального самоопределения и фактической непрерывно-

стью этого процесса на протяжении жизни профессионала. В зависимости от способов и особенностей разрешения этих противоречий можно выделить несколько подходов к исследованию профессионального самоопределения как одной из основных психологических проблем теории профориентации.

Первую группу составляют наиболее известные и распространенные теории, которые можно назвать *методологическими*, или традиционными. Родоначальником методологического направления считается Ф. Парсонс, сформулировавший три основных положения выбора профессии: будущему работнику необходимо ясное понимание самого себя, своих способностей, умений, интересов, притязаний, возможностей, ограничений и их причин; знание требований и условий для достижения успеха, преимуществ и недостатков, вознаграждений и возможностей и перспектив в различных направлениях работы; правильное, обоснованное соотнесение первых двух групп факторов. Вследствие этого каждый человек по своим профессионально значимым свойствам подходит к единственной профессии; профессиональная успешность и удовлетворенность профессией обусловлены степенью соответствия индивидуальных качеств и требований профессии; профессиональный выбор является процессом, в котором человек или консультант определяет диспозицию индивидуальных качеств и требований профессии.

Постулаты, выдвинутые Ф. Парсонсом, уточнил Г. Мюнстерберг, отметивший:

- только в исключительных случаях у человека есть одно единственное качество, которое соответствует отдельной профессиональной деятельности;
- комплекс профессионально значимых качеств соответствует группе профессий;
- наряду со способностями для профессиональной успешности и удовлетворенности значение имеют интересы, т. е. личностные качества;
- для профессионального обучения важны прежде всего соотношения качеств;
- основа профессионального выбора – согласование структуры личности и профессиональных требований.

Несмотря на существенные уточнения, Мюнстерберг, как и Парсонс, в своих разработках практически обошел вниманием вопросы изменчивости как самого человека, так и профессий.

При всей важности положений методологических теорий (например, в авиации и космонавтике) нельзя не видеть и их очевидных слабостей. Профессиональное самоопределение сводилось в них к успешному выбору профессии. Выбрал «подходящую» профессию – значит «определился», выбрал «неподходящую» – не определился.

Такое положение дел не устраивало определенную часть психологов, ведущих лонгитюдные исследования, позднее явившиеся составной частью второй группы – *структурных теорий*. Объединяло исследователей стремление найти общее схематическое описание людей и их работы. По сравнению с предыдущей группой теорий здесь сделаны такие прогрессивные шаги, как по-

пытка преодоления статического и механического взгляда на личность, рассмотрение профессионального развития в неразрывном единстве и в контексте с общим развитием личности в процессе трудовой деятельности и ряд других. Это сыграло большую роль в понимании профессионального самоопределения как неотъемлемого компонента всего процесса развития личности. Основой для этой теории послужили известные изыскания Ш. Бюлер, П. Лазерсфельда, а затем З. Гинцберга, Д. Миллера и В. Форма.

Сторонники третьей группы, так называемых *мотивационных концепций*, исследуя связь между удовлетворением от работы и сменой вида труда, пришли к выводу, что чувство удовлетворения от труда скорее зависит от работающего субъекта, чем от самой работы. Были определены условия удовлетворенности работой:

- человеческие взаимоотношения, включая признание своей личности: независимость, справедливость общения, оплата труда, возможность высказывания собственного мнения, отношения с другими сотрудниками, интерес к трудовой деятельности;

- благоприятная рабочая обстановка: физическая характеристика труда, степень разнообразия;

- средства к жизни: зарплата, абсолютная или по отношению к стандарту, гарантированность труда.

Таким образом, в русле мотивационного подхода, критерием успешности профессионального самоопределения является удовлетворение субъекта трудом.

От человека, от его неповторимости отталкиваются представители четвертой группы исследователей – *теорий индивидуальности*. Сьюпер, Тайлер, Тидеман трактуют профессиональное развитие как процесс формирования и упрочения самопонимания, а профессиональные предпочтения и тип карьеры как попытки реализовать сложившееся представление о себе.

В ходе разработки теорий профориентации все больше ученых приходит к выводу о необходимости большего учета индивидуальных факторов в выборе профессии и изучении активности самой личности. В. П. Чернышева (1971) отмечает, что важной (а может быть, и основной) задачей становится разработка «методов для повышения активной роли самого ученика в поисках и формировании своего призвания, превращения профориентации в процесс профессионального самоопределения».

Т. В. Кудрявцев (1981) дал определение понятию «профессиональное самоопределение»: «Формирование у личности отношения к себе как к субъекту определенной деятельности и профессиональной направленности, в которой отражается установка на развитие профессионально важных качеств».

В психологии проблема профессионального самоопределения рассматривается с двух сторон: как наиболее значимый компонент профессионального развития человека и как критерий одного из этапов этого процесса.

Отечественные исследователи, опираясь на принцип единства внешних воздействий и внутренних условий, большое внимание уделяют психологиче-

ским факторам, опосредствующим профессиональное самоопределение юноши, подростка (Л. И. Божович, В. Д. Брагина, Г. С. Прыгин, А. В. Сухарев, П. А. Шавир и др.). К ним относятся склонности, способности, характерологические особенности, стилевые черты саморегуляции, интересы и потребности, а также психологическая готовность к труду и профессиональная направленность.

Руководствуясь принципом единства сознания и деятельности, отечественные психологи подчеркивают ведущую роль сознания в процессе выбора профессии. Вместе с тем большинство исследований свидетельствуют о том, что значительное число молодых людей выбирают профессию не вполне осознанно, под влиянием «случайных» факторов. В беседах такие оптанты (люди, выбирающие профессию) не могут достаточно внятно мотивировать свой выбор. В проведенном опросе больше половины школьников выбрали иррациональные ответы.

Следовательно, исследуя причины выбора оптантом той или иной профессии, нельзя пройти мимо исследований ученых психоаналитического направления, подчеркивающих ведущую роль бессознательных факторов при выборе профессии. З. Фрейд, опираясь на принцип «удовольствия и реальности», считал профессиональную деятельность возможностью переместить туда значительную меру либидозных компонентов – нарциссических, агрессивных и даже эротических.

Существование непрофессиональной сферы личностных смыслов человека подтверждает тот факт, что профессиональное самоопределение – составная часть некоего более общего феномена, который определяется психологами как «психосоциальная самоидентичность» (Э. Эриксон) или личностное самоопределение (Л. И. Божович, М. Р. Гинзбург, Т. В. Снегирева и др.).

Значение исследования внутренних условий профессионального самоопределения на этапе выбора профессии трудно переоценить как для психологической профконсультации, так и для профориентации. Вместе с тем, по мысли Е. А. Климова, процесс профессионального самоопределения не заканчивается выбором профессии, и вопрос об уточнении ее выбора время от времени возникает в течение всего активного периода жизни человека. Ограниченность статического подхода в отечественной психологии первыми преодолели ученые под руководством Т. Н. Кудрявцева. Они показали, что даже мотивированный выбор профессии не всегда гарантирует успешность профессионального самоопределения. О завершенности этого процесса трудно говорить, прежде чем человек сам в ходе профессиональной деятельности или в условиях, максимально имитирующих реальные ситуации, не проверит свои возможности и не сформирует устойчивого положительного отношения к себе как к субъекту труда. Согласно этой концепции, выбор профессии – это лишь показатель того, что профессиональное самоопределение переходит в новую фазу своего развития. Оно рассматривается как неотъемлемый и существенный компонент всего процесса профессионального становления личности, в развитии которого отмечают четыре стадии:

- формирование профессиональных намерений;

- профессиональное обучение;
- профессиональная адаптация;
- частичная или полная реализация личности в профессиональном труде.

Выделение данных стадий позволяет вплотную подойти к вопросу о факторах, оказывающих влияние на динамику профессионального самоопределения на различных ступенях. Так, при формировании профессиональных намерений действуют такие факторы, как жизненные перспективы, реализуемые в представлениях о будущих профессиональных достижениях, прошлый опыт личности, уровень развития ее специальных способностей, объективные потребности в разнообразных видах труда, содержание образования, престижность профессии или специальности, уровень первоначальной ориентировки во всевозможных сферах профессиональной деятельности и т. д. (некоторые из них продолжают свое воздействие на профессиональное самоопределение личности и на последующих этапах ее профессионального становления). При профессиональном обучении динамика профессионального самоопределения определяется дидактической системой и характером взаимоотношений учащихся друг с другом и с педагогами. На этапе профессиональной адаптации и самореализации профессиональное самоопределение во многом зависит от особенностей сферы межличностных взаимоотношений в профессиональной среде, характера требований, предъявляемых к работнику, и т. д.

5.2. Профориентация

Выбор человеком профессии – одно из событий, определяющих его жизненный путь. Чаще всего этот процесс сопряжен с сомнениями, мысленными и эмоциональными «метаниями», фантазиями, подражанием, психическим заражением, настроением других людей, внушением и т. п. В своей жизни человек оказывается в ситуации выбора профессии неоднократно. Как правило, это требует психологической помощи, консультирования, поддержки.

Основной вид психологической помощи в выборе трудовой деятельности – профессиональная ориентация, являющаяся по своей сути научно обоснованным управлением процессом сознательного профессионального самоопределения людей в целях удовлетворения их личных потребностей самореализации в труде и общественных в воспроизводстве трудовых ресурсов.

В профессиональной ориентации имеют место следующие личные и общественные функции:

- *социальная*: усвоение человеком определенной системы социальных норм, ценностей и знаний, необходимых для адекватного выполнения профессиональной деятельности;
- *психолого-педагогическая*: выявление и формирование интересов, склонностей, личностных качеств, оказание помощи при выборе профессии, наиболее соответствующей психологическим особенностям конкретного субъекта, определение путей, способов и условий оптимального развития личности;

- *медико-физиологическая*: определение ограничений в состоянии здоровья для выбора конкретной профессии и коррекция профессиональных планов в соответствии с физиологическими возможностями организма;

- *экономическая*: улучшение качественного состава работников, повышение удовлетворенности трудом, снижение текучести кадров, рост профессиональной активности работников.

Профориентация предполагает наличие системы мероприятий, направленных на разработку и реализацию рекомендаций по профессиональному самоопределению личности. Такая система включает взаимосвязанные формы профориентационной деятельности: психологическое изучение профессий, профессиональное воспитание; просвещение, консультирование, профессиональную адаптацию.

Психологическое изучение профессий – профессиография, психография, обоснование профессиональных требований к субъекту, классификация профессий.

Профессиональное воспитание – развитие интересов, склонностей, способностей, личностных качеств в различных видах деятельности (познавательной, коммуникативной, игровой, учебной, трудовой) – осуществляется в процессе всей жизнедеятельности человека в рамках контактов с родителями, взрослыми людьми, сверстниками, в ходе обучения в школе и др.

Профессиональное просвещение – формирование знаний о профессиях и условиях их правильного выбора, информирование о способах овладения ими, пропаганда общественно значимых профессий и т. д. Такие знания распространяются в СМИ путем организации встреч представителей различных специальностей с оптантами посещения предприятий и организаций в рамках так называемых дней открытых дверей и др.

Профессиональная консультация – система психолого-педагогических и медицинских мероприятий по изучению и оценке способностей и функциональных возможностей человека с целью оказания ему помощи в выборе профессии.

Существует несколько форм консультационной работы:

- *информационно-справочная*: предоставление сведений об условиях и каналах трудоустройства, требованиях приема на учебу и работу, возможностях освоения различных профессий, сроках подготовки и т. д.

- *психодиагностическая*: психологическое обследование и оценка соответствия индивидуальных особенностей личности требованиям отдельных профессий;

- *психокоррекционная*: помощь в выборе профессии и коррекция выбора, рекомендаций путей и методов исправления отклонений в психической сфере и поведении;

- *медицинская*: оценка состояния здоровья и выявление ограничений для выбора конкретной профессии.

Профессиональная адаптация – приспособление человека к профессиональным, социальным и психологическим факторам труда и формирование у

него индивидуального стиля деятельности. Она начинается с момента выбора профессии, т. е. осознания человеком факта принадлежности к конкретной профессиональной группе, и заканчивается после психологического дистанцирования от нее.

5.3. Планирование потребности в персонале

Научно обоснованный набор новых сотрудников начинается с выявления потребностей в кадрах, т.е. количественного и профессионального состава сотрудников, необходимых в определенный период времени. В классическом варианте все подразделения организации должны представлять руководству заявляя о своих кадровых потребностях, основанные на официальном планировании человеческих ресурсов. **Планирование потребностей в персонале** – деятельность, включающая анализ работы, учет имеющегося персонала, продвижение сотрудников по службе и прогнозирование их необходимого количества в будущем, скоординированные с долго- и краткосрочными бизнес-планами и целями организации. Потребности организации в персонале определяются: организационными целями и стратегией их достижения; наличным состоянием кадров; естественной текучестью кадров; состоянием рынка рабочей силы и др.

Для прогнозирования потребности в персонале применяются методы *анализа тенденций* (изучение кадровой динамики за определенный отрезок времени), *анализа отношения* (анализ связи между объемом и качеством предстоящей работы и нужным количеством работников), *экспертного опроса*, *экстраполяции* (перенесение сегодняшней кадровой ситуации в будущее) и др.

Планирование трудовых ресурсов – основа для набора новых сотрудников, однако не всегда имеется реальная связь между этими двумя видами деятельности. Очень часто набор начинается из-за неожиданного увольнения сотрудников или внезапного расширения организации. Многие большие компании набирают сотрудников почти непрерывно либо для компенсации текучести кадров, либо для удовлетворения ожидаемых потребностей в персонале.

5.4. Подбор кадров

В настоящее время во многих организациях России практикуется на западный манер **подбор (*matching*) кадров** – деятельность, направленная на укомплектование штатной структуры организации персоналом, включающая набор (*recruiting*), отсеивание (*screening*), отбор (*selection*) и распределение новых сотрудников по рабочим местам. Часто термин «подбор» используется как синоним «приема на работу».

Применяемые методы сводятся к поиску людей, обладающих индивидуальными способностями и квалификацией и отвечающих требованиям конкретной работы. В основе деятельности по набору кадров лежит базисное допущение

ние о том, что необходимо по мере возможности согласовывать индивидуальные потребности, ценности и ожидания с тем, что может предложить человеку данная организация и работа. Широкую известность получила теория приспособления к работе (Theory of actjusement) (Dawis, England & Lofguist, 1964; Lofguist & Dawis, 1991).

Данная теория, по мнению Л. Джуэлл (2001), представляет собой целенаправленное описание динамического непрерывно продолжающегося процесса приспособления индивидуума к рабочей среде с точки зрения основных психологических принципов. Центральная концепция теории – соответствие между человеком и средой: человек будет удовлетворительным работником в той мере, в какой его индивидуальные способности (человек) отвечают потребностям производственной ситуации (среда); с другой стороны, индивидуум будет удовлетворенным работником постольку, поскольку материальное вознаграждение, предлагаемое ему за его работу (среда), и моральное удовлетворение от нее отвечают его личным потребностям (человек).

Для объяснения этой концепции создана модель согласования, построенная с учетом важной роли, которую играют методы набора и отсеивания сотрудников для обеспечения соответствия между характеристиками человека и требованиями работы, для достижения которого нужна следующая информация: квалификация и способности, необходимые для работы; материальное вознаграждение, моральное удовлетворение от работы и возможности, предлагаемые организацией; способности, квалификация и опыт поступающего на работу нового сотрудника, а также его потребности, ценности и ожидания.

Прием на работу должен начинаться с детального определения, кто нужен организации. К сожалению, именно на этом этапе очень часто допускаются ошибки, за которые приходится расплачиваться в течение долгого времени. Большинство руководителей, особенно в тех организациях, где службы управления персоналом слабые, не утруждают себя формализацией требований к кандидатам, считая это излишней тратой времени. В самом деле, зачем определять требования к кандидатам на должность финансового директора (программиста, продавца, водителя), если я сам был финансовым директором (программистом, продавцом, водителем), да и сейчас управляю ими; я точно знаю, что мне нужно. К сожалению, такой подход ведет к плачевным результатам.

Формализация требований к кандидатам – обязательное условие серьезного отбора; наиболее распространенной ее формой является сегодня подготовка *должностной инструкции*, т. е. документа, описывающего основные функции сотрудника, занимающего данное рабочее место. Первые дошедшие до наших дней должностные инструкции были составлены в Древнем Китае более 2000 лет назад. Это в высшей степени детальные описания функций государственных чиновников различного ранга. В современных компаниях должностная инструкция, как правило, подготавливается отделом человеческих ресурсов совместно с руководителем подразделения, в котором существует вакантная должность: специалисты по человеческим ресурсам приносят свои знания в процесс создания должностной инструкции, линейный руководитель – знание

требований к конкретному рабочему месту. При использовании должностной инструкции для оценки кандидатов на замещение вакантной должности специалист должен определить, насколько данный кандидат способен выполнять эти функции. Сделать это довольно сложно, особенно человеку, незнакомому со спецификой работы на вакантной должности (сотруднику отдела человеческих ресурсов). Чтобы упростить процесс подбора кандидатов, многие организации стали создавать (в дополнение к должностным инструкциям, а в последнее время вместо них) документы, описывающие основные характеристики, которыми должен обладать сотрудник для успешной работы в данной должности, – квалификационные карты и карты компетенции (портреты или профили идеальных сотрудников).

Квалификационная карта, подготавливаемая совместно руководителем подразделения и специалистами по человеческим ресурсам на основе должностной инструкции, представляет собой набор квалификационных характеристик (общее и специальное образование, определенные навыки – знание иностранного языка, владение компьютером, управление автомобилем и т. д.), которыми должен обладать «идеальный» сотрудник, занимающий данную должность. Поскольку в ходе отбора определить их наличие значительно легче, чем наличие способностей для выполнения конкретных функций, квалификационная карта является инструментом, облегчающим процесс отбора кандидатов. Ее использование предоставляет также возможность структурированной оценки кандидатов (по каждой характеристике) и сравнения их между собой. Вместе с тем этот метод базируется на технических, в большой мере формальных характеристиках кандидата (его прошлом), оставляя в стороне личностные и потенциал профессионального развития.

Карта компетенции (портрет идеального сотрудника) позволяет преодолеть данный недостаток и помогает сотрудникам отдела человеческих ресурсов, занятых приемом на работу. Компетенции представляют собой личностные характеристики человека, его способности к выполнению тех или иных функций, типов поведения и социальных ролей, как, например, ориентация на интересы клиента, умение работать в группе, напористость, оригинальность мышления. Подготовка карты компетенции требует специальных знаний и, как правило, осуществляется при помощи профессионального консультанта или специально обученного сотрудника отдела человеческих ресурсов. Важнейшее дополнение карты – описание компетенции, т. е. детальное объяснение каждого штриха портрета идеального сотрудника. При оценке кандидата карта компетенции используется так же, как квалификационная карта: компетенции кандидата и идеального сотрудника сравниваются.

Определив требования к претенденту (в форме должностной инструкции, квалификационной карты, карты компетенции или другого документа), отдел человеческих ресурсов может приступить к реализации следующего этапа (привлечению кандидатов), основная задача которого – создание достаточно представительного списка квалифицированных кандидатов для последующего отбора. Главными ограничителями на данном этапе выступают бюджет, кото-

рый организация может израсходовать, и человеческие ресурсы, которыми она располагает для последующего отбора кандидатов. Опыт первого объявления о приеме на работу в компанию «Макдоналдс» в Москве, на которое откликнулись десятки тысяч человек, является хорошим примером того, как организация, неверно спланировавшая свою кампанию по привлечению сотрудников, может оказаться в критической ситуации, будучи не в состоянии справиться с их наплывом.

Информацию о потребностях, ценностях и ожиданиях сотрудника можно получить у него самого. В качестве инструмента, позволяющего включить эту информацию в стандартный процесс отбора, пользуются предварительным ознакомлением с работой для непосредственного предоставления поступающему на службу важной и неприукрашенной информации об организации и работе, которую он желает получить. Сегодня имеются различные способы предоставления такой информации: интервью, демонстрация фильмов, однодневное пребывание на рабочем месте, тесты профессионально значимых умений или групповое обсуждение работы с сотрудниками организации.

Результаты психологических исследований свидетельствуют, что зачастую работа не оправдывает ожиданий, сложившихся у новых сотрудников в традиционном процессе; набора и отсеивания, когда каждая сторона стремится показать себя в лучшем свете. Если несоответствие реальности ожиданиям слишком велико, то из-за возникшей сильной неудовлетворенности подающие надежды сотрудники иногда уходят из компании вскоре после поступления на работу. После предварительного ознакомления с работой претенденты, которые считают, что предложенная им работа вряд ли будет отвечать их потребностям и желаниям, могут сами отказаться от нее, а которые принимают ее, в дальнейшем испытывают меньше разочарований. Как показывает опыт, количество увольнений по собственному желанию в этом случае снижается, а удовлетворенность сотрудников работой возрастает.

Однако, учитывая все-таки ограниченность возможностей предварительного ознакомления претендентов с работой, некоторые компании начали принимать людей, ориентируясь на выполнение конкретной деятельности, а скорее на приобретение постоянных сотрудников для организации. Поскольку общая философия и ценности организаций относительно стабильны, то для некоторых компаний согласованность этих характеристик может быть важнее, чем пригодность сотрудника для какой-либо работы в определенный период времени.

5.5. Набор персонала. Отсеивание поступающих на работу

Конечной целью набора сотрудников является заполнение вакантных мест в организации. **Набор** — это деятельность, направленная на привлечение лиц, желающих получить работу в организации, для участия в конкурсе на профессиональную пригодность. При этом необходимо найти конкретное количество претендентов, которые обладают соответствующей квалификацией и со-

гласяся работать в предложенной им должности. Предпочтительнее иметь несколько претендентов на одну вакансию, поскольку чем больше желающих, тем больше возможности выбора имеет организация.

При поверхностном анализе ситуации на рынке труда может сложиться впечатление, что сегодня организации способны обеспечить себе любой желаемый выбор. Однако ученые отмечают существенный дефицит трудовых ресурсов, который в XXI в. в России будет только усугубляться. В некоторых отраслях промышленности уже ощущаются проблемы при поиске и найме необходимых сотрудников. Явно парадоксальное положение, когда при сокращении числа рабочих мест возникают трудности с их заполнением.

Причины такого положения - неблагоприятная демографическая «полоса», являющаяся своеобразным эхом Великой Отечественной войны; существенный спад рождаемости во второй половине XX столетия; повышение уровня смертности трудоспособного населения и детей. Дефицит трудовых ресурсов обусловлен и изменением социальных ценностей. По мере того как все больше людей отдают приоритет активному участию в воспитании детей, свободному времени для отдыха и продолжению образования, все большую популярность приобретают такие варианты, как временная работа, работа по совместительству, неполный рабочий день, работа на собственном малом предприятии.

Л. Джуэлл отмечает, что ожидаемый или уже существующий во многих организациях дефицит трудовых ресурсов не распространяется одинаково на все профессии. Неквалифицированная и малоквалифицированная рабочая сила, а также работники, обладающие квалификацией, которая когда-то ценилась, а теперь стала ненужной, имеются в избытке. Развивается не количественный, а скорее качественный дефицит трудовых ресурсов: организациям трудно найти сотрудников, имеющих определенные профессии.

Изменения в технологии производства приводят к увеличению, а не к уменьшению потребности в работниках. И как результат этих изменений, во многих отраслях промышленности от работника требуется опыт работы со сложной техникой или официальное подтверждение квалификации, например диплом инженера. Все больше становится работодателей, которым нужны сотрудники, имеющие подготовку по нескольким профессиям или способные выполнять несколько функций; скажем, специалисты по компьютерным системам, знакомые с работой администратора больницы. Кроме того, растет потребность в людях, умеющих работать руками и при этом обладающих специальными техническими познаниями (например, техники-рентгенологи).

Последней по порядку, но никак не по значимости в перечне навыков, которые желательно иметь сотрудникам современных организаций, является способность эффективно «работать с людьми». Это требование обусловлено рядом причин: возрастающим интересом к командной работе; происходящим в мировой экономике сдвигом от производственных отраслей к сфере обслуживания, что имеет далеко идущие последствия. К сожалению, работа в сфере обслуживания, по крайней мере на начальном этапе, обычно оплачивается ниже, чем

работа на производстве, поэтому многие промышленные рабочие, потерявшие работу, должны довольствоваться меньшим заработком, а также приобретать новые навыки, если хотят продолжать работать.

При внимательном анализе потребностей в работниках с точки зрения их профессионального состава становится ясно, что в обозримом будущем набор новых сотрудников останется важной функцией кадровых служб организаций. Самая эффективная система отсеивания не принесет пользы, если в учреждение не будут обращаться квалифицированные специалисты, из которых можно выбирать.

Набор сотрудников может осуществляться как из *внутренних* источников («внутренний набор»), так и *внешних* («внешний набор»). И тот и другой имеют свои преимущества и недостатки, и большинство организаций используют комплексные стратегии.

Внутренний набор. По оценке Л. Джуэлл, набор кандидатов на вакантные должности среди уже имеющихся работников обходится дешевле. Кроме того, и организация, и кандидаты на должности непосредственно знают друг друга. Политика набора из внутренних источников может иметь также и мотивационные преимущества. Расширяются индивидуальные возможности трудоустройства, и обеспечивается некоторая степень защиты сотрудника от безработицы в случае аннулирования его рабочего места. Со стороны организаций наблюдается тенденция к служебному росту своих сотрудников. Эти факторы могут оказывать положительное влияние на мотивацию сотрудников к работе.

Поиск внутри организации, как правило, способствует укреплению авторитета руководства в глазах сотрудников. В то же время он часто наталкивается на сопротивление со стороны руководителей подразделений, стремящихся «скрыть» лучших сотрудников и сохранить их «для себя». Кроме того, возможности выбора ограничены числом сотрудников, среди которых может не оказаться необходимых людей.

В рамках политики внутреннего набора организации предоставляют своим сотрудникам информацию об имеющихся или ожидаемых вакансиях. Современные процедуры внутреннего набора не сводятся лишь к помещению объявлений о вакансиях на доску информации. В некоторых организациях имеется круглосуточная телефонная служба информации о вакансиях, их перечень еженедельно рассылается сотрудникам по электронной почте, а также проводятся внутренние ярмарки вакансий. В ряде больших корпораций, предприятия которых дислоцируются на большой площади, сотрудникам регулярно доставляются газеты с подробным описанием имеющихся или будущих вакансий во всех региональных подразделениях, а также с информацией о требованиях к претендентам на эти должности и о том, куда и как желающим следует обращаться. С помощью внутреннего набора можно заполнить вакансии любого уровня.

Внешний набор. Самый старый и наименее дорогостоящий метод набора сотрудников из внешних источников — это вывешивание на дверях организации объявления «Требуется...». Помещение объявлений в рубрике «Работа» в газетах и рекламных изданиях обходится дороже, но в результате в организацию

обращается гораздо больше желающих получить работу. Однако отсеивание заявлений может оказаться весьма длительным и утомительным процессом, причем в конце концов иногда остается очень мало перспективных кандидатов. В качестве альтернативы можно сотрудничать с общественными бюро по трудоустройству, которые проведут некоторое предварительное отсеивание, или с частными агентствами, которые сделают большую часть работы, но их услуги могут стоить довольно дорого. Есть еще один вариант – командировать своих представителей на одну из ярмарок вакансий (место, где встречаются лица от работодателей и желающие получить работу). Обычно ярмарки длятся один – два дня и дают возможность встретиться и лично побеседовать со многими, стремящимися получить работу, причем проводящая набор сотрудников организация не несет никаких расходов, за исключением личных расходов откомандированных туда людей. Некоторые из ярмарок узкоспециализированы, другие, наоборот, предназначены практически для всех, кто хочет найти или предлагает работу.

Эффективный способ привлечения желающих поступить на работу – посещение образовательных учреждений и собраний профессиональных ассоциаций. Своеобразные «турне» по колледжам уже давно стали традиционным методом подбора сотрудников во многих странах мира, но некоторые организации, которым требуются выпускники колледжей, уделяют больше внимания отдельным, избранным колледжам. Обеспокоенные такой тенденцией центры трудоустройства при колледжах и университетах прилагают усилия к тому, чтобы привлечь «вербовщиков».

В последнее время более широкую популярность приобретают интервью потенциальных кандидатов с использованием технических средств. Интерактивные видеосети позволяют работодателям интервьюировать ищущих работу студентов, не выходя из своего офиса. Для этого в ряде университетов устанавливается соответствующее оборудование. От видеointервью остается только один шаг до нового рубежа в области набора сотрудников из внешних источников – использования Интернета. Установление связи между отдельными людьми и организациями всего мира дает огромные возможности, использование которых повлечет за собой фундаментальные изменения в методах набора сотрудников, но для этого потребуется какое-то время.

Исследования показывают, что различные группы людей, желающих получить работу, склонны пользоваться разными источниками, а иногда и сразу несколькими. Кроме того, точная информация о работе – более важный фактор, влияющий на стаж последующей работы и ее выполнение, чем источник набора. Такие результаты служат косвенным подтверждением полезности реалистичного предварительного ознакомления с работой, обсуждавшегося выше, а также являются руководством к действию для тех организаций, которые хотят извлечь максимальную пользу из средств, затраченных на набор сотрудников.

В основе другого направления исследований по набору кадров – предположение, что этот процесс не является односторонним (как считали долгое время), и в нем участвуют обе стороны: люди, ищущие работу, и персонал органи-

зации. Имеющиеся данные подтверждают гипотезу: претенденты на получение работы обращают внимание на поведение «вербовщиков» и испытывают их влияние. Оказывают воздействие такие факторы, как дружелюбие (Goltz & Giannantonio, 1995), проявление интереса к кандидату (Turban & Dougherty, 1992) и агрессивность (она, естественно, делает работу менее привлекательной; Harris & Fink, 1987).

Таким образом, наиболее эффективными из приемов набора являются:

- *набор внутри организации*; прежде чем выйти на рынок труда, большинство организаций пробуют искать кандидатов в «собственном доме». Распространенные методы поиска – объявления о вакантном месте во внутренних средствах информации: газетах предприятия, в том числе стенных, информационных листках; а также обращения к руководителям подразделений с просьбой выдвинуть кандидатов и анализ личных дел с целью подбора сотрудников;

- *набор с помощью сотрудников*; подразделение по работе с персоналом может обратиться к сотрудникам организации с просьбой оказать помощь и заняться неформальным поиском кандидатов среди своих родственников и знакомых. Этот метод отличается, во-первых, низкими издержками, а во-вторых, достаточно высокой степенью совместимости кандидатов с организацией за счет тесных контактов с ее представителями. Однако недостаток данного метода – в «неформальности»: рядовые сотрудники не являются профессионалами в области подбора кадров, не всегда владеют достаточной информацией о рабочем месте, вознаграждении и других условиях работы, часто необъективны в отношении потенциала близких им людей. Использование лишь такого способа привлечения кандидатов может привести к развитию семейственности и кумовства – явлений, не способствующих прогрессу организации ни в одном обществе;

- *инициативные кандидаты*; практически любая организация получает письма, телефонные звонки и другие обращения от людей, занятых поиском работы. Не имея в них потребности в настоящий момент, организация не должна просто отказываться от таких предложений; необходимо поддерживать базу данных на этих людей, так как их знания и квалификация могут пригодиться в дальнейшем. Для расширения этой базы некоторые организации проводят дни открытых дверей, приглашая всех желающих познакомиться со своей продукцией, производственными мощностями, условиями труда;

- *объявления в средствах массовой информации и коммуникации*; преимущество такого приема набора кандидатов – широкий охват населения при относительно низких издержках, а недостаток – большой наплыв кандидатов, большинство из которых не обладают требуемыми характеристиками. Разбор заявлений и первичный отбор в этом случае могут превратиться в длительное мероприятие. Для привлечения специалистов объявления помещаются в специальных изданиях. Узкая направленность поиска ограничивает число потенциальных кандидатов, обеспечивает более высокий уровень их профессионализма и значительно облегчает последующий отбор. В последние несколько лет всемирная сеть Интернет стала еще одним очень важным средством подбора кан-

дидатов. Особенно он популярен в странах с высоким уровнем компьютерной культуры: США, Канаде, Великобритании, Скандинавских государствах, Голландии. По оценкам специалистов, рынок подбора персонала с помощью Интернета растет значительно быстрее традиционных сегментов и достигнет 5 млрд. долларов в 2003 г. Модель работы компаний, занятых электронным рекрутментом, достаточно проста: они помещают на своей странице в Интернете объявления организаций, ищущих кандидатов, и резюме частных лиц, занятых поисками работы. Объявления кандидатов размещаются бесплатно, поиск в базе данных компании оплачивается;

- *выезд в учебные заведения*; он включает выступления высших руководителей, представителей организации, ветеранов, показ видеофильмов, демонстрацию продукции, ответы на вопросы студентов. После презентации организации ее представители проводят собеседования с проявившими интерес учащимися, чтобы оценить потенциальные возможности их работы в организации. Данный метод очень результативен: собеседования с представителями компании позволяют создать список кандидатов, степень отбора которых значительно выше, чем при других методах, а это сокращает временные и финансовые издержки на последующих стадиях отбора. В то же время область применения данного метода ограничена, так как не позволяет осуществлять набор кандидатов на многие руководящие и исполнительские должности;

- *обращение в государственные агентства занятости*; в России функционируют федеральное бюро по трудоустройству, которые созданы в каждом административном округе – республиках, областях, муниципальных округах. Каждое бюро имеет базу данных с информацией о зарегистрировавшихся людях (возраст, образование, квалификация, профессиональный опыт, интересующая работа). Организации, занятые поиском сотрудников, могут обратиться к ней. Использование государственных агентств дает возможность провести сфокусированный поиск кандидатов при незначительных издержках. Однако данный метод не дает широкого охвата потенциальных кандидатов, поскольку в агентства по трудоустройству обращаются в основном определенные категории населения, прежде всего безработные, женщины после декретного отпуска, домохозяйки;

- *сотрудничество с частными агентствами*; подбор персонала за последние годы превратился в активно развивающуюся отрасль экономики во многих странах, в том числе и в России; существуют сотни частных компаний, специализирующихся в этой области. Каждое агентство имеет свою базу данных, а также осуществляет специальный поиск кандидатов в соответствии с требованиями клиента. Оплата услуг проводится, как правило, в случае успешного подбора кандидата и представляет собой определенный процент его годовой заработной платы. Частные агентства обеспечивают высокое качество кандидатов, их соответствие требованиям клиента и таким образом значительно облегчают дальнейший процесс отбора. Ограничивают широкое применение данного метода высокие издержки, которые имеют место при поиске руководителей и специалистов.

Анализ представленных методов подбора кадров свидетельствует: не существует одного оптимального метода, поэтому отдел человеческих ресурсов должен владеть всем набором приемов для привлечения кандидатов и использовать их в зависимости от конкретной задачи.

Отсевивание поступающих на работу. В большинстве случаев компании хотят иметь несколько претендентов на каждое вакантное место, чтобы выбрать из них более достойного кандидата, прежде чем сделать такой выбор, компании пользуются рядом методов *отсеивания* (*screening*), т. е. выделения из общего числа претендентов тех людей, которые с наибольшей вероятностью будут успешно справляться с работой, и исключения тех, кто не удовлетворяет ее требованиям. Процесс выбора конкретного человека для замещения конкретной должности называется отбором.

Сегодня становится правилом, когда фирмы, ведущие поиск кандидатов на ответственные посты, осуществляют сбор предварительной информации о них. Термином «сбор *информации до приема на работу*» обозначают деятельность, связанную с поиском сведений из независимых источников о претенденте на должность. В большинстве учреждений эта работа проводится в следующем направлении: проверка точности данных, содержащихся в резюме или анкете, представленной самим претендентом. Одно из исследований свидетельствовало, что более 30 миллионов мужчин и женщин получили работу, предъявив резюме с ложной информацией. По словам президента одной фирмы, занимающейся подбором руководящих кадров, в наше время поступающие на работу чаще всего преувеличивают размер своей зарплаты на предыдущем месте работы. Результатом подобных явлений стало возникновение компаний, специализирующихся на проверке представленной претендентами информации о прежней работе.

Для того чтобы лучше оценить профессиональные и личные качества кандидата, организации могут обратиться за информацией к людям, знающим его по совместной учебе, работе, занятиям спортом и т. д. Самому кандидату иногда предлагается назвать имена людей, которые могли бы охарактеризовать его, и затем побеседовать с ними. На Западе распространены письменные рекомендации: заранее просят знающих их людей – бывших школьных учителей и университетских профессоров, коллег по работе, начальников – предоставить им письменную характеристику и направляют ее в отдел человеческих ресурсов вместе с заявлением о приеме на работу.

Получить сведения о кандидате можно и обратившись непосредственно в организации, в которых он ранее работал или учился (их названия указаны в его биографической справке или резюме). В отличие от других стран Российская Федерация и республики бывшего СССР законодательно не устанавливают никакой регламентации подобных контактов. Однако отдел человеческих ресурсов должен быть предельно осмотрителен при оценке полученной в результате таких контактов характеристики: предоставляющие информацию сотрудники могут быть необъективны, недостаточно хорошо знать кандидата и т. д.

Претендентов на должность могут попросить представить рекомендации или указать людей, которые могли бы направить рекомендательные письма непосредственно в организацию. В любом случае работники кадровых служб, занимающиеся приемом на работу, скептически настроены по отношению к рекомендациям. Лица, рассчитывающие на должность, вряд ли предложат обратиться к людям, от которых они не ожидают получить хороших отзывов. Другая проблема в том, что многие, к кому обращаются за рекомендациями, проявляют большую осторожность и избегают давать полную информацию, особенно если человек, о котором идет речь, не был удовлетворительным сотрудником или студентом. Наконец, отзывы обладают еще одним недостатком: даже если в них дается точная информация, возникают трудности при их интерпретации. Разные люди пользуются разными стандартами и вкладывают неодинаковый смысл в такие слова, как «удовлетворительный», «выдающийся», «надежный» и т. п. В связи с этим рекомендательные письма в лучшем случае обладают минимальной полезностью; тем не менее большинство организаций продолжают их собирать.

Некоторые западные организации, разочаровавшись в качестве получаемых сообщений, полностью отказались от использования дополнительных источников информации о кандидате. Такой подход представляется неправильным, поскольку контакты с людьми, знающими претендента, позволяют, по крайней мере, обезопасить организацию от шарлатанов (если в резюме сказано, что человек работал заместителем директора магазина, а в действительности он был экспедитором, то это должно насторожить сотрудников отдела человеческих ресурсов).

Испытанным и по-прежнему наиболее часто используемым источником информации о лицах на должности является *интервью* при приеме на работу, которое проводится один на один. Во многих компаниях претендентов интервьюируют несколько раз, иногда этим занимается даже целая комиссия. Поступающие на должность стюардессы в компанию Southwest Airlines должны сначала пройти групповое интервью, а затем каждая претендентка проходит три интервью один на один: с сотрудником кадровой службы, с уже работающей в компании стюардессой и с супервизором стюардесс. Когда проинтервьюированы все претендентки, интервьюеры обсуждают, какое впечатление произвела на них каждая кандидатка, и либо отклоняют, либо рекомендуют ее.

Процедура проведения интервью позволяет выбрать сотрудников, которые соответствуют «внутриорганизационной субкультуре». Цель собеседования – в оценке степени соответствия кандидата портрету идеального сотрудника, его способности выполнять требования должностной инструкции, потенциала профессионального роста, умения адаптироваться в организации, ознакомлении с ожиданиями кандидата в отношении организации, условий работы, ее оплаты и т. д. Важно помнить, что собеседование – это двусторонний процесс: не только организация оценивает кандидата, но и кандидат – организацию с точки зрения ее соответствия его собственным интересам и запросам. Психолог труда, проводящий собеседование, должен предоставить максимально объективную и

полную информацию об организации, чтобы заинтересовать кандидата и одновременно избежать приема на работу тех, чьи ожидания расходятся с возможностями организации; чем раньше потенциальный работник и работодатель поймут, что они не подходят друг другу, тем лучше для обеих сторон. В то же время собеседование по подбору не должно превращаться в своеобразную попытку «продать» компанию кандидату; менеджер должен помнить о главной цели – определить, в какой степени данный кандидат обладает необходимыми для организации компетенциями.

Не являясь техническим специалистом, психолог труда должен сосредоточиться на оценке «общих характеристик» претендента – аналитических способностей, характера, жизненной философии, мотивированности, трудоспособности, совместимости с организацией. Последний фактор имеет большое значение и ни в коем случае не должен быть проигнорирован: каждая организация имеет собственную культуру, которая может не совпадать с ценностями и стилем поведения кандидата. Резкое несоответствие чревато конфликтом, болезненным как для сотрудника, так и для учреждения.

Существует несколько разновидностей собеседований с кандидатами, выбор которых зависит от традиций организации, особенностей кандидата, вакантной должности, индивидуального предпочтения проводящего собеседования сотрудника.

Наиболее распространено собеседование «один на один», во время которого представитель организации встречается с кандидатом. Однако используются и другие виды собеседований, когда представитель организации встречается с несколькими кандидатами, или несколько представителей организации беседуют с одним кандидатом, несколько представителей организации интервьюируют нескольких кандидатов. В первом случае интервьюеру предоставляется возможность одновременно (а не заочно) оценить нескольких кандидатов и понаблюдать за ними в стрессовой ситуации (присутствие нескольких претендентов на одну и ту же должность), хотя беседовать одновременно с несколькими кандидатами значительно сложнее. Участие нескольких представителей организации повышает объективность оценки и качество самого собеседования, однако может создать дополнительный стресс для кандидата и увеличивает издержки организаций. Присутствие по несколько человек с обеих сторон значительно усложняет процесс собеседования и требует тщательной подготовки и согласованного поведения интервьюеров.

Типы собеседований. Существует несколько классификаций собеседований по отбору персонала. Часто встречающейся является включающая в себя *биографические, ситуационные и структурированные беседы.*

Биографические строятся вокруг фактов из жизни кандидата, его прошлого опыта. Задаются вопросы типа: «Расскажите о своей прежней работе. Какой предмет в школе Вам нравился больше всего? Почему Вы выбрали тот институт, в который поступили? Если бы Вы могли вернуться на 10 лет назад, что бы Вы сделали по-другому?». Такого рода собеседование дает возможность оценить, что кандидат уже сделал в своей жизни, и на основании этого предполо-

жить, насколько успешно он сможет работать в должности, на которую претендует. Недостаток этого типа, общения состоит, прежде всего, в невозможности оценить сегодняшнее состояние кандидата, его способности и мотивацию.

В ходе *ситуационного собеседования* кандидату предлагается решить одну или несколько проблем (практических ситуаций). В качестве таковых часто используется реальная или гипотетическая обстановка, связанная с будущей профессиональной деятельностью кандидата. Проводящий собеседование сотрудник оценивает как сам результат, так и методы, с помощью которых кандидат находит решение. Данное собеседование позволяет в большей мере оценить способность кандидата решать определенные типы задач, чем его аналитические способности в целом.

Структурированное собеседование – наиболее распространенное средство оценки потенциальных кандидатов. Ключевым здесь является слово «структурированное», что означает наличие у интервьюера подготовленного списка вопросов, составленных таким образом, чтобы протестировать уровень развития кандидата. Подготовка вопросов требует значительной «домашней работы» проводящего собеседование руководителя. Если интервьюер не имеет заранее составленных вопросов, собеседование чаще всего превращается в некий светский разговор на всевозможные темы: от общих знакомых до последних политических новостей. В ходе такого разговора очень сложно оценить профессиональные качества кандидата, в результате в лучшем случае руководитель теряет свое рабочее время, в худшем – упускает компетентного кандидата, который «болеет не за ту команду» или придерживается «ошибочной» политической ориентации.

Большинство организаций используют специальные формы оценки кандидатов; если таковых нет, можно использовать портрет идеального сотрудника в качестве своеобразного оценочного листа. Результаты собеседования должны быть зафиксированы документально, содержать оценку кандидата и предложение продолжать или прекратить с ним работу. Заключение проводившего собеседование сотрудника передается руководителю подразделения, располагающего вакансией, который, как правило, и принимает решение о дальнейших действиях.

Однако многие исследования подтверждают, что интервью недостаточно надежны (например, Kinicki & Lockwood, 1985; McDonald & Hake1, 1985) и валидны по критерию (Hunter & Hunter, 1984; Reilly & Chao, 1982), поэтому нельзя столь уверенно полагаться на этот метод отсеивания, как обычно бывает в прикладных ситуациях.

Несмотря на социальные изменения, психологи по-прежнему обнаруживают в ряде случаев проявление предвзятости по отношению к определенным категориям претендентов на получение работы. К этим категориям относятся люди старшего возраста и представители национальных меньшинств, хотя результаты этих исследований не всегда последовательны (Finkelstein, Burke & Raju, 1995; Harris, 1989). Более убедительные доказательства необъективности типичных интервью при приеме на работу найдены при изучении роли внешне-

сти и половой принадлежности претендентов. При более или менее равных прочих условиях мужчин часто предпочитают женщинам (Peggy, Davis-Blake & Kutik, 1994; Sheets & Bushardt, 1994; Van Vianen & Willemsen, 1992; Morrow, 1990; Pingitore, Dugoni, Tindale & Spring, 1994).

Кроме характеристик претендентов на исход интервью при приеме на работу может влиять их поведение в ходе беседы. Они производят более благоприятное впечатление, если они говорят внятно и не делают грамматических ошибок (Parsons & Liden, 1984), проявляют ассертивность (Gallois, Callan & Palmer, 1992), улыбаются и поддерживают зрительный контакт с интервьюером (Rasmussen, 1984), пользуются мимикой и жестикуляцией (Gifford, Ng & Wilkinson, 1985; Howard & Ferris, 1996) и ведут разговор в основном о самих себе (Kacmer, Delery & Ferris, 1992; Stevens & Kristof, 1995; Tullar, 1989).

Имеются также свидетельства о том, что о претендентах-женщинах судят по их одежде. Так, Форсайт, Дрейк и Кокс (Forsythe, Drake & Cox, 1985) обнаружили, что менеджеры по персоналу ставили более высокие оценки женщинам, одетым в более «маскулинные», сшитые на заказ темные костюмы и белые блузки, по сравнению с женщинами в «фемининных» светлых кремовых платьях из мягкого материала. Многим женщинам, занимающим ответственные посты, не нравится, когда в организациях вводятся «неофициальные пятницы» (т. е. дни, когда можно приходить на работу в обычной одежде) или отменяется нормативное ношение деловых костюмов.

Интервьюеры искажают результаты интервью под влиянием собственных предубеждений и стереотипов, реагируя на характеристики и поведение собеседников. Однако о том, как поведение самих интервьюеров может повлиять на исход интервью при приеме на работу, известно относительно мало. Положение можно существенно изменить, если модифицировать форму интервью. В некоторых схемах его проведения этапы сбора информации и оценки разделены временем или осуществляются разными людьми. Хорошие перспективы в отношении непредвзятости интервьюера имеет использование компьютерной техники. Компьютер может записать ответы претендентов на вопросы структурированного интервью, но он не может «понять» их; эту информацию должен оценивать человек. Компьютер-«интервьюер» в Great Western Bank экономит время, быстро отсеивая явно не подходящие кандидатуры, и, как считают работники банка, его использование способствует снижению текучести кадров среди новых сотрудников.

Тесты для отсеивания кандидатов при приеме на работу используются давно, по крайней мере с Первой мировой войны. **Тест** (от англ. test – проверка) – стандартизированная измерительная методика, направленная на выявление скрытого свойства интересующего объекта путем одного или нескольких кратких испытаний максимальной информативности. На вооружении у организаций имеются самые разнообразные тесты и административные процедуры, проверенные на надежность и валидность.

Наиболее широкое применение в практике набора получили тесты способностей, личностные тесты, тесты рабочей выборки и на честность. Некото-

рым поступающим на работу предлагается только один тест, другим несколько, но в разное время. Иногда желающие получить работу в течение половины или целого дня проходят группу предлагаемых по очереди тестов. В типичный набор тестов для отсеивания стажеров по менеджменту американские психологи (Л. Дкуэлл, 2001) предлагают тест суждений (test of judgement), личностный тест, тест интеллекта и рабочей выборки, а также биографическую анкету.

Первоначально «тест на профессиональную пригодность» применялся для отбора представителей профессий, связанных с повышенным риском, космонавтов, летчиков, разведчиков. По мере совершенствования методов тестирования и усиления внимания компаний к подбору руководителей многие из них начали использовать тесты для определения потенциала своих специалистов. Сегодня существует достаточное число фирм, специализирующихся в области тестирования для диагностики различных качеств и характеристик личности: темперамента, аналитических способностей, коммуникабельности, быстроты реакции, памяти, лидерских данных и т. д.

Экспертиза почерка, получившая особое распространение во Франции, является своеобразной разновидностью тестирования. Этот метод основан на теории, согласно которой почерк человека является достаточно объективным отражением его личности, и, следовательно, с помощью его анализа можно оценить различные характеристики человека, в том числе способность выполнять определенные производственные функции. Привлекательность такого анализа как метода первичного отбора кандидатов – в низких издержках, однако он отличается односторонним подходом и имеет высокую степень риска неадекватной оценки потенциала кандидатов. Поэтому его можно использовать в качестве метода первичного отбора, не имеющего решающего значения.

В последнее время тестирование завоевывает все большую популярность среди ведущих организаций развитых стран, его берут на вооружение не только корпорации, но и государственные учреждения, университеты, общественные организации. Преимущество этого метода – возможность оценки сегодняшнего состояния кандидата с учетом особенностей организации и будущей должности. Недостатки – высокие издержки, частая необходимость сторонней помощи, условность и ограниченность тестов, не дающих полного представления о кандидате. Однако при условии правильной разработки и использования тесты не хуже, а иногда лучше многих других методов отсеивания в плане надежности, валидности и отсутствия неблагоприятных результатов для защищенных законом групп. Более того, оценка широкого спектра способностей или навыков, необходимых для работы (вместо принятия кадровых решений на основе одного или двух тестов, таких как тест умственных способностей), содействует устранению неблагоприятных результатов процесса отсеивания в целом (Wol-lack, 1994). Наконец, исследования генерализации валидности дают организациям возможность использовать один тест для приема на ряд должностей; таким образом, один и тот же тест можно с пользой применять для отбора в различных ситуациях, что позволяет экономить ресурсы, отведенные на тестологические исследования.

Каждая организация должна принимать решение об использовании тестов с учетом собственных финансовых возможностей, культурных особенностей, приоритетов развития. В мультинациональной компании «Марс», делающей акцент на подборе персонала самого высокого качества, все кандидаты на должности руководителей проверяются тремя тестами – тип личности, аналитические способности, логическое мышление.

Независимо от особенностей конкретных программ отсеивания, используемых в организациях при приеме на работу, они собирают всю эту информацию для того, чтобы на ее основе принимать решения об отборе сотрудников.

5.6. Отбор сотрудников

При отборе сотрудников необходимо ответить на вопрос: кому из претендентов следует предложить работу? Многие из тех, кто принимает решения о приеме на работу, считают, что чем больше у них информации, тем меньше вероятности совершения главной ошибки отбора – принять на работу человека, который будет работать неудовлетворительно (ложный положительный отбор), или отвергнуть претендента, который мог бы работать успешно (ложный отрицательный отбор). На самом деле рост информации о претендентах далеко не всегда способствует снижению количества ошибок при отборе и повышению показателя успешности приема на работу.

Использование отсеивающей информации при принятии отборочного решения сводится к тому, чтобы разумно скомбинировать различные ее элементы. Каким же образом работник кадровой службы, имеющий перед собой анкеты, результаты тестирования, отчеты интервьюера и рекомендательные письма, разбирается во всем этом?

Клинический подход к отбору сотрудников. Процесс, при котором судят о вероятности успешной работы данного индивидуума на основе имеющейся о нем информации и своих собственных знаний, умений, опыта и ценностей, называется **клиническим прогнозированием**. Он заимствован из медицинской практики и клинической психологии, где традиционной основой диагностики и терапии являются мнения опытных профессионалов.

Клинический подход базируется на постулате его апологетов о том, что знание человеческой природы невозможно ничем заменить. Профессиональные психологи-клиники действительно прекрасно умеют идентифицировать претендентов, которые будут успешно работать, но данные проведенных исследований не подтверждают, что клиническое прогнозирование – наилучший метод отбора. Основная трудность этого подхода состоит в возможности влияния нерелевантных факторов на суждения интервьюера о пригодности претендента. Например, накапливаются сведения, что менее привлекательные женщины-претендентки находятся в невыгодном положении, даже если они имеют необходимую квалификацию (Marlowe, Schneider & Nelson, 1996).

Судя по выборке из результатов исследований, на отбор сотрудников оказывают влияние факторы, не имеющие отношения к исходу процесса отсеивания: количество вакантных должностей в организации (Huber, Northcraft & Neale, 1990), ожидания и предпочтения уже работающих сотрудников (Ito, 1994), наличие у кандидата других предложений о работе (Williams, Radefeld, Binning & Sudak, 1993). Не случайно суды рассматривают немало исков о дискриминации при приеме на работу. Поэтому имеется целый ряд причин, по которым во многих ситуациях отдается предпочтение количественным подходам к профессиональному отбору сотрудников.

Количественный подход к отбору сотрудников. **Количественное прогнозирование** – оценивание и информация о предполагаемой успешности работы индивидуума в соответствии с установленным правилом обработки числовых данных. При клиническом прогнозировании в каждом случае выносятся отдельные суждения; количественный подход основывается на правилах использования числовых данных. Самое простое из правил обработки множества элементов информации о претенденте на должность сводится к тому, что каждый элемент используется один раз в пошаговом процессе, причем на каждом шаге часть претендентов отсеивается. Такой процесс называется многоступенчатой стратегией, и при его использовании необходимо выполнять два важных условия.

Во-первых, должна существовать возможность ранжирования способностей и характеристик претендента, оцениваемых в ходе отсеивания. Например, на первое место поставить основные навыки, имеющиеся у большинства людей (общие способности), а следом за ними расположить более редко встречающиеся способности, связанные с выполнением конкретной работы (специальные). Процедуру ранжирования можно сделать более строгой, если за ее основу взять учет коэффициентов валидности использованных отсеивающих методов, начиная с самого высокого коэффициента.

Во-вторых, на каждом этапе должен быть введен четкий и прошедший проверку на валидность стандарт принятия или отклонения претендента – **порог пригодности** (заданное значение результата теста или какой-нибудь другой оценки). Претенденты на получение работы, обучение, поступление в колледж и т. д., имеющие результат ниже порога пригодности, исключаются из дальнейшего рассмотрения в качестве возможных кандидатов. В настоящее время ведутся весьма энергичные исследования процедур, с помощью которых устанавливается черта отсеивания.

Количественные методы принятия кадровых решений имеют преимущества по сравнению с клиническим прогнозированием. Их валидность доказана, большинство людей воспринимают их как более объективные, и они удовлетворяют критериям свободной от дискриминации практики, трудоустройства. Тем не менее многие люди возражают против столь строгого учета числовых показателей при отборе новых сотрудников. Они считают, что даже при использовании количественного метода в качестве основного человеческие суждения все равно остаются важными. Как в любой организационной деятельно-

сти, при выборе одного из подходов к оценке отсеивающей информации необходимы компромиссы, и просто невозможно назвать какую-либо единственную стратегию, которая всегда бывает «наилучшей».

Какие бы методы отсеивания ни использовались и как бы ни обрабатывалась полученная информация, для принятия решения в каждом конкретном случае надо осуществлять контроль над процедурами отбора. Во-первых, потому что все меняется характер работы и характеристики претендентов; с какого-то момента проверенные и испытанные методы отсеивания перестают быть полезными или же их применение уже не позволяет полностью решить поставленные задачи. Во-вторых, это связано с проблемой ограничения диапазона результатов теста. Правильный профессиональный отбор должен приводить к постепенному повышению уровня выполнения работы в организации, поскольку отсеиваются люди, которые с малой вероятностью могут стать успешными сотрудниками. В результате диапазон оценок выполнения работы (критерия) сужается, и старые значения черты отсеивания могут стать непригодными (Linn, Harnish & Dunbar, 1981).

В России для определения совокупности мероприятий по набору, отсеиванию, отбору кандидатов на работу и обучению используют термины: «психологический отбор», «профессиональный психологический отбор».

Психологический отбор – принятие решения о пригодности лиц к учебной или профессиональной деятельности с учетом требований профессии к психологическим качествам кандидатов на основе результатов психологических и физиологических испытаний. Он применяется в управлении, промышленности, авиации, армии, спорте, при комплектовании некоторых учебных заведений. Ему предшествует определение совокупности требований к претендентам на основе психологического анализа предстоящей их деятельности, а затем подбор соответствующих диагностических методик, валидность которых подлежит проверке на репрезентативной выборке; при получении удовлетворительных показателей методики могут быть использованы в отборе.

Профессиональный психологический отбор (ППО) – разновидность отбора психологического; система средств, обеспечивающих прогностическую оценку взаимосоответствия человека и профессии в тех видах деятельности, которые осуществляются в нормативно заданных, условиях (гигиенических, микроклиматических, технических, социально-психологических), требующих от индивида повышенной ответственности, здоровья, высокой работоспособности и точности исполнения задания, устойчивой эмоционально-волевой регуляции. Основа ППО – конкретные нормативные характеристики профессии: социальные (функции, задачи, цели); операциональные (точность исполнения; временные, пространственные, логические характеристики); организационные (гигиенические, социально-психологические, психофизиологические условия труда), позволяющие врачам, психологам, физиологам подбирать, разрабатывать и адаптировать методы, строить процедуру отбора и проводить диагностику кандидата на его соответствие конкретной профессиональной деятельности. Процесс ППО может осуществляться комплексом аппаратных, бланковых и

опросных тестов, а также с помощью имитационного эксперимента, воспроизводящего фрагменты, ситуации, этапы реальной профессиональной деятельности, при строгой регистрации визуально наблюдаемых и объективно фиксируемых показателей функционального состояния человека, мотивационно-эмоциональных проявлений, показателей продуктивности и успешности его работы.

Однако прежде чем подробно рассмотреть существующие приемы профессионального психологического отбора, следует отметить относительность этой процедуры. Дело в том, что не всегда имеется большое количество претендентов, чтобы среди них случайно вдруг оказались такие, которые «вполне пригодны»; кроме систем профессионального образования, учреждений по подготовке и переподготовке кадров нет никакого таинственного фактора, который обеспечил бы появление профессиональной пригодности людей. «Природа», образно говоря, «не знает», какие профессии, с какими требованиями к человеку появятся завтра в условиях бурного научно-технического прогресса, и соответствующего «склада» у нее нет. Наконец, государственный и гуманный подход к человеку как высшей ценности требует подумать об оптимальном трудоустройстве и тех, которые оказались «отсеянными» в ходе профотбора на определенный вид труда или профессионального обучения.

В связи со сказанным профотбор не может быть не только единственным, но даже основным средством приведения в соответствие большого количества людей, с одной стороны, и множества трудовых постов в обществе - с другой. Трудности с поиском претендентов на те или иные места могут быть стимулом для организаторов производства в деле улучшения условий труда, создания новых, более привлекательных профессий («мастер по эстетике» вместо «уборщица» и т. п.). Профотбор в определенных случаях неизбежен и обязателен, но всегда при этом полезно помнить, что он является выходом из положения, обусловленного нашим неумением гарантировать человеку нормальное состояние физического и психического здоровья, обучить, воспитать его, дать ему необходимые внутренние и внешние средства труда.

Имеет место еще и так называемый «естественный профессиональный отбор», состоящий в том, что человек, будучи «не на своем месте», испытывает в связи с этим неприятные переживания и увольняется в поисках более подходящего места работы. Это ведет к тому, что часть людей «находит себя», а порой общество сталкивается с явлениями повышенной текучести кадров, их нестабильностью, неоправданными миграциями и т. п.

В реальной практике отбор будущих сотрудников организации во многом зависит от традиций, культуры организации, а также характера должности, на которую подбирается кандидат, однако в самом общем виде этот процесс может быть представлен следующей схемой:

Первичный отбор —> Собеседование с сотрудниками отдела человеческих ресурсов —> Справки о кандидате —> Собеседование с руководителем подразделения —> Испытание —> Решение о найме.

По существу первые три этапа – это элементы отсеивания. Первичный отбор начинается с анализа списка подобранных кандидатов с точки зрения их соответствия требованиям организации. Основная его цель – отсеивание кандидатов, не обладающих минимальным набором характеристик, необходимых для занятия вакантной должности. Естественно, что этот минимальный набор различен для разных специальностей и организаций.

Методы первичного отбора зависят от бюджета, стратегии, культуры компании и относительной важности данной должности для организации. Наиболее распространенные в настоящее время методы – анализ анкетных данных, тестирование, экспертиза почерка.

Анализ анкетных данных (или анализ биографических данных) предполагает, что биография человека является достаточно надежным индикатором его потенциала успешно выполнять определенные производственные функции. Отдел человеческих ресурсов анализирует информацию, содержащуюся в заполненных кандидатами анкетах, сравнивая фактические данные с собственной моделью четко определенных критериев отбора, наличие которой – необходимое условие проведения справедливого для кандидатов и эффективного для организации первичного отбора. Отсутствие четких критериев значительно снижает эффективность отбора, поскольку решение принимается на основе субъективного мнения сотрудника, обрабатывающего анкеты, часто не обладающего достаточным знанием специфики данного вида деятельности, и соответственно, предъявляемых к кандидату требований. В то же время этот метод достаточно приблизителен в оценке потенциала, поскольку ориентирован исключительно на факты из прошлого кандидата, а не на его сегодняшнее состояние и способность к профессиональному развитию. В результате можно упустить хорошие кандидатуры, не имеющие ученой степени, однако обладающие опытом работы в крупных организациях. Поэтому при отборе нужно быть крайне осмотрительным, используя метод анализа анкет.

Стадия первичного отбора независимо от применяемых методов завершается созданием ограниченного списка кандидатов, наиболее соответствующих требованиям организации. Остальным сообщается о решении прекратить рассмотрение их кандидатур на данную должность.

Собеседование с линейным руководителем представляет собой элемент собственно отбора. Если руководитель подразделения удовлетворен результатами собеседования, проведенного сотрудником отдела человеческих ресурсов, он назначает встречу с кандидатом. В ходе беседы предполагается оценить прежде всего профессиональные качества кандидата, его способность выполнять производственные функции. Одновременно руководитель оценивает степень своей личной профессиональной совместимости с претендентом и вероятность успешной интеграции последнего. Кроме того, руководитель предоставляет кандидату детальную информацию о своем подразделении, вакантной должности, функциях, которые придется выполнять в случае приема на работу, результаты собеседования фиксируются руководителем по стандартной форме.

Стадии собеседования по отбору на работу. Независимо от выбранного интервьюером типа собеседования оно должно состоять из нескольких этапов: подготовки, «создания атмосферы доверия», обмена информацией, заключения, оценки.

Предварительная подготовка имеет исключительно важное значение для успешного проведения собеседования. Сотрудник организации, собирающийся проводить интервью, должен детально изучить *резюме кандидата* (краткая информация о претенденте на должность, представленная в письменном виде, включающая биографические данные, сведения об образовании, опыте работы, дополнительных навыках и др.). Ему также необходимо определить, как оценивать кандидата. В большинстве современных организаций пользуются стандартными формами, которые следует просмотреть непосредственно перед собеседованием, чтобы еще раз восполнить в памяти критерии оценки.

Следующий этап – создание атмосферы доверия. В начале собеседования крайне важно снять естественную для данного момента напряженность, дать возможность кандидату расслабиться и полностью продемонстрировать свои качества. Для этого можно начать собеседование с вопросов на нейтральную тему («Легко ли Вы добрались до нашего офиса?»), предложить кандидату сесть там, где ему удобно, пожать руку, улыбнуться и т. п. Проводящий собеседование сотрудник может достаточно легко «растопить лед недоверия» со стороны пришедшего человека, начав с рассказа о самом себе или вспомнив забавный случай, который произошел с ним в момент устройства на работу. Когда контакт между участниками собеседования установлен, можно переходить к основной части интервью, однако важно помнить о необходимости сохранять атмосферу доверия и доброжелательности в течение всей беседы. Достигается это благодаря поощрительным репликам, одобрительным кивкам, улыбкам.

Основная часть собеседования – обмен информацией между его участниками. Интервьюера интересует то сообщение, которое дает возможность оценить способность и желание кандидата успешно работать в организации, а не просто факты из его жизни или рассказываемые им истории. Поэтому проводящий собеседование должен контролировать его ход и выступать в роли «ведущего». Однако не следует подавлять инициативу кандидата и полностью лишать его возможности задавать вопросы. Если интервьюер хочет предоставить кандидату возможность «выговориться», ему следует использовать открытые вопросы: «Что Вы думаете по поводу...?», «Расскажите, пожалуйста, о...» и т. п. Если же его интересует только мнение кандидата, а не рассуждения, следует задавать закрытые вопросы: «Согласны ли Вы с данным утверждением?», «Сколько часов в день нужно уделять общению с подчиненными?».

Собеседование должно закончиться тогда, когда интервьюер сочтет это нужным. Для этого существует несколько специальных приемов: предложить кандидату задать последний вопрос, начать посматривать на часы или на дверь, выпрямиться, как бы собираясь подняться из-за стола. В самом конце интервью необходимо поблагодарить кандидата и объяснить ему дальнейший порядок рассмотрения его кандидатуры и поддержания связи с ним.

На последнем этапе собеседования проводится оценка кандидата – заключение о его пригодности на основе результатов отбора, а именно психологическая оценка – принятие решения о претенденте, с учетом результатов психологического исследования и соотнесения психологических характеристик с установленными нормами, необходимыми и достаточными для достижения приемлемой эффективности в той или иной профессии (специальности, должности). Оценка должна быть осуществлена непосредственно после собеседования, в противном случае острота восприятия снизится, и проводивший собеседование сотрудник может упустить важные детали.

На основе анализа результатов собеседования руководитель подразделения (с участием специалиста по человеческим ресурсам) выбирает кандидата, который, по его мнению, наиболее подходит для данной должности. В зависимости от традиций организации, а также важности вакантной должности может быть собеседование с руководителем или генеральным директором, прежде чем будет принято решение о приеме на работу. Отдел человеческих ресурсов готовит письмо-предложение кандидату, содержащее описание условий его работы: дату начала деятельности, название должности, подчиненность, размер заработной платы, режим работы, продолжительность отпуска, предоставляемые организацией льготы и т. п. Подписанное руководителем организации или подразделения, оно направляется лицу, прошедшему собеседование.

5.7. Распределение новых сотрудников по должностям и рабочим местам. Аттестация кадров

В практике работы с кадрами иногда приходится принимать решения не только по отбору. Если в организации имеется несколько вакантных рабочих мест, то на какую должность следует назначить нового сотрудника? Такого рода вопросы приходится решать в больших компаниях, в которых существует ряд должностей начального уровня с высокой текучестью кадров. Новый сотрудник, обладающий основными (универсальными) способностями, может подходить для работы в любой из этих должностей, даже если у него нет опыта.

Распределение сотрудников приходится рассматривать также в банках, отелях, ресторанах и других организациях, которые осуществляют централизованную политику для заполнения вакансий в ряде филиалов, кроме того, проводят обучение по соответствующим подготовительным планам. Во многих больших компаниях действуют программы подготовки менеджеров общего профиля: набирают выпускников, недавно окончивших колледж. После завершения обучения необходимо решить, куда направить на работу нового менеджера.

В исследованиях, посвященных проблеме распределения сотрудников, акцент ставится на результатах неправильного распределения, т. е. что произойдет, если не удастся направить человека на работу, для которой он хорошо подходит. Одна из гипотез состоит в том, что в подобных случаях сотрудники сами со временем скорректируют ситуацию, выбрав должность и организацию,

которые лучше отвечают их интересам, ценностям и способностям (Wilk, Sackett & Desmarais, 1995). При принятии решения о распределении можно пользоваться одной из четырех основных стратегий (Л. Джуэлл, 2001):

1. Назначить человека на одну из тех должностей, для которой у него есть необходимая квалификация и которая имеет наивысший приоритет. Таким образом, организация быстро разрешает «горящие» кадровые проблемы, однако это может привести к постоянному недоиспользованию навыков и способностей человека или к завышенным требованиям.

2. Назначить человека на ту должность, для которой вероятность его успешной работы кажется максимальной. При этом человек получает максимальные возможности добиться индивидуального успеха, но уменьшаются возможности развития сотрудников.

3. Назначить человека на такую должность, на которой он может реализовать свой потенциал и вырасти до ожидаемого уровня. Перед сотрудником ставятся большие цели, но если оценка его потенциала была завышена, результаты могут быть плачевными.

4. Назначить человека на должность, которая считается для него подходящей (в соответствии с его собственным выбором). Однако использование данной стратегии может привести к хронической нехватке сотрудников на занимаемых должностях, по какой-либо причине малопривлекательных.

5.8. Альтернативные схемы формирования штата

Кроме перечисленных существуют и другие способы организации найма людей на работу. Наиболее известные из них – использование временных сотрудников и заключение контрактов с организациями-подрядчиками.

Использование временных сотрудников. Временное сотрудничество как стратегия укомплектования кадрами определяется источником получения служащим заработной платы, а не длительностью его работы на конкретную компанию. Временные сотрудники получают зарплату не от организации, а от агентства, которое направило или «командировало» их в организацию. Эта группа составляет большую часть армии экстренных, т. е. используемых по мере необходимости, работников. К ней относятся: пенсионеры, приглашенные на временную работу в компании, где они раньше работали; «заемные работники», которых компании «одалживают» друг у друга согласно договоренности; сезонные рабочие и сотрудники, работающие по договорам подряда.

Агентства, поставляющие временных сотрудников компаниям, которым необходимы люди для замещения отсутствующих постоянных сотрудников, для оказания помощи в осуществлении особых проектов, в связи с сезонным ростом потребностей в каком-либо продукте или с самыми разнообразными чрезвычайными ситуациями, превратились в большую отрасль бизнеса. Организации, которые прежде прибегали к услугам временных внештатных сотрудников для снижения затрат в период общего экономического спада, установили,

что такая стратегия укомплектования кадрами обладает и другими преимуществами. В частности, при использовании временных сотрудников можно увеличивать или уменьшать трудовые ресурсы компании по мере необходимости без затрат на найм, а также избегая неприятной миссии: увольнения постоянных сотрудников из-за отсутствия работы.

К концу 1990-х годов в США работали десятки агентств по набору внештатных работников, ежедневно направлявших на работу около 2 миллионов временных сотрудников. Одни компании специализируются на квалифицированных профессионалах в какой-либо области, другие проводят интенсивное отсеивание. Некоторые агентства проводят для клиентов специальную подготовку сотрудников.

Большинство временных сотрудников специализируются в канцелярской/офисной работе или в сфере промышленного производства. Организации могут нанимать бухгалтеров, юристов, продавцов, лаборантов, программистов, химиков, дизайнеров витрин, художников, писателей, инженеров, банкиров, врачей, медицинских сестер, вербовщиков, поваров, менеджеров и даже администраторов высшего уровня на один день, на неделю, месяц или год,

Многие из тех, кто работает на такие агентства, предпочли бы иметь постоянную работу. Значительная часть временных работников (обычно около 40 %) в результате работы по направлению агентства получает предложения поступить на постоянную должность. Но примерно 50 % сотрудников сознательно выбирают для себя временную работу. Они объясняют свой выбор тем, что им нравится разнообразие в обстановке встречи с разными людьми, возможность решать (в рамках определенных ограничений), сколько времени посвятить работе, и испытать свои силы, выполняя разнообразные задачи. По этим причинам, а также ввиду того, что временными работниками заполняется большое количество рабочих мест, эта стратегия укомплектования кадрами заняла одно из центральных мест в организационной сфере многих государств, в частности в Соединенных Штатах.

С приобретением нового статуса временной занятости возникли и связанные с ней проблемы. Для того чтобы такая стратегия укомплектования кадрами окупалась, временные сотрудники должны быстро становиться продуктивными, несмотря на то что они не обучались в организации по обычной программе подготовки. Необходимо найти какой-то способ снижения текучести кадров среди тех временных работников, которые на хорошем счету в агентстве и могут в любой момент попросить, чтобы их направили в другую организацию. Пирс (Pearce, 1993) обнаружил, что присутствие временных сотрудников связано со снижением уровня надежности организации в восприятии ее постоянных сотрудников. С другой стороны, Фельдман, Дерпингхаус и Терпли (1994) сообщают, что временные работники иногда чувствуют безразличное к себе отношение, что их умения используются не полностью и они не могут быть уверены, что отработают условленное время, поскольку работодателю во многих случаях разрешается в любой момент попросить агентство заменить работника. Эти авторы рекомендуют организациям стараться лучше ориентировать вре-

менных работников обеспечить их подготовку, четко объяснять им условия трудового контракта и относиться к ним с большим уважением.

Заключение контрактов с организациями-подрядчиками. Некоторые функции организаций, которые традиционно выполняются штатными сотрудниками «внутри» организации, могут быть «вынесены» за ее пределы посредством заключения договоров подряда с другими организациями. В таких случаях работа целого постоянного подразделения организации отдается «на сторону», и подразделение упраздняется. По договорам подрядчики могут осуществлять следующий круг деятельности: аудит, управление программами охраны здоровья сотрудников и предоставления им различных льгот, компьютерное программирование, научно-исследовательские разработки и начисление заработной платы.

Договор подряда предусматривает передачу определенной работы, выполняемой сотрудниками организации, людям или фирмам, которые на ней специализируются. В качестве одного из вариантов такой стратегии компания может превратить своих постоянных сотрудников в подрядчиков.

Все это позволяет сокращать издержки, особенно затраты на предоставление льгот постоянным сотрудникам, пользоваться услугами талантливых людей, которые не согласились бы на постоянную работу с полной занятостью. Однако здесь есть и минусы. Организация, которая передает заключительную часть работы, теряет основной контроль над качеством и своевременностью выполнения работы. Отдается «на сторону» забота о здоровье сотрудников и удовлетворение их заявлений на получение различных льгот. Наконец, могут возникнуть трения с профсоюзными организациями.

Однако ни передача работы «на сторону», ни использование временной рабочей силы, вероятно, не вытеснят полностью традиционные способы укомплектования кадрами. Всегда будут существовать организации, эффективность которых зависит от лояльности сотрудников, стабильности рабочей силы, внутренней безопасности и/или постоянного контроля за повседневными операциями, а для этого необходимы постоянные сотрудники, работающие полный рабочий день.

6. РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕКА КАК СУБЪЕКТА ТРУДА

6.1. Возрастное развитие человека как субъекта труда

Климов Е. А. предлагает представить возрастное развитие человека как субъекта труда в виде ступеней, обозначив их для удобства терминами, имеющими отношение к видам деятельности.

1. Дипрофессиональное развитие.

Стадия предыгры («эпоха раннего детства», по Д. Б. Эльконину, – период от рождения приблизительно до 3 лет). В это время ребенок в процессе общения со взрослыми овладевает сенсорно-перцептивными функциями и движениями, речью, усваивает некоторые манипулятивные, соотносящие орудийные действия с общественно выработанными предметами важнейшие правила поведения и моральные оценки.

Стадия игры («период дошкольного детства» – от 3 до 7-8 лет). Ребенок познает «основные смыслы» человеческой деятельности, межличностные отношения и соответствующие действия в системе организуемых в той или иной степени взрослым сюжетных, ролевых, символических, коллективных игр с правилами дидактических игр, а также в продуктивной деятельности (рисование, лепка, конструирование) и при выполнении некоторых трудовых и учебных заданий. Уже в этот период, как известно, развивается на основе речи способность мысленно предвосхищать, планировать практические действия, поведение; формируется (при условии правильного, хорошего воспитания) соподчинение мотивов, навык к волевым усилиям, направленные на достижение привлекательных целей, к самооценке.

Происходит дальнейшее усвоение правил поведения, моральных норм, начинает складываться индивидуальный стиль деятельности, основой развития которого являются типичные формы реагирования ребенка как индивида и личности. Уже в играх видно, что ребенок хочет быть кем-то (то шофером, то поваром, то космонавтом и т. п.), и он понимает: для этого надо будет учиться. Вырабатывается готовность к школьному обучению.

Стадии овладения учебной деятельностью («период младшего школьного, возраста» – от 7-8 до 11-12 лет). Интенсивно начинают развиваться способности самоконтроля, самооценки, самоанализа, произвольной регуляции деятельности, умение действовать «про себя» (воображение, планирование). Идет освоение новых социальных требований и межличностных отношений, связанных со школьным режимом дня, включенностью в системы «учитель — ученик — соученик», «ученик младшего класса — ученик старшего класса» и т. д.

Постигаются правила и моральные нормы поведения уже в виде не разрозненных фрагментов, а четко сформулированной и весьма развернутой системы требований. Все более активно формируются навыки общественного взаимодействия школьников. Воспитываются личная, групповая, коллективная ответственность за дело, понятие и чувство долга и другие морально-

политические критерии (коллективизм или индивидуализм, интернационализм и т.д.). Наряду с учением важную роль в формировании младшего школьника как субъекта деятельности играют труд, общественно полезная деятельность.

II. Развитие в период выбора профессии.

Стадия оптации (от лат. *optatio* – желание, избрание; осознанная подготовка к «жизни», к труду, планирование, проектирование профессионального жизненного пути; в соответствии со сказанным подрастающий человек выступает по отношению, например, к психологу-профконсультанту уже не как учащийся, а как *оптант* – делающий более или менее самостоятельный и сознательный выбор). Этот период соответствует подростковому возрасту и ранней юности – от 11-12 до 14-18 лет. Некоторые дети уже с 15 лет приступают к профессиональному обучению, переходят на основе неполного общего образования в систему среднего специального, профтехнического, профессионального образования, а другие делают это после окончания полной средней школы; впрочем, в последнем случае учебная деятельность уже в старших классах приобретает смысл подготовки к будущей профессии и становится своего рода учебно-профессиональной.

В данный период происходит (при правильно поставленном воспитании) овладение системой социально значимых (для «мира взрослых») ценностных представлений, идеалов (мысленных образцов построения жизни, деятельности, профессионального пути), активное и действенное усвоение системы должных («взрослых») отношений со сверстниками и старшими, активный самоанализ и соотнесение своей личности с миром взрослых, попытки реального планирования своего будущего. Особенно интенсивно формируются способность чувствовать новые, непривычные нормы, регулирующие и поведение, и образ жизни, и манеры, и внешний облик профессионала, не говоря уже о собственно «технологических» тонкостях, у детей и умении их «вписаться» в контекст этих норм. Пословица, обобщая опыт отношений людей, верно говорит: «В чужой монастырь со своим уставом не ходят»; в рассматриваемом случае дело осложняется тем, что среди социальных, профессиональных норм есть немало и «неписаных законов», характерных для «вот этого» трудового коллектива. Адаптация требует также вхождения во многие тонкости работы, которые молодой специалист, возможно, и знал со слов своих преподавателей, но опять же права пословица: «Дружком дорожку не изведает».

III. Развитие в период профессиональной подготовки и дальнейшего становления профессионала.

Стадия или фаза интернала. Перед нами уже опытный, что называется «наторевший» в своем деле работник, который и любит свое дело, и может вполне самостоятельно и успешно справляться с основными профессиональными функциями на данном трудовом посту. И это признают товарищи по работе, профессии. Он здесь уже «свой», «наш», как бы уже внутри профессии, вошел в нее вполне определенно (как в самосознании, так и в сознании других).

Стадия, или фаза, мастера, мастерства. (Она будет продолжаться и далее, а характеристики остальных фаз как бы добавляются к ее характери-

кам). Работник может решать и простые, и трудные профессиональные задачи, которые, быть может, не всем коллегам по плечу. Он выделяется или какими-то особыми качествами, умениями, или универсализмом, широкой ориентировкой в профессиональной области, или тем и другим. Он обрел свой определенный индивидуальный, неповторимый стиль деятельности, его результаты стабильны, хороши, и он имеет основания считать себя в чем-то незаменимым (во всяком случае невоспроизводимым) работником. Обычно он уже имеет некоторые формальные показатели квалификации (разряд, категорию, звание).

Стадия, или фаза, авторитета. (Она, как и фаза мастерства, суммируется с последующей). Это мастер своего дела, хорошо известный как минимум в профессиональном кругу или даже за его пределами (в отрасли, на межотраслевом уровне, в стране). В зависимости от принятых в данной профессии форм, аттестации работников он имеет те или иные высокие формальные показатели квалификации (разряд, категорию, звание, ученую степень и пр.). О его успехах могли уже сообщать на собраниях, в прессе; возможно, он уже имеет награды, знаки отличия. С его мнением уже считаются и коллеги, и руководители. Может, сил и энергии у него сейчас стало меньше, чем когда он был моложе (биологический возраст, потери здоровья дают о себе знать), но профессионально-производственные задачи он решает успешно благодаря большому опыту, умению организовать свою работу, окружить себя помощниками.

Стадия, или фаза, наставника, наставничества, в широком смысле. Перед нами человек, у которого и коллеги готовы поучиться, перенять опыт. Авторитетный мастер своего дела в любой профессии «обрастает» единомышленниками, подражателями. В самом хорошем смысле, учениками, последователями (независимо от того, имеют ли они официальный статус учеников). И это одно из обстоятельств, которое делает его жизнь наполненной осмысленной перспективой. Несмотря на приближающийся «срок дожития», обусловленный биологическими обстоятельствами, жизнь, связанная с передачей опыта молодым, с отслеживанием их успехов, а также посильным включением в их дела, может быть полной смысла.

Кстати говоря, человек после вынужденной перемены труда (в связи с безработицей или частичной утратой трудоспособности) или выхода на пенсию может оказаться или намеренно поставить себя в какой-то мере в позицию оптанта, заново выбирающего подходящую профессию, специальность, вид трудовой занятости. Так что выделенные стадии, или фазы развития профессионала, связаны с календарным возрастом нежестко.

Переход от одной стадии профессионального становления к другой означает смену социальной ситуации развития, изменение содержания ведущей деятельности, освоение либо присвоение новой социальной роли, профессионального поведения, перестройку личности. Э. Ф. Зеер, Э. Э. Сыманюк отмечают, что переход от одной стадии к другой порождает субъективные и объективные трудности, межличностные и внутриличностные конфликты, инициирует нормативные *кризисы профессионального становления* личности (табл. 2).

Кризисы профессионального становления личности

Кризисы	Факторы, детерминирующие кризис	Способы преодоления
Кризис учебно-профессиональной ориентации (14-15 или 16-17 лет)	Невозможность реализовать свои профессиональные намерения. Выбор профессии без учета своих индивидуально-психологических особенностей и психофизиологических свойств. Ситуационный выбор профессионального заведения	Психологически компетентное профессиональное консультирование. Коррекция профессиональных намерений
Кризис профессионального выбора (16-18 лет или 19-21 год)	Неудовлетворенность профессиональным образованием и профессиональной подготовкой. Изменение социально-экономических условий жизни. Перестройка ведущей деятельности	Активизация учебно-познавательной деятельности. Смена мотивов учебно-профессиональной деятельности. Коррекция выбора профессии
Кризис профессиональных экспектаций (18-20 лет или 21-23 года)	Трудности профессиональной адаптации. Освоение ведущей деятельности. Несовпадение профессиональных ожиданий и реальной деятельности	Активизация профессиональных усилий. Коррекция мотивов труда и Я-концепции. Смена специальности и профессии
Кризис профессионального роста (30-33 года)	Неудовлетворенность возможностями занимаемой должности и своим профессиональным ростом. Потребность в профессиональном самоутверждении и трудности ее удовлетворения	Повышение социально-профессиональной активности и квалификации. Смена места работы и вида деятельности
Кризис профессиональной карьеры (38-40 лет)	Неудовлетворенность своим социально-профессиональным статусом, должностью. Новая доминанта профессиональных ценностей. Кризис возрастного развития	Повышение социально-профессиональной активности. Выработка индивидуального стиля деятельности, качественное улучшение способов выполнения деятельности. Освоение новой специальности, повышение квалификации. Переход на новую работу
Кризис социально-профессиональной самоактуализации (48-50 лет)	Неудовлетворенность возможностями реализовать себя в сложившейся профессиональной ситуации. Недовольство своим социально-профессиональным статусом. Психофизиологические изменения и ухудшение состояния здоровья. Профессиональные деформации	Переход на инновационный уровень выполнения деятельности. Сверхнормативная социально-профессиональная активность. Смена профессиональной позиции
Кризис утраты профессиональной деятельности (55-60 лет)	Уход на пенсию и новая социальная роль. Сужение социально-профессионального поля. Психофизиологические изменения и ухудшение состояния здоровья	Социально-психологическая подготовка к новому виду жизнедеятельности. Организация социально-экономической взаимопомощи пенсионеров. Вовлечение в общественно полезную деятельность

Интенсивность переживания кризиса определяется активностью личности и устройством психологического жизненного мира личности.

6.2. Адаптация и обучение сотрудников

Активное взаимодействие человека с окружающей средой сопровождается процессом его адаптации (приспособления) к ней. Включение человека в трудовую деятельность также вызывает развитие у него адаптивных реакций организма и психики в ответ на воздействие непривычных факторов труда. **Адаптация к труду** – процесс перестройки и приспособления личностных, энергетических, информационных, операциональных и других структур и систем субъекта труда к особенностям трудовой деятельности в целях наиболее эффективной его саморегуляции на этапах профессионального пути.

Профессиональная адаптация проявляется в форме производственных, физиологических, психологических и социальных факторов регуляции приспособительных процессов и признаков адаптации. Она характеризуется повышением эффективности, качества и безопасности труда, ростом самостоятельности и проявлением творчества в работе.

Психологическая адаптация – это повышение функциональной надежности, эмоциональной устойчивости к воздействию неблагоприятных факторов деятельности, адекватность эмоциональных переживаний, профессиональных успехов и неудач.

Социальная адаптация отражается в процессах принятия и усвоения норм поведения, свойственных для конкретной организации, и своей социальной роли в группе.

Выделяют конформную и творческую стратегии профессиональной адаптации. Конформная выражается в стремлении человека соответствовать нормам конкретной профессиональной среды, использовать советы и указания руководителей и коллег, достичь согласия в межличностных отношениях и т. д., творческая – в склонности к самостоятельности, в поиске более совершенных приемов работы, рационализации орудий и организации труда и др. Выбор соответствующей стратегии адаптации осуществляется в зависимости от пластичности нервной системы и самооценки человека.

Управление процессом адаптации значительно облегчает и ускоряет ее. Оно сводится к проведению мероприятий, направленных на то, чтобы помочь новичку лучше ориентироваться в организации, сократить период освоения им работы, установить контакты с коллегами. Психологически это дает работнику ощущение, что его ждали, к его приходу готовились; таким образом, есть возможность избежать на первых порах многих ошибок, тем самым снизив вероятность разочарования и досрочного ухода.

К таким мероприятиям относятся: знакомство с техническим и экономическим потенциалом организации, условиями труда, отдыха, социальными гарантиями, политикой руководства по отношению к персоналу и т. д.; знакомство с трудовым коллективом и его традициями; представление сотрудника коллективу и знакомство с коллегами; доведение до сведения новичка правил поведения в обычных и экстремальных ситуациях, условий труда и быта; по-

дробное изложение требований к работе, о типичных ошибках и трудностях, способах их преодоления.

Для того чтобы люди, принятые на различные должности, могли квалифицированно выполнять работу, необходимо их **обучение** (упорядоченный процесс учебы, направленный на развитие способностей до уровня специфических знаний, умений, навыков и установок). Оно выполняет три важные функции: поддерживающую, функцию социализации и мотивационную.

Поддерживающая заключается в стабильности уровня профессионализма сотрудников, необходимого для качественного выполнения ими должностных обязанностей.

Функция социализации проявляется в том, что, вступая в процесс обучения, сотрудник быстрее усваивает нормы, правила, ценности организации, включается в систему ее социальных связей и отношений.

Мотивационная выражается в повышении интереса к работе и уверенности в успешном ее освоении, возникающих в процессе обучения, что оказывает позитивное влияние на мотивацию труда.

Обучение может быть *начальным* (формирование базовых навыков выполнения работы), *поддерживающим* (поддержание навыков на требуемом уровне), *переучивающим* (выработка навыков выполнения работы в изменившихся условиях).

Л. Джуэлл описывает три основные формы обучения: на рабочем месте, на базе организации, вне организации.

На рабочем месте в большинстве случаев осуществляется начальное обучение под руководством наставника (супервизора). Это дает возможность обойтись без специального персонала, помещений и оборудования; обучаемым убедиться в том, что они осваивают необходимые знания и навыки; сразу же включить обучаемых в процесс производства. Однако в данном случае организация полностью полагается на добросовестность и ответственность наставника, по существу теряет контроль над качеством обучения.

Обучение на базе организации осуществляется в ее специальном учебном подразделении. Для этого привлекаются опытные специалисты; организация осуществляет постоянный контроль за качеством обучения. Вместе с тем этой форме обучения свойственны недостатки: искусственность учебной обстановки; необходимость дублирования дорогостоящего оборудования; отсутствие соответствующего рабочего напряжения и др.

Обучение вне организации происходит в учреждениях, специализирующихся на учебе специалистов того или иного профиля. Оно не требует затрат на помещение, учебное оборудование, содержание собственного обучающего персонала. Однако в этом случае также утрачивается контроль над качеством обучения, а обучаемые не всегда точно представляют себе будущее рабочее место, динамические аспекты работы и др.

Для обучения персонала используются следующие методы.

1. Пассивное обучение – обучение, при котором роль обучаемых сводится к пассивному восприятию информации: лекции, изучение обучающимися письменной информации, демонстрация кинофильмов и др.

2. Индивидуальное активное обучение – обучение, позволяющее обучаемым активно участвовать в учебном процессе и одновременно выбирать для себя личный темп обучения: программированное, компьютеризированное обучение, моделирование в обучении и ротация должностей.

В основе *программированного обучения* лежит поэтапная подача материала и обеспечение на каждом этапе обратной связи относительно правильности выполнения задания. В качестве подкрепления при этом выступает степень удовлетворенности обучаемого правильностью ответа. По существу тестовые задания открытой формы, выполняемые студентами СГУ, могут служить своеобразной моделью заданий, используемых в системе программированного обучения.

Недостатком такого обучения является то, что обучаемые могут «сжульничать» – подсмотреть правильный ответ.

Мультимедийное интерактивное компьютеризированное обучение основано на использовании персонального компьютера и программы, содержащей звуковые, тестовые, графические, анимационные и видео- компоненты. Такая система может быть запрограммирована на моделирование практически любой рабочей ситуации и адаптирована к когнитивным способностям конкретного обучаемого. Данный метод позволяет упорядочить подачу учебного материала, обеспечить мгновенную обратную связь, управляющую следующим шагом, не подсматривать правильный ответ, гарантировать психологическую безопасность обучаемого в отличие от реальных жизненных ситуаций.

Моделирование в обучении – воспроизведение в контролируемой обстановке значимых аспектов работы в целях обучения схемам принятия решений и поведения в ситуациях профессиональной деятельности. Оно может осуществляться с помощью тренажеров, манекенов, компьютерных средств создания виртуальной реальности, специально организованного процесса коммуникации и др.

Ротация должностей заключается в плавном переходе сотрудника с одной должности на другую в установленном порядке и через определенные промежутки времени. Один из способов – так называемая «карусель», т. е. временный переход работника в другое подразделение для выполнения новых функций с сохранением заработной платы и возможности вернуться на старое место работы. При этом полезны как вертикальные (на низшие и высшие должности), так и горизонтальные (на равнозначные должности) перемещения сотрудников. Такое обучение позволяет четче уяснить систему взаимодействия должностных лиц в рабочем коллективе и глубже понять свои собственные функции.

В европейских и американских фирмах участие в «карусели» является добровольным. В Японии она обязательна для всех молодых специалистов.

3. Групповое активное обучение (групповой тренинг) – организованное взаимодействие, в процессе которого обучаемые, контактируя с инструктором и

между собой, приобретают опыт поведения в обстановке профессиональной деятельности. В рамках этого метода широко используются групповые дискуссии, ролевые игры, обсуждение конкретных ситуаций, видеоконференции и др.

6.3. Индивидуальный стиль трудовой деятельности

В процессе трудовой адаптации и обучения у работника формируется **индивидуальный стиль трудовой деятельности** (устойчивая индивидуально-специфическая система психологических средств, приемов, навыков, способов выполнения той или иной деятельности), который впоследствии выступает важным фактором регуляции трудового поведения.

Разнообразие индивидуальных стилей деятельности связано с наличием так называемой «зоны операциональной неопределенности», которая допускает выбор работником всевозможных методов осуществления деятельности. Индивидуальный стиль позволяет людям с разными индивидуально-типологическими особенностями нервной системы, структурой способностей, темпераментом, характером добиваться примерно одинаковой эффективности при выполнении одной и той же деятельности различными способами, компенсируя индивидуально-психологические особенности, препятствующие достижению успеха. Вместе с тем он может оказывать негативное влияние на результативность деятельности. Поэтому в процессе адаптации и обучения необходимо выделять и развивать личностные особенности, способствующие росту его профессионализма, и блокировать, корректировать те, которые снижают его профессиональные возможности.

6.4. Психологические предпосылки переучивания

Когда сформировавшийся у работника индивидуальный стиль трудовой деятельности препятствует достижению им максимально возможной индивидуальной и организационной нормы эффективности труда, а также кардинально меняются технические, технологические, социальные условия труда, когда работник переходит на новую работу, возникает потребность в его переучивании; другими словами, когда знания, умения и навыки, необходимые для выполнения работы, утрачены, детренированы либо подавляются другими навыками.

Серьезной проблемой при переучивании является **интерференция навыков** (отрицательное влияние старых навыков на выработку новых автоматизированных действий), имеющая место, когда на сходные раздражители надо реагировать иным способом, или разные по характеру раздражители требуют одинаковых ответных действий.

По результатам специальных исследований установлено, что переучивание работников с большим опытом работы и выраженной мотивацией является более целесообразным, чем с меньшим опытом и слабой мотивацией.

Система умений и навыков, выработанная в процессе профессиональной деятельности и перестройки адекватно новым условиям при переучивании, является одним из важнейших условий успешности трудовой деятельности. Прочно сформированные и обобщенные умения способны компенсировать даже мало поддающиеся коррекции профессионально важные свойства.

6.5. Уровни и этапы развития профессионализма и профессиональной карьеры

Адекватная трудовая адаптация, качественное обучение и сильная трудовая мотивация – важные предпосылки на пути достижения профессионализма. Однако человек становится профессионалом не сразу, а лишь пройдя соответствующие этапы профессионального роста, через профессиональные кризисы и деформации.

Принято выделять следующие уровни профессионализма:

Допрофессионализм. Человек занимается определенными видами деятельности как новичок, не владея нормами и правилами профессии, не достигая высоких результатов. Через это проходит каждый человек, но некоторые могут «застрять» на этом этапе в течение длительного времени.

Профессионализм. Человек последовательно овладевает качествами профессионала, усваивает нормы и правила профессии и выполняет свою работу по образцу, по инструкции, затем приобретает специальность, квалификацию. Далее, по мере развития мотивационной сферы, человек все более сознательно выбирает цели в труде, превращая свою работу в свободную, самостоятельную деятельность. Он не только добивается высокой эффективности труда, но и начинает осознавать себя в профессии, самоутверждаться; тем самым он постепенно превращается в субъект труда, в профессионала.

Суперпрофессионализм. Этот этап характеризует профессиональную деятельность в ее расцвете, в период высоких достижений и творческих успехов. Человек из субъекта труда превращается в новатора, творца. Он выходит за пределы профессии, становится профессионалом-универсалом. Люди такого уровня профессионализма нередко опережают свое время, подготавливают профессию и общество к постановке новых задач.

Послепрофессионализм. Это этап послетрудовой деятельности, на котором индивид оказывается «профессионалом в прошлом». Человек выступает консультантом, экспертом, делящимся своим профессиональным опытом.

Переход на каждый новый уровень профессионализма может осуществляться как самим работником, так и специальными комиссиями. Целесообразно, чтобы этот переход сопровождался социальной фиксацией: признанием, моральным и материальным подкреплением. Это формирует у профессионала мотивацию к дальнейшему росту.

Развитие профессионализма происходит в рамках *деловой карьеры* (продвижения по службе или последовательной смены занятий как в отдельной организации, так и на протяжении всей жизни).

Карьера может быть динамичной, связанной со сменой должностей, и статичной, осуществляющейся в одной должности путем профессионального роста. Она также бывает «вертикальной» по продвижению по служебной лестнице и «горизонтальной» – в пределах одного должностного уровня, однако со сменой занятий, а порой и профессии.

Одной из разновидностей «горизонтальной» карьеры является «обогащение труда», т. е. участие специалиста в работе различных комитетов, творческих трупп и т. п.

В деловой карьере условно можно выделить несколько этапов.

1. Подготовительный (18-22 года), связанный с получением образования, закладкой основ будущего специалиста.

2. Адаптационный (23-40 лет), характеризующийся вхождением молодого специалиста в мир труда, овладением профессией, поиском своего места в коллективе, становлением профессионалом.

3. Этап консолидации карьеры (40-50 лет), сопряженный с переживанием кризиса «середины жизни», когда работник начинает подводить предварительные итоги достигнутого и искать пути приспособления к новой ситуации. Здесь возможен переход к «горизонтальной» карьере.

4. Завершающий (после 60 лет) – подготовка к уходу на пенсию. Сегодня все больше утверждается мнение, что карьера сотрудников организации должна являться объектом управления. Широко практикуется планирование карьеры, составление карьерограммы – документа, определяющего на пяти – десятилетний период горизонтальные и вертикальные перемещения работника, переподготовку и повышение квалификации, стажировки и мероприятия по его самообразованию.

7. МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ И УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ РАБОТОЙ

7.1. Мотивация и эффективность работы. Основные психологические теории мотивации труда

Люди всегда работают ради чего-то конкретного. Одни надеются улучшить свое материальное положение, другие стремятся к славе, третьи – к власти, четвертые – к общению, пятые – просто любят свою работу. Обстоятельства, побуждающие человека к активной деятельности, называются **мотивами**, а их действие – мотивацией.

В многочисленных исследованиях показано, что эффективная работа немыслима без соответствующей мотивации. Причем ее сила должна быть адекватна цели деятельности. Если она (мотивация) недостаточна, цель деятельности, вероятно, не будет достигнута. При чрезмерной мотивации могут иметь место ошибки в работе, нарушения мер безопасности, этических норм деятельности и др.

Ответ на вопрос о том, что побуждает людей к труду, пытаются дать многочисленные теории мотивации. Общее положение этих теорий: человеком движет необходимость удовлетворения каких-либо потребностей. **Потребность** – состояние индивида, создаваемое испытываемой им нуждой в объектах, необходимых для его существования и развития и выступающее источником его активности.

Выделяют три уровня удовлетворения потребностей: минимальный, обеспечивающий элементарное выживание людей; нормальный, поддерживающий у работника способность трудиться с должной производительностью; уровень роскоши, когда удовлетворение потребности становится самоцелью или средством демонстрации высокого общественного положения.

Потребность заставляет человека работать, когда ее удовлетворение падает ниже приемлемой планки. Удовлетворенная потребность снижает или вовсе утрачивает свой побудительный потенциал.

Потребность, связанная с конкретным предметом, способным устранить нужду, превращается в мотив. Выделяют две группы теорий мотивации: содержательную и процессную.

В *содержательных теориях* основное внимание уделяется выявлению перечня побуждений человеческой активности, построению их иерархии, выделению типологии мотивов и т. п. К ним можно отнести теоретические построения, предпринятые Ф. Тейлором, А. Маслоу, К. Альдерфером, Д. МакКлелландом, Ф. Герцбергом.

Одним из первых роль потребностей в деле стимулирования труда по достоинству оценил основоположник научного менеджмента Фредерик Тейлор. Он сформулировал классическую теорию мотивации, утверждающую, что поступками людей движет желание удовлетворять возрастающие потребности, поэтому они заинтересованы зарабатывать деньги. Исходя из той идеи, Тейлор

создал систему стимуляции труда, предполагающую повышенное вознаграждение за перевыполнение норм выработки и пониженное в случае их невыполнения. Это заставляло большинство людей работать на пределе возможностей.

К содержательному подходу относится и *теория иерархии потребностей А. Маслоу*. Потребности объединялись в группы, находящиеся в иерархическом отношении друг к другу. Маслоу выделил пять таких групп и расположил их в виде пирамиды, представленной на рис. 9. Такая форма объясняется тем, что чем более высокое место занимают потребности в иерархии, тем для меньшего числа людей они становятся реальными мотиваторами поведения.

К первому уровню Маслоу отнес физиологические потребности (в пище, жилье, отдыхе и пр.). Их удовлетворение гарантирует человеку элементарное выживание, поэтому необходимы минимальный уровень заработной платы и сносные условия труда.

Ко второму причислены потребности в безопасности и уверенности в будущем. Они обеспечиваются за счет заработной платы, превышающей минимальный уровень. Это позволяет приобретать страховой полис, делать взносы в пенсионный фонд. Кроме того, их удовлетворению способствует работа в надежной организации, представляющей сотрудникам определенные социальные гарантии.



Рис. 9. Пирамида потребностей А. Маслоу

На третьем уровне ученый расположил потребности в поддержке со стороны окружающих, признании заслуг человека, принадлежности к той или иной общности. Для них необходимо участие в групповой работе, коллективном творчестве, внимание со стороны руководителя, уважение товарищей.

Четвертый уровень составляют потребности в самоутверждении, признании со стороны окружающих. Они удовлетворяются путем приобретения зна-

ний, завоевания авторитета, известности, получения публичного признания. Управление субъектами этих потребностей облегчает присвоение им титулов, званий, вручение наград и пр. (однако их не следует путать с тщеславием).

На пятую ступень иерархии Маслоу поместил потребности в самовыражении и реализации своих потенциальных возможностей, причем независимо от внешнего признания. Человек должен иметь максимальную свободу творчества, выбора средств решения стоящих перед ним задач. Поскольку с развитием личности ее возможности расширяются, потребности в самовыражении никогда не могут быть полностью удовлетворены.

В концепции Маслоу имеется ряд слабых мест: не учитываются индивидуальные особенности людей, влияние, которое оказывают на потребности ситуационные факторы; акцент делается на определенную последовательность при переходе от одного уровня потребностей к другому только в направлении снизу вверх; полагается, что удовлетворение потребностей верхней группы приводит к ослабеванию их воздействия на мотивацию.

Положения теории Маслоу оспаривают другие сторонники содержательного подхода. Например, Д. Мак-Клелланд выдвинул теорию *приобретенных потребностей*. Он по-своему представил высшие уровни потребностей Маслоу, но уже без иерархии. Автор выделяет три их вида: в успехе, во власти и в причастности.

Первый проявляется как стремление человека достигать поставленных целей более эффективно, чем прежде. Второй состоит в желании оказывать влияние на поведение людей, брать на себя ответственность за их действия. Однако в данном случае речь идет не только об административной власти, но и власти авторитета, таланта и т. п. Менеджерам, например, нужна власть для решения назревших проблем организации, которые они понимают лучше других и готовы взвалить на себя все связанные с их решением тяготы. Третий реализуется через поиск и установление хороших отношений с окружающими, получение от них поддержки.

К. Альдерфер в *теории ERC* выделяет потребности: существования, примерно соответствующие двум нижним ступеням пирамиды Маслоу; связи (в поддержании контактов, признании и пр.), охватывающие третью, а также частично вторую и четвертую ее ступени; роста (в признании и самоутверждении), в основном эквивалентные двум верхним ступеням пирамиды.

Еще одной концепцией в рамках содержательного подхода является *двухфакторная модель мотивации Ф. Герцберга*. Автор показал, что на поведение людей влияет не только удовлетворенность, но и неудовлетворенность тех или иных потребностей. Причем эти состояния друг с другом не связаны, и факторы, влияющие на одно, совершенно не обязательно должны воздействовать на другое. Исходя из своей модели Герцберг предложил две своего рода «шкалы», на одной из которых демонстрировалось изменение состояния потребности от удовлетворенности до полного отсутствия удовлетворенности, а на другой – от неудовлетворенности до полного отсутствия неудовлетворенности. Сами же потребности он разбил на две группы: мотивационные (в призна-

нии, успехе, творческом росте, по службе и пр.) и «гигиенические», связанные с условиями труда (зарплата, состояние внутренней среды и т. п.), и показал, что возможность удовлетворения потребностей в мотивационных факторах повышает результативность труда. Но когда потребности удовлетворены, их воздействие исчезает. С потребностями в «гигиенических» факторах дело обстоит наоборот – их неудовлетворенность вызывает у людей значительное недовольство и резко снижает стимулы к активной деятельности. Однако удовлетворенность не вызывает «трудового подъема», а лишь создает предпосылки для него.

Таким образом, «гигиенические» факторы не мотивируют работников, а только предотвращают появление у них чувства неудовлетворенности своей деятельностью и ее условиями. Это привело Герцберга к неожиданному на первый взгляд выводу, что за счет заработной платы мотивировать людей нельзя. Для стимулирования трудовых усилий необходимо включение еще и мотивационных факторов.

Хотя Герцберг и другие сторонники данного подхода внесли важный вклад в понимание мотивации и ее факторов, они не учли многих обстоятельств, необходимых для объяснения ее механизма. В первую очередь это касается психологических моментов и влияния внешней среды. Указанные недостатки попытались преодолеть авторы *процессного подхода*, согласно которому поведение личности определяется не только ее потребностями, но и восприятием ситуации, ожиданиями, связанными с ней с учетом своих возможностей, последствий выбранного типа поведения. В результате их «комплексной оценки» человек принимает решение об активных действиях или бездействии.

В рамках процессного подхода, прежде всего, необходимо выделить *теорию ожиданий В. Врума*. Он считал, что помимо осознанных потребностей людьми движет надежда на справедливое вознаграждение. Степень его желательности для человека получила название валентности. Если вознаграждение имеет ценность, то валентность положительна; отношение к нему негативное – валентность отрицательна; если же безразлично – нулевая.

Причем валентность весьма субъективна и для разных людей неодинакова. Это очень хорошо видно на примере заработной платы, ту или иную величину которой одни считают недостойной, а другие готовы трудиться ради нее с утра до ночи.

Представление людей о том, в какой мере их действия приведут к определенным результатам, получило название ожидания. Оно может относиться к возможности выполнения какой-то работы и получения за нее справедливого вознаграждения. Ожидание зависит от психологии личности, ее опыта, интуиции, способности оценить обстановку. Оно оказывает значительное влияние на активность человека, его стремление к достижению поставленной цели. Поскольку ожидание является вероятностной категорией, его числовая характеристика изменяется в диапазоне от 0 до 1.

Итоговая оценка, определяющая степень мотивированности человека к определенной деятельности, интегрирует в себе оценки вероятности того, что, во-первых, работник сможет справиться с поставленной задачей (ожидание ре-

зультатов первого рода), во-вторых, его успех будет замечен руководителем, и должным образом вознагражден (ожидание результатов второго рода) и, в-третьих, оценку возможного вознаграждения как такового (валентность).

Другая концепция процессного подхода – *теория справедливости Дж. Адамса*, который утверждает, что на мотивацию человека в значительной степени влияет справедливость оценки его текущей деятельности и ее результатов. Справедливость определяется из сопоставления текущей оценки с предыдущими, а также с оценками аналогичных достижений других людей. Если человек видит, что к нему подходят с той же меркой, что и к остальным, он чувствует себя удовлетворенным и будет проявлять активность.

По мнению Адамса, каждый субъект всегда мысленно оценивает отношение:

$$\frac{\text{Индивидуальные доходы}}{\text{Индивидуальные затраты}} = \frac{\text{Доходы других лиц}}{\text{Затраты других лиц}}$$

Если в результате всех оценок и сопоставлений делается вывод, что нарушений нет, человек продолжает активно работать. Если же нарушения обнаруживаются, он начинает «восстанавливать справедливость»: требует повышения заработной платы, улучшения условий труда, продвижения по службе; снижает производительность; увольняется. Если же людям переплачивают, большей частью свое поведение они менять не склонны.

К данному подходу принадлежит также *теория постановки целей*, основным автором ее является Э. Лок. Люди в той или иной степени воспринимают цель организации как свою собственную и стремятся к ее достижению. Если цели реальны, конкретны, ясны, приемлемы для работника, то, чем они выше, тем, как правило, упорнее он будет к ним стремиться. При этом он получает удовлетворение от процесса выполнения работы и, несмотря на сложность, сумеет добиться в ней больших результатов. Достижение последних, в свою очередь, повышает мотивацию, а неуспех – снижает.

К теории постановки целей близка по духу *концепция партисипативного управления*, исходящая из того, что человек получает удовлетворение от участия в делах организации. Он работает не только с повышенной эффективностью, но и максимально раскрывает свои способности и возможности. Рядовые работники получают право самостоятельно принимать решения по поводу методов выполнения поставленных задач, привлекаются к консультированию по специальным вопросам, участвуют в рационализаторстве и изобретательстве, деятельности специальных творческих групп, имеют возможность самостоятельно контролировать свою работу.

На практике все эти формы используются совместно в той или иной пропорции в зависимости от характера организации и специфики ее внутренних процессов.

7.2. Виды стимулирования труда и их психологическая характеристика

Внешние обстоятельства, воздействующие на поведение человека и обуславливающие динамику психических состояний индивида, называются **стимулами** (от лат. *stimulus* – заостренная палка, которой в Древнем Риме погоняли животных). Они оказывают существенное воздействие на мотивацию человека, а нередко и сами превращаются в мотив труда. Следовательно, добиться высокой трудовой активности работников можно двумя путями: подбирая людей с высокой внутренней мотивацией к деятельности и/или осуществляя внешнее стимулирующее воздействие на его поведение.

Целенаправленное применение по отношению к человеку стимулов для воздействия на его усилия в деле решения задач, стоящих перед организацией, и включения соответствующих мотивов называется **стимулированием**.

Идея стимулирования состоит в том, что любые действия работника должны иметь для него определенные последствия в зависимости от того, как он выполняет порученную ему работу. Положительные последствия увеличивают вероятность желательного поведения, отрицательные – уменьшают; отсутствие последствий, как правило, ведет к затуханию активности. Важным обстоятельством является то, что на одинаковые стимулы разные люди реагируют по-разному.

Вместе с тем следует помнить: стимулирование не заменяет административных мер управления. Его цель – не вообще побудить к работе, а заставить работников делать работу качественнее и в большем объеме.

По содержанию выделяют экономические и неэкономические стимулы.

Сущность *экономических методов стимулирования* состоит в том, что работники, выполняя предъявляемые к ним требования, приобретают определенные выгоды, повышающие их благосостояние. Экономические стимулы связаны с теми потребностями, которые обеспечиваются за счет благ и услуг, имеющих цену. К ним относятся прямые (денежный доход) и косвенные, облегчающие получение прямых (например, дополнительное свободное время), стимулы.

Как показывают исследования, абсолютизация экономических методов стимулирования может негативно сказаться на трудовой активности работников, так как имеет пределы побудительного потенциала, блокирует стремления человека к коллективизму, благотворительности, бескорыстности, общественному признанию и др.

Эффективность применения экономических средств требует постоянного повышения уровня стимулирования, так как имеет место привыкание человека к определенной ступени, которая воспринимается как «само собой разумеющееся», т. е. утрачивается побуждающий эффект.

Неэкономические стимулы труда подразделяют на организационные и моральные.

К организационным стимулам относят планирование профессионального развития и карьеры, продвижение по службе, поручение важных участков работы и др., к моральным – информирование об успехах работника его коллег, объявление моральных поощрений (благодарности, грамоты и т. п.) и др.

Сила неэкономических методов стимулирования заключается в их способности оказывать позитивное влияние на самооценку, развитие Я-концепции, имиджа работника, инициировать чувства соревновательности, коллективизма, ответственности.

Хорошей теоретической основой для практической деятельности специалиста-управленца может стать бихевиоральная теория подкрепления, разработанная Б. Скиннером, предполагающая такие способы воздействия на работников, как положительное и отрицательное подкрепление, гашение и наказание.

Положительное подкрепление состоит в том, что действия, имеющие позитивную направленность, поощряются; отрицательное – в поощрении отсутствия негативного поведения. Отсутствие подкрепления ведет к гашению того или иного вида поведения (как позитивного, так и негативного).

Для успешного руководства людьми специалисты в области управления должны хорошо представлять возможности имеющихся в их распоряжении стимулов, умело увязывать их с мотивацией конкретных работников, применять их своевременно и адекватно.

7.3. Удовлетворенность работой и ее выполнение

Зависимость эффективности работы от удовлетворенности трудом анализировалась еще в начале XX века в рамках так называемого патерналистского подхода к мотивации. Базисное положение подхода таково: люди готовы выполнять свою работу в зависимости от степени удовлетворенности ею и вознаграждения.

Удовлетворенность трудом – эмоционально-оценочное состояние личности, возникающее по отношению к выполняемой работе и условиям ее протекания. Оно зависит от:

- восприятия соотношения между вложениями в работу, ее характеристиками и результатами по сравнению с этим соотношением для других людей;
- возможности достижения посредством работы ценных для данного человека целей;
- соответствия вознаграждения ожиданиям работника;
- потребностей человека и потенциала их удовлетворения, содержащегося в работе.

Удовлетворенность трудом выступает в качестве важнейшего фактора и показателя психологического климата трудового коллектива и эффективности работы. Исследования показывают, что работники, испытывающие удовлетворенность трудом, дольше остаются на своих должностях, реже отсутствуют на работе и лучше работают.

7.4. Текучесть кадров и преданность организации

Характер стимуляции труда, уровень мотивации работников и удовлетворенность трудом оказывают существенное влияние на текучесть кадров и абсентизм в организации. **Текучесть кадров** – изменения в составе членов организации, в ходе которых одни сотрудники увольняются, а их должности занимают новые работники – проявляется в форме добровольного или принудительного увольнения.

Добровольное увольнение с работы связано с такими причинами, как предоставление на новом месте работы более высокой оплаты труда и привлекательных условий, значительный статус новой организации, наличие конфликтов с руководством, переезд на другое место жительства, семейные обстоятельства, пенсионный возраст, беременность и др.

Принудительное увольнение – увольнение по решению администрации, временное отстранение от работы, выход на пенсию, уход в связи с заболеванием и смертью.

Абсентизм – количество потерянных рабочих дней (часов) или частота случаев отсутствия на работе по неуважительным причинам.

В ряде исследований (Джордж, 1989; Стрис и Роудс, 1984) показано, что основными предпосылками текучести кадров и абсентизма являются:

- личные факторы (женщины бывают на работе реже мужчин; чем ниже финансовое положение, тем меньше человек отсутствует на работе);
- организационные переменные (характер работы – скучная работа способствует росту абсентизма; размер группы – чем она меньше, тем ниже уровень потерянных рабочих дней; слабый контроль за работой сотрудников);
- неудовлетворенность трудом.

Явлением, обратным текучести кадров и абсентизма, является **преданность организации** – существующая в представлении человека сила связи между ним и конкретным учреждением, в котором он работает. Она составляет некий континуум, одним полюсом которого является отчужденность, а другим – полная идентификация с организацией, и проявляется в регулярной явке сотрудников на работу, заботе о качестве работы, в готовности отстаивать интересы организации, делиться знаниями и оказывать помощь коллегам др. Результаты исследований свидетельствуют, что преданность сотрудников организации выше в случаях:

- когда им понятна политика компании, направленная на личностный и служебный рост персонала;
- налицо гибкость условий работы, позволяющая сочетать интересы компании и отдельных работников;
- организацию возглавляет авторитетный и уважаемый лидер;
- работа представляется значимой и относительно автономной.

7.5. Социально-психологический климат в трудовом коллективе как фактор мотивации труда

Важнейшим фактором, влияющим на трудовую деятельность членов организации, является **социально-психологический климат** – качественная сторона межличностных отношений, проявляющаяся в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию личности в группе.

Доказано, что между состоянием социально-психологического климата трудового коллектива и эффективностью совместного труда существует положительная связь. Климат сам по себе выступает ценностью и эмоционально окрашенной целью для многих сотрудников. Он оказывает существенное влияние на удовлетворенность человека трудом. Не случайно порой можно услышать полушутливую фразу: «Я готов доплачивать за то, что работаю в таком коллективе».

Признаками здорового психологического климата принято считать:

- информированность членов коллектива о его задачах и состоянии дел;
- доверие и высокую требовательность членов коллектива друг к другу;
- доброжелательность и деловую критику;
- свободное выражение мнения при обсуждении общегрупповых вопросов;
- принятие на себя ответственности за состояние дел в группе каждым членом;
- отсутствие давления руководителей на подчиненных и признание за ними права принимать значимые для группы решения.

Учитывая важность социально-психологического климата для жизнедеятельности трудового коллектива, необходимо прилагать специальные управленческие усилия для его укрепления. К специальным мерам по формированию здорового климата в трудовом коллективе относятся:

- продуманный отбор, качественное обучение и своевременная аттестация кадров;
- формирование коллективов с учетом их психологической совместимости;
- обучение персонала психологическим методам эффективного взаимодействия;
- применение адекватного для текущей ситуации стиля руководства коллективом и др.

Таким образом, применяемые схемы стимулирования труда, уровень мотивации сотрудников, удовлетворенность трудом, состояние социально-психологического климата в трудовом коллективе в значительной мере определяют степень их преданности организации, текучесть кадров и абсентизм и, следовательно, эффективность совместной деятельности.

8. ПСИХОЛОГИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ РАБОТОСПОСОБНОСТИ

8.1. Понятие функционального состояния. Виды функциональных состояний человека

В психологической литературе рассматриваются разнообразные виды состояний человека, оказывающие благоприятное или отрицательное влияние на протекание трудовой деятельности. Такие состояния обозначаются понятием функционального состояния человека. Само название данного термина подчеркивает связь состояния организма человека с функциями, которые субъект выполняет в процессе трудовой деятельности, и специфичность подхода к анализу состояний человека, отличающегося от традиционной проблематики изучения этого круга явлений в общей психологии и физиологии (исследования эмоциональных состояний, состояний сознания, психофизиологических состояний и др.). Понятие функционального состояния вводится для характеристики эффективности стороны деятельности или поведения человека. Этот аспект рассмотрения проблемы предполагает прежде всего решение вопроса о возможностях человека, находящегося в том или ином состоянии, выполнять конкретный вид деятельности.

В психофизиологических и психологических исследованиях субъекта труда первоначально речь шла о функциональном состоянии центральной нервной системы, в первую очередь таких ее отделов, как ретикулярная формация и лимбическая система. Под функциональным состоянием нервной системы понимается фон, или уровень активации нервной системы, на котором реализуются те или другие поведенческие акты человека. Данный показатель является совокупной интегральной характеристикой работы мозга, обозначающей общее состояние множества его структур. Функциональное состояние центральной нервной системы зависит от характера и особенностей деятельности, на фоне которой она осуществляется, значимости мотивов, побуждающих к выполнению конкретной деятельности, величины сенсорной нагрузки, которая может достигать высоких значений или резко падать в условиях сенсорной депривации, ее исходного уровня как отражения предшествующей деятельности, индивидуальных особенностей нервной системы субъекта, воздействий, выходящих за рамки естественной среды обитания организма.

О функциональном состоянии центральной нервной системы судят по поведенческим проявлениям, которым соответствует разный уровень бодрствования: сон, дремота, спокойное бодрствование, активное бодрствование, напряжение. Часто уровень функционального состояния отождествляют с понятием «уровень бодрствования». Однако данные понятия следует различать: уровень бодрствования является характеристикой поведения по его интенсивности, а функциональное состояние центральной нервной системы – это фон, или уровень ее активности, на котором реализуются поведенческие акты. Уровень активности нервной системы обуславливает уровень бодрствования. Каждому

уровню ретикулярной активности соответствует определенный тип поведения. В основе разделения уровней бодрствования лежат, по мнению психофизиологов, такие количественные показатели, как частота дыхания, степень десинхронизации ЭЭГ, особенности кожно-гальванической реакции, ЭКГ и т. д. На функциональное состояние оказывает влияние также лимбическая система мозга, от которой зависит мотивационное возбуждение. Если ретикулярная формация мозга связана с неспецифической активацией, то процессы в лимбической системе влияют на специфичность поведения.

Функциональное состояние мозга является понятием интегральным, так как оно отражает состояние организованных для выполнения определенных функций систем организма в целом. Интерес к исследованию функциональных состояний и обусловлен в первую очередь тем, что они являются одним из факторов трудовой деятельности, от которых зависит ее успешность. В связи с проблемой соотношения функционального состояния и деятельности последняя оценивается рядом объективных и субъективных показателей. К ним относятся эффективность деятельности, ее продуктивность и субъективное переживание состояния. Эффективность выполнения деятельности измеряется числом необходимых трудовых действий, точностью и скоростью их выполнения. Однако одинаково хорошие результаты при выполнении могут быть достигнуты за счет разных энергетических затрат организма, с разной степенью мобилизации физиологических функций. В связи с этим деятельность характеризуется продуктивностью, которую следует отличать от ее эффективности. Продуктивность деятельности заметно падает с утомлением, так как энергетические траты для выполнения того же самого задания растут, тогда как эффективность на начальной стадии утомления может еще не ухудшаться. Эффективность и продуктивность являются самостоятельными характеристиками деятельности. Чем выше эффективность и чем меньше энергетические затраты организма, тем выше его коэффициент полезного действия, т. е. продуктивность деятельности. При одной и той же эффективности выполнения задания биологическая цена энергетических затрат может быть различной. Длительное сохранение высокого уровня активации в период после завершения выполнения задания рассматривается как показатель более высокой цены адаптации по сравнению с быстрым возвращением активации к исходному уровню, предшествующему выполнению задания. Другими словами, лица, которым требуется больше времени, чтобы успокоиться после возбуждения, платят большую биологическую цену. Эта биологическая мера зависит от состояния индивида (например, от степени его утомления), а также отражает особенности его индивидуального психофизиологического функционирования.

В связи с оценкой деятельности не только по эффективности, но также по продуктивности и субъективному состоянию человека применяется понятие успешной деятельности, характеризующейся высоким уровнем эффективности при малых энергетических и нервных затратах, т. е. при высокой продуктивности и возникновении эмоционального переживания субъективного комфорта. Состояние, сопутствующее успешной деятельности, рассматривается как част-

ный случай напряженности, который характеризуется достижением оптимального уровня активности внутренних и внешних функций организма, обеспечивающих высокую продуктивность деятельности при положительном к ней эмоциональном отношении. Изучение не только объективных, но и субъективных показателей успешной деятельности имеет важное значение для оптимизации орудий, условий и процесса труда.

Особое место при изучении функциональных состояний занимает проблема факторов, определяющих их уровень и особенности. Можно выделить шесть групп явлений, регулирующих функциональные состояния.

1. Прежде всего, это *мотивация* – то, ради чего выполняется конкретная деятельность. Увлеченность работой, стремление к успеху, престижное достижение, заинтересованность в вознаграждении, чувство долга, обязательство, помощь – наличие всех этих мотивов может привести к чрезвычайной заинтересованности в выполнении задания, и, наоборот, их отсутствие порождает формальное отношение к делу. Чем интенсивнее, значимее мотивы, тем выше уровень функционального состояния. Следовательно, от направленности и интенсивности мотивов зависят качественное своеобразие и уровень функционального состояния, на котором будет реализовываться конкретная деятельность.

2. Другой важный регулятор функционального состояния – *содержание труда*. В самом трудовом задании заложены определенные требования к специфике и уровню функционального состояния. Определенная трудовая деятельность требует определенного темпа выполнения заданий, автоматизации действий, ответственности за результат, применения физической силы или интеллекта и т. д. Наконец, то, как задание выполняется субъектом, также имеет значение для регулирования функционального состояния.

3. К еще одной группе регуляторов функционального состояния относится *величина сенсорной нагрузки*, которая может меняться от сенсорного перенасыщения, перегрузки до сенсорной депривации с крайним недостатком сенсорных воздействий. Под сенсорной нагрузкой понимают как воздействия сенсорного окружения, опосредуемые его значимостью, так и те воздействия, которые прямо связаны с выполняемой деятельностью.

4. Важное значение для развития функционального состояния имеет его *исходный фоновый уровень*, сохраняющий след от предшествующей деятельности субъекта.

5. Специфика и уровень функционального состояния существенно зависят от *индивидуальных особенностей субъекта*. Например, монотонная работа по-разному влияет на лиц с сильной и слабой нервной системой. Индивиды, принадлежащие к сильному типу, обнаруживают меньшую устойчивость к монотонии и раньше слабых показывают снижение уровня активации нервной системы (Н. Н. Данилова).

6. Кроме того, можно выделить группу регуляторов функционального состояния, которые не относятся к естественным: это фармакологические, электрические и другие воздействия на организм.

Таким образом, реальный уровень функционального состояния является результатом сложного взаимодействия многих факторов, вклад которых определяется конкретными условиями существования индивида. В то же время анализ функционального состояния работающего человека в условиях реальной деятельности с неизбежностью выходит за рамки только физиологических представлений и предполагает разработку психологических и социально-психологических аспектов этой проблематики. Состояние человека с этой точки зрения понимается как качественно своеобразный ответ функциональных систем разных уровней на внешние и внутренние воздействия, возникающие при выполнении значимой для человека деятельности.

Каждое конкретное состояние человека можно описать с помощью многообразных проявлений. Объективной регистрации и контролю доступны изменения в функционировании различных *физиологических систем*. Для разных состояний характерны определенные сдвиги в протекании основных *психических процессов*: восприятия, внимания, памяти, мышления и изменения в эмоционально-волевой сфере. Многочисленны состояния, которым сопутствуют комплексы отчетливо выраженных *субъективных переживаний*. Так, при сильной степени утомления человек испытывает чувство усталости, вялости, бессилия. Состоянию монотонии свойственны скука, апатия, сонливость. В состояниях повышенной эмоциональной напряженности ведущими являются тревога, нервозность, переживание опасности и страха. Содержательная характеристика любого состояния невозможна без анализа изменений на *поведенческом уровне*. При этом имеется в виду оценка количественных показателей выполнения определенного вида деятельности, производительности труда, интенсивности и темпа выполнения работы, числа сбоев и ошибок. Не меньшего внимания заслуживает анализ качественных особенностей процесса реализации деятельности, прежде всего по показателям двигательного и речевого поведения. Таким образом, в каждом состоянии так или иначе отражены психические и физиологические феномены.

Состояние человека невозможно охарактеризовать как простое изменение в протекании отдельных функций или процессов. Оно является сложной системной реакцией индивида. Под «системой» при этом понимается совокупность взаимодействующих между собой элементарных структур или процессов, объединенных в целое решением общей задачи, которое не может быть осуществлено ни одним из ее компонентов. Все сказанное выше позволяет определить ***функциональное состояние*** как интегральный комплекс различных характеристик, процессов, свойств и качеств человека, которые прямо или косвенно обуславливают выполнение деятельности.

Виды функциональных состояний человека

Специфика состояния зависит от множества различных причин. В силу этого актуальное состояние человека, возникающее в каждой конкретной ситуации, всегда уникально. Однако среди многообразия случаев достаточно отчетливо выделяются некоторые общие классы состояний. Это проявляется, напри-

мер, в том, что каждый из нас на субъективном уровне легко отличает состояние эмоционального возбуждения от апатии, бодрое рабочее состояние – от вялости и сонливости. При решении прикладных задач распознавания того или иного состояния и управления им проблема классификации и содержательного описания различных видов функциональных состояний имеет принципиальное значение.

Использование понятий надежности и цены деятельности служит основанием для создания наиболее общей классификации функциональных состояний. С помощью критериев *надежности* функциональное состояние характеризуется с точки зрения способности человека осуществлять деятельность на заданном уровне точности, своевременности, безотказности. По показателям *цены деятельности* дается оценка функционального состояния со стороны степени истощения сил организма и в конечном итоге влияния его на здоровье человека. На основании указанных критериев все множество функциональных состояний делится на два основных класса. Допустимые функциональные состояния, во-первых, по критерию надежности позволяют осуществлять деятельность, эффективность которой не ниже допустимого уровня, а во-вторых, по критерию цены деятельности не влияют отрицательно на здоровье человека. Недопустимыми являются такие функциональные состояния, при которых эффективность деятельности переходит нижние границы заданной нормы (оценка по критерию надежности) или появляются симптомы нарушения здоровья (оценка по критерию цены деятельности).

Чрезмерное напряжение физиологических и психологических ресурсов человека является потенциальным источником возникновения различных заболеваний. На этом основании выделяются *нормальные* и *патологические* состояния. Очевидно, что последний класс является предметом медицинских исследований. Однако существует обширная группа *пограничных* состояний, возникновение которых может привести к болезни. Например, хроническое утомление является пограничным состоянием по отношению к переутомлению. Психология труда изучает нормальные и пограничные функциональные состояния, которые влияют на профессиональную деятельность. С точки зрения приведенной выше классификации все пограничные состояния относятся к категории недопустимых. Они требуют введения соответствующих профилактических мер, в разработке которых непосредственное участие должны принимать и психологи.

Другая максимально общая классификация функциональных состояний строится на основании критерия адекватности ответной реакции человека требованиям выполняемой деятельности. Согласно этой концепции, разрабатываемой В. И. Медведевым, все состояния человека можно разделить на две группы: состояния адекватной мобилизации и состояния динамического рассогласования. Состояния *адекватной мобилизации* характеризуются полным соответствием степени напряжения функциональных возможностей человека требованиям, предъявляемым конкретными условиями. Оно может нарушаться под влиянием самых разных причин: продолжительности деятельности, повышенной интенсивности нагрузки, накопления утомления и т. д. Тогда возникают со-

стояния *динамического рассогласования* – реакция в этом случае не адекватна нагрузке или требуемые психофизиологические затраты превышают актуальные возможности человека. Внутри этой классификации могут быть охарактеризованы практически все состояния работающего человека.

Классификация специфических видов функциональных состояний строится на основе идеи о существовании некоторого упорядоченного множества, или *континуума*, состояний (В. И. Медведев, Е. Н. Соколов). С этих позиций изменение состояния человека может быть представлено в виде подвижной точки внутри континуума определенного содержания. Так, Е. Д. Хомская предлагает упорядочить множество функциональных состояний на шкале «сон – сверхвозбуждение», или шкале бодрствования. Данная шкала охватывает широкий диапазон поведенческих реакций, которым ставятся в соответствие разные уровни активации организма. Степень активации определяется актуальными возможностями организма и стоящей перед субъектом задачей. Возрастание активации влечет за собой переход на более высокую ступень по шкале бодрствования. Весь диапазон поведенческих реакций на шкале «сон – сверхвозбуждение» описывается девятью состояниями: кома, глубокий сон, поверхностный сон, дремота, пробуждение, пассивное бодрствование, активное бодрствование, эмоциональное возбуждение, сверхвозбуждение. Непосредственный интерес для психологии труда представляют пассивное и активное бодрствование, возбуждение и сверхвозбуждение, так как данные состояния прямо влияют на эффективность деятельности. Однако опосредованное влияние на эффективность труда состояний более низкой активации, например пробуждения и сна, требует более внимательного отношения к ним со стороны психологии труда, особенно при изучении субъекта, выполняющего деятельность в условиях длительного пребывания на трудовом посту (космонавты, моряки, участники экспедиций и т. п.).

По признаку длительности различают относительно устойчивые длительные состояния, сопровождающие деятельность в течение рабочего дня или нескольких дней, и ситуативные состояния, возникающие периодически по ходу работы.

По признаку интенсивности воспринимаемого информационного потока выделяют состояния «сенсорного голода» в ситуациях сенсорной депривации и состояния, связанные с различной информационной нагрузкой.

По признаку стереотипности и сложности трудовых действий различают состояния монотонии и интеллектуальной и творческой напряженности.

По признаку соответствия работы функциональных систем изменившимся условиям труда различают состояния адаптированности, стресса и дистресса.

8.2. Динамика работоспособности и состояния утомления

Традиционной областью изучения функциональных состояний в психологии является исследование динамики работоспособности и утомления.

В течение рабочего дня работоспособность может изменяться несколько раз в сторону снижения или увеличения. Параллельно с показателями работоспособности во многих случаях изменяются и показатели производительности труда. На протяжении рабочей смены отмечаются период вработывания (продолжительностью около 0,5-1,0 ч) и период высокой работоспособности (продолжительностью около 1-2 ч). В конце рабочего дня, а также перед обеденным перерывом отмечается снижение работоспособности и производительности труда, которое объясняется развитием утомления. В целом на протяжении рабочей смены последовательно развиваются три характерных процесса:

- 1) вработывание, или вхождение в работу;
- 2) поддержание высокого уровня работоспособности;
- 3) утомление. Нередко этот цикл работоспособности развивается дважды на протяжении рабочего дня: в первой (дообеденной) и во второй (послеобеденной) его половине.

В психофизиологическом механизме вработываемости и утомления на первый план выступают особенности противоположного характера. Так, если во время вработывания происходит формирование и уточнение рабочих динамических стереотипов и соответствующие изменения в протекании основных функций различных систем, то в период утомления наблюдается разрушение динамических стереотипов и изменение протекания элементарных физиологических функций. Если во время вработывания происходит повышение уровня производительности труда, то во время утомления – ее уменьшение.

Наиболее часто **утомление** понимается как временное снижение работоспособности под влиянием длительного воздействия нагрузки. При этом специфика утомления существенно зависит от вида нагрузки, времени, необходимого для восстановления исходного уровня работоспособности, и уровня локализации утомления. Различают физическое и умственное утомление, острое и хроническое; рассматривают также специфические виды утомления – мышечное, сенсорное, умственное и т. д.

В приведенном выше определении главным фактором утомления выступает снижение работоспособности, однако, кроме утомления, на снижение работоспособности влияют также состояния монотонии и психического пресыщения. Если утомление можно охарактеризовать как естественную реакцию, связанную с нарастанием напряжения при продолжительной работе, то и монотония, и психическое пресыщение являются следствием однообразия деятельности, выполняемой в специфических условиях (бедность внешней среды, ограниченное поле работы, несложные стереотипные действия и т. д.). В то же время одинаковая направленность изменения работоспособности при этих состояниях еще не служит доказательством их идентичности. Различия проявляются и в поведенческом плане, и в их субъективной представленности. Для мо-

нотонии характерны погружение человека в дремотное состояние, «выключение» из процесса деятельности. Состояние психического пресыщения связано с развитием аффективного эмоционального комплекса и попытками внести разнообразие в привычный стереотип выполняемых действий. Нарастание утомления сопровождается увеличением специфических «ошибок невнимательности», снижением точности и скорости действий, симптоматикой истощения резервов организма. В состоянии монотонии или психического пресыщения истощения резервов организма не наблюдается, наоборот, к нарастанию этих состояний ведет недостаточное или одностороннее использование резервов. Для состояния монотонии основной тип изменений характеризуется общим снижением активности обеспечивающих деятельность процессов. Состояниям утомления, напротив, свойственна диссоциация этих процессов по мере нарастания напряжения, что проявляется в росте рассогласования между отдельными показателями.

С физиологической стороны развитие утомления свидетельствует об истощении внутренних резервов организма и переходе на менее выгодные способы функционирования систем: поддержание минутного объема кровотока осуществляется за счет увеличения частоты сердечных сокращений вместо увеличения ударного объема; двигательные реакции реализуются большим числом функциональных мышечных единиц при ослаблении силы сокращений отдельных мышечных волокон и др. Это находит выражение в нарушениях устойчивости вегетативных функций, снижении силы и скорости мышечного сокращения, дискоординации в работе регуляторных образований, затруднениях выработки и торможения условных рефлексов, вследствие чего и замедляется темп работы, нарушаются точность, ритмичность и координация движений.

По мере роста утомления наблюдаются значительные изменения в протекании различных психических процессов. Для состояния утомления характерно заметное снижение показателей сенсорной чувствительности в различных модальностях вместе с ростом ее инерционности. Это проявляется в увеличении абсолютных и дифференциальных порогов чувствительности, снижении критической частоты слияния мельканий, возрастании яркости и длительности последовательных образов. Нередко при утомлении уменьшается скорость реагирования, т. е. увеличивается время простой сенсомоторной реакции и реакции выбора. Однако может наблюдаться и увеличение скорости ответов, сопровождаемое ростом числа ошибок. Утомление приводит к распаду выполнения сложных двигательных навыков по типу некоординированной реализации отдельных моторных стереотипов.

Наиболее выраженными и существенными признаками утомления являются нарушения внимания: сужается объем внимания, страдают функции переключения и распределения внимания, снижается его произвольность. Со стороны процессов, обеспечивающих запоминание и сохранение информации, утомление прежде всего приводит к затруднениям извлечения информации, хранящейся в долговременной памяти. Снижение показателей кратковременной памяти связано с ухудшением удержания информации в системе кратковременно-

го хранения и операций семантического кодирования. Эффективность процесса мышления существенно снижается за счет преобладания стереотипных способов решения задач в ситуациях, требующих принятия новых решений. Нарушается или снижается сознательный контроль процессов целеобразования в проблемных ситуациях, нарушается целенаправленность интеллектуальных актов.

По мере развития утомления происходит трансформация мотивов деятельности. Если на ранних стадиях сохраняется адекватная «деловая» мотивация, то затем преобладающими становятся мотивы прекращения деятельности или ухода от нее. При продолжении работы это приводит к формированию отрицательных эмоциональных реакций.

Описанный симптомокомплекс утомления представлен разнообразными субъективными феноменами, знакомыми каждому как *комплекс переживания усталости*. Переживание усталости имеет важное значение с точки зрения обеспечения соматического и психологического здоровья: оно является сигналом к поиску внешних или внутренних резервов продолжения деятельности или к ее прекращению.

Таким образом, на психологическом уровне утомление можно охарактеризовать как когнитивно-эмоционально-личностный синдром. В его развитии выделяют несколько стадий, содержание и приспособительное значение которых раскрываются при анализе общих закономерностей динамики работоспособности в процессе длительно выполняемой деятельности.

Традиционным способом выделения стадий работоспособности является анализ зависимости между эффективностью деятельности и временем ее выполнения. Динамика работоспособности при таком подходе характеризуется только на основании внешних показателей результативности труда: ухудшение результатов работы свидетельствует о снижении работоспособности, улучшение – о повышении работоспособности. Использование критерия эффективности работы для определения динамики работоспособности характерно для объектной парадигмы в исследованиях психологии труда, в противовес которой субъектный подход учитывает и внутренние субъективные факторы, влияющие на динамику работоспособности. Однако при всем разнообразии подходов к описанию динамики работоспособности можно выделить общие, наиболее типичные стадии, такие как стадия вработывания, стадия оптимальной работоспособности и утомление. Их продолжительность, чередование и степень выраженности определяются воздействием множества факторов и могут варьироваться вплоть до полного выпадения некоторых из них. Например, при наличии у субъекта развернутой структуры положительных мотивов профессиональной деятельности период вработывания очень короткий, период оптимальной работоспособности длителен, а стадия утомления может отсутствовать вовсе.

Появление симптомов утомления свидетельствует о недостаточности привлекаемых компенсаторных средств для поддержания эффективности деятельности на заданном уровне (по количественным и качественным показателям). Восстановление оптимального уровня работоспособности предполагает прекращение вызвавшей утомление деятельности на определенный период

времени, который с необходимостью должен включать элементы как пассивного, так и активного отдыха. В тех случаях, когда продолжительность или полноценность периодов отдыха недостаточны, происходит накопление, или кумуляция, утомления.

Первыми симптомами хронического утомления служат разнообразные субъективные ощущения: чувство постоянной усталости, повышенной утомляемости, сонливости, вялости и т. д., объективные признаки на начальных стадиях его развития выражены мало. Однако поскольку задача диагностики хронического утомления особенно важна на ранних этапах, следует искать надежные индикаторы его возникновения. Наряду с анализом субъективной симптоматики информативным оказывается анализ соотношений в продолжительности отдельных стадий работоспособности, главным образом стадий вработывания и оптимальной работоспособности.

Утомительность различных видов труда определяется следующими факторами: затратой физических усилий; напряжением внимания; темпом работы; рабочим положением; монотонностью труда; температурой и влажностью внешней среды; запыленностью и загрязненностью воздуха; шумом; вибрацией, вращением и толчками; освещением. Каждый фактор и его градации имеют условные измерители (баллы), которые могут быть выражены в процентах времени, необходимого для отдыха при работе под действием данного фактора. При оценке суммарного воздействия на организм нескольких факторов соответствующие им баллы и проценты могут складываться арифметически или геометрически (путем сложения квадратов и извлечения из суммы квадратного корня).

За основу классификации работ по степени тяжести физического труда или по напряженности умственного труда в настоящее время принимают градацию степени утомления по виду кривой работоспособности. Виды труда, характеризующиеся такой конфигурацией кривой работоспособности, когда быстро протекает вработывание, устойчивая работоспособность продолжительна и наблюдается короткое снижение работоспособности в последние час-полчаса работы, относятся к I степени утомления и к I категории тяжести и напряженности. Нарушение силовых отношений в нервной деятельности, утрата плавности динамики работоспособности в период вработывания, раннее наступление утомления, уменьшение производительности труда характеризуют II степень утомления и соответствуют II категории тяжести и напряженности труда. К III степени утомления и, соответственно, к III категории тяжести и напряженности труда предлагается относить трудовые действия, характеризующиеся значительным нарушением координационной функции центральной нервной системы в связи с накоплением следов утомления. Это состояние приобретает застойный характер и переходит в переутомление, когда могут нарушиться привычные рабочие движения (разрушается рабочий динамический стереотип). При этом резко изменяется кривая работоспособности, периодичность и соотношение ее отрезков утрачиваются, не наблюдается устойчивого

состояния работоспособности, падает производительность труда, растет количество ошибок.

Причина утомления коренится в изменениях функционального состояния нервных центров, в которых во время работы наряду с элементарными процессами, наблюдаемыми в клетках и тканях, проходят более сложные процессы, отражающие способность нервных клеток суммировать в себе следовые процессы, остающиеся после каждой свойственной им реакции. В учении Н. Е. Введенского о парабииозе и А. А. Ухтомского об усвоении ритма установлены определенные эффекты суммации последовательных следовых процессов. В первой фазе воздействия многократно повторяющихся раздражений происходит такое изменение функционального состояния нервных клеток, которое характеризуется повышением скоростей развития и завершения возбуждения, т. е. повышением функциональной подвижности (лабильности) или усвоения ритма. Во второй фазе продолжающееся воздействие раздражителей и соответствующий процесс суммации возбуждения приводят к противоположному результату – уменьшению лабильности и развитию состояния, приближающегося при дальнейших воздействиях к парабииозу.

Было бы неправильно думать, что снижение функциональной подвижности нервной системы немедленно приводит к уменьшению производительности труда. Уменьшение производительности труда наступает несколько позже, в течение некоторого времени работа продолжается с прежними производственными показателями, несмотря на то что физиологические показатели уже начали ухудшаться. В данном случае работа продолжается при требуемых производством условиях за счет привлечения дополнительных факторов социально-психологического порядка (например, сознание ответственности за порученную работу).

Развитие охранительного торможения в процессе трудовой деятельности свидетельствует о том, что в производственных условиях снижение работоспособности в связи с утомлением вызывается не непосредственно истощением запасов энергии в нервных клетках, не засорением их продуктами распада, а предшествующим этим процессам нарушением ритма деятельности и рабочего динамического стереотипа. В общем случае указанные обратимые функциональные нарушения вызываются суммированием следов возбуждения, остающихся после каждого рабочего действия. В каждом же частном случае отдельной производственной работы суммирование следов возбуждения имеет свои особенности в зависимости от характера выполняемых рабочих действий и условий труда на определенном участке производства. Конкретные психофизиологические механизмы суммирования следовых процессов в нервной системе, приводящие к утомлению, различны и зависят от условий труда.

Если развитие утомления следует считать естественной реакцией организма, имеющей приспособительный характер и выполняющей целый ряд полезных функций, то его чрезмерное развитие в любой форме – явление нежелательное. В соответствии с этим при решении прикладных задач должны ставиться разные цели. С одной стороны, необходимо максимально продлить вре-

мая оптимальной работоспособности и отодвинуть появление первых признаков утомления, хотя само состояние утомления вполне допустимо в последние часы работы. С другой стороны, для предотвращения эффектов накопления утомления желательно обеспечивать полное восстановление сил к началу следующего рабочего дня.

В каждом конкретном виде труда необходимо применять такие оздоровительные меры, которые могли бы в наибольшей степени соответствовать психофизиологическим процессам, развивающимся во время данного вида трудовой деятельности, в частности свойственному этому виду труда физиологическому механизму утомления. Наиболее эффективные средства предупреждения утомления при работе на производстве – это средства, нормализующие активную трудовую деятельность человека. Уменьшение плотности рабочего времени, наличие вынужденных перерывов на протяжении рабочего дня не только не отдалают наступление и развитие утомления, но могут и ускорить, и углубить его. Исключение случайно возникающих перебоев в работе, простоев и штурмовщины, ритмизация трудовых процессов являются важными условиями поддержания высокого уровня работоспособности. На фоне нормального протекания производственных процессов одним из важных физиологических мероприятий, противостоящих утомлению, является правильный режим труда и отдыха. В сменном режиме труда и отдыха должно быть предусмотрено физиологически и психологически обоснованное чередование периодов работы и перерывов для отдыха и приема пищи.

Перерывы различаются по своему значению и продолжительности. В середине рабочего дня обычно назначается обеденный перерыв, продолжительность которого должна составлять 1 ч или 50 мин (в отдельных случаях возможны перерывы меньшей продолжительности, что должно компенсироваться другими мерами облегчения и оздоровления труда). В первую (дообеденную) половину рабочего дня и во вторую (послеобеденную) в счет рабочего времени назначаются дополнительные перерывы для отдыха продолжительностью – в зависимости от особенностей данного вида труда – от 5 до 15 мин (редко больше 15 мин). Расположение дополнительных перерывов на протяжении рабочего дня, их количество и содержание (пассивный или активный отдых) определяются на основании данных физиологического и психологического изучения динамики работоспособности. В промежутках между рабочими операциями (а также между рабочими элементами и движениями) делаются короткие микропаузы продолжительностью от нескольких секунд до 2-3 мин.

Изменяя соответствующим образом число, продолжительность, расположение в течение смены и содержание дополнительных перерывов, специалист в области физиологии и психологии труда имеет возможность создать на конкретном участке предприятия такой режим труда и отдыха, который обеспечит достижение высокого и устойчивого уровня работоспособности, производительности труда и оптимальное приспособление физиологических и психических функций к текущей трудовой деятельности.

8.3. Напряженность деятельности

Термин **«напряженность»** широко используется в психологии труда, однако его значение в контексте разных работ далеко не однозначно. Он используется как для характеристики самого процесса трудовой деятельности, так и для обозначения специфических состояний, возникающих в ходе ее выполнения. С его помощью также характеризуется одна из фаз развития утомления, связанная с поддержанием высокого уровня работоспособности в результате волевого усилия. Нередко этим термином обозначается круг состояний человека, возникающих в усложненных условиях деятельности.

Степень напряженности деятельности может определяться структурой процесса труда, в частности содержанием рабочей нагрузки, ее интенсивностью, насыщенностью деятельности и т. д. В этом смысле напряженность интерпретируется с точки зрения требований, предъявляемых конкретным видом труда к человеку. С другой стороны, напряженность деятельности может характеризоваться психофизиологическими затратами (ценой деятельности), необходимыми для достижения трудовой цели. В этом случае под напряженностью понимается величина усилий, прилагаемых человеком для решения поставленной задачи.

Внутри этого общего понятия выделяют два основных класса состояний напряженности: специфическую напряженность, определяющую динамику и интенсивность психофизиологических процессов, лежащих в основе выполнения конкретных трудовых навыков, и неспецифическую, характеризующую общие психофизиологические ресурсы человека и в целом обеспечивающую уровень выполнения деятельности. Неспецифическая напряженность понимается как спектр деятельностных состояний организма, характеризующийся повышенным уровнем функционирования систем по сравнению с состоянием покоя; она сопровождает любую целенаправленную деятельность. Специфическая напряженность может означать, например, ряд состояний человека, определяемых факторами интенсивности и информационной структуры нагрузки. Такую напряженность нередко испытывают операторы в системе «человек – машина» (в более широком смысле «человек – техника»). Ее можно обозначить как психическую напряженность, характеризующую особенности поведения в стрессогенных ситуациях. Данный вид напряженности характерен для профессий, которые требуют от работника быстрого принятия решения, оперативного мышления, качественной переработки большого количества информации.

По типу влияния на эффективность деятельности различают операционную и эмоциональную напряженность. Первой свойственно преобладание процессуальных мотивов деятельности, что оказывает мобилизующее влияние на индивида и способствует сохранению высокого уровня эффективности. Развитие эмоциональной напряженности, наблюдаемое при ломке адекватной моти-

вационной структуры в усложненных условиях, приводит к дезорганизации деятельности. Эмоциональная напряженность возникает также в том случае, когда ярко выражено несоответствие мотивационных структур нескольких субъектов труда, взаимодействие которых необходимо для достижения цели. Такие ситуации несоответствия и межличностного конфликта часто возникают во всех профессиях типа «человек – человек». В частности, эмоциональную напряженность нередко испытывают учителя, врачи, юристы, психологи и др.

При использовании критерия оптимальности соответствия затрачиваемых человеком усилий требованиям деятельности выделяют продуктивную и непродуктивную напряженность. Первая позволяет достигать целей деятельности оптимальным для субъекта образом, вторая наблюдается при несоответствии усилий работника необходимым для достижения цели субъективным затратам. При этом непродуктивная напряженность может быть как меньше необходимой, так и значительно ее превышать.

8.4. Стресс

Понятие стресса первоначально возникло в физиологии для обозначения неспецифической генерализованной реакции организма – «общего адаптационного синдрома» (Г. Селье, 1936) в ответ на любое неблагоприятное воздействие. Содержание этой реакции описывалось прежде всего со стороны типичных нейрогуморальных сдвигов, обеспечивающих защитную энергетическую мобилизацию организма: стрессор возбуждает гипоталамус, продуцируется вещество, дающее сигнал гипофизу выделять в кровь адренокортикотропный гормон, под его влиянием внешняя корковая часть надпочечников выделяет кортикоиды, что приводит к сморщиванию вилочковой железы, атрофии лимфатических узлов, торможению воспалительных реакций и продуцированию сахара как легко доступного источника энергии. Позднее понятие стресса было расширено и стало использоваться для характеристики особенностей состояний индивида в экстремальных условиях на физиологическом, психологическом и поведенческом уровнях.

Для понимания природы этих состояний особое значение имеет характеристика стресса со стороны вызывающих его экстремальных факторов, или стрессоров. Перечень стрессоров весьма разнообразен: от простых физико-химических стимулов (температура, шум, газовый состав атмосферы, токсические вещества и др.) до сложных психологических и социально-психологических факторов (риск, опасность, дефицит времени, новизна и неожиданность ситуации, повышенная значимость деятельности и др.). В зависимости от вида стрессора и механизма его воздействия выделяют различные типы стресса. Наиболее общая классификация предложена Р. Лазарусом, выделившим физиологический и психологический стрессы.

Физиологический стресс представляет собой непосредственную реакцию организма на воздействие однозначно определенного стимула, как правило, фи-

зико-химической природы. Соответствующие этому типу состояния характеризуются главным образом выраженными физиологическими сдвигами (признаками вегетативной и нейрогуморальной активации) и сопутствующими им субъективными ощущениями физического дискомфорта. Для практических исследований трудовой деятельности, особенно осуществляемой в затрудненных или необычных условиях среды обитания, большое значение имеют знания о конкретных формах проявления частных видов физиологического стресса – шумового, температурного, вибрационного и др.

Психологический стресс характеризуется включением сложной иерархии психических процессов, опосредующих влияние стрессора или стрессогенной ситуации на организм человека. Физиологические проявления при этом сходны с описанными выше, тогда как спектр психологических и поведенческих проявлений значительно разнообразнее. Наиболее типичными из них являются изменения в протекании различных психических процессов (восприятия, внимания, памяти, мышления), в эмоциональных реакциях, изменении мотивационной структуры деятельности, нарушениях двигательного и речевого поведения вплоть до его полной дезорганизации. Психологический стресс, как правило, отрицательно влияет на деятельность. При этом выделяются разные по качеству (например, импульсивная, тормозная, генерализованная) и (или) степени выраженности (например, реакции тревоги разной степени) виды ответной реакции.

Одним из наиболее интересных аспектов изучения стресса является анализ процесса реагирования на экстремальное воздействие. Его принципиальный механизм отражен в описанной Г. Селье последовательности основных этапов развития общего адаптационного синдрома. Им выделены начальная стадия «тревоги», следующая непосредственно за экстремальным воздействием и выражающаяся в резком падении сопротивляемости организма; стадия «сопротивления», характеризующаяся актуализацией адаптационных возможностей; стадия «истощения», которой соответствует стойкое снижение резервов организма.

Устойчивость человека к возникновению различных форм стрессовых реакций определяется прежде всего индивидуально-психологическими особенностями и мотивационной ориентацией личности. Следует отметить, что экстремальное воздействие далеко не всегда оказывает отрицательное влияние на эффективность выполняемой деятельности. В противном случае вообще было бы невозможно успешное преодоление трудностей, возникающих при усложнении условий. Тем не менее работа в стрессогенной ситуации обязательно приводит к дополнительной мобилизации внутренних ресурсов, что может иметь неблагоприятные отсроченные последствия. Типичные болезни «стрессовой этиологии», такие как сердечно-сосудистые патологии, язва желудка, психосоматические расстройства, неврозы, депрессивные состояния, весьма характерны для различных современных видов производства и управленческой деятельности.

Однако не всякий стресс вреден, более того, Г. Селье полагал, что «даже в состоянии расслабления спящий человек испытывает некоторый стресс». Для обозначения опасного стресса он ввел понятие дистресса, который связан с по-

степенным истощением сил организма. Наряду с формулировкой Селье в 1950 – 1960-е гг. многие исследователи определяли стресс как состояние нарушения гомеостатического равновесия, или сумму реакций, направленных на восстановление этого равновесия; состояние организма, который воспринимает угрозу его благополучию (или целостности) и направляет всю энергию на свою защиту; любое состояние, вызванное нарушением нормального функционирования организма.

Одни и те же стрессоры могут оказывать мобилизирующее влияние на поведение и деятельность, а могут и привести к полной дезорганизации деятельности. Недостаточную продуктивность деятельности при низком уровне стресса некоторые исследователи склонны рассматривать как результат малой вовлеченности адаптационных резервов в процессы, ее осуществляющие. Снижение продуктивности деятельности при превышении критического уровня стресса, т. е. переходе стресса в дистресс, объясняется тем, что эмоциональное напряжение «сужает» внимание. При этом первоначально в механизмах поведения человека происходит «отбрасывание менее значимых и “балластных сигналов”, что способствует сохранению эффективности деятельности. Затем дальнейшее сужение внимания сверх критического порога ведет к потере значимых сигналов и к снижению эффективности как внимания, так и деятельности в целом» (Л. М. Аболин). По-видимому, подобный механизм влияния нервно-психического напряжения на деятельность универсален при различных формах стрессовых состояний: фрустрации, аффекте, депрессии и т. п.

В процессе возникновения и протекания стресса в трудовой деятельности у человека оказываются задействованы не только физиологические системы, но и различные психические функции. В этой связи выделяют четыре синдрома стресса (Л. А. Китаев-Смык):

1) когнитивный, проявляющийся в виде изменений восприятия и осознания информации, поступающей к человеку, находящемуся в экстремальной ситуации; изменения его представления о внешней и внутренней пространственной среде, направленности его мышления и т. д.;

2) эмоционально-поведенческий, который заключается в эмоционально-чувственных реакциях на экстремальные, критические условия, ситуации и др.;

3) социально-психологический, обнаруживающийся в изменениях общения людей, находящихся в стрессогенных ситуациях; эти изменения могут проявляться в виде социально-позитивных тенденций: в сплочении людей, увеличении взаимопомощи, в склонности поддерживать лидера, следовать за ним и т.п. (при стрессе могут складываться и социально-негативные формы общения: самоизоляция, склонность к конфронтации с окружающими людьми и т. п.);

4) вегетативный, проявляющийся в возникновении либо тотальных, либо локальных физиологических стрессовых реакций, которые имеют адаптационную сущность, но могут становиться основанием для развития так называемых «болезней стресса».

Экстремальные ситуации делят на кратковременные, когда актуализируются программы реагирования, которые в человеке всегда «наготове», и дли-

тельные, которые требуют адаптационной перестройки функциональных систем человека, иногда субъективно крайне неприятной, а подчас неблагоприятной для его здоровья. Кратковременный стресс представляет собой бурное расходование «поверхностных» адаптационных резервов и наряду с этим начало мобилизации «глубоких» резервов. Длительный стресс – это постепенные мобилизация и расходование и «поверхностных», и «глубоких» адаптационных резервов. Течение длительного стресса может быть скрытым, т. е. отражаться в изменении показателей адаптации, которые удастся регистрировать только специальными методами. Максимально переносимые длительные стрессоры вызывают выраженную симптоматику стресса. Адаптация к таким факторам может быть при условии, что организм человека успевает, мобилизуя «глубокие» адаптационные резервы, «подстраиваться» к уровню длительных экстремальных требований среды. Симптоматика длительного стресса напоминает начальные общие симптомы соматических, а подчас психических болезненных состояний. Такой стресс может переходить в болезнь. Причиной длительного стресса может стать повторяющийся экстремальный фактор. В этой ситуации попеременно «включаются» процессы адаптации и реадaptации. Их проявления могут казаться слитными.

При длительном пребывании в экстремальных условиях возникает сложная картина изменений физиологических, психологических и социально-психологических характеристик человека. Многообразие проявлений длительного стресса, а также трудности организации экспериментов с многосуточным, многомесячным и т. п. пребыванием человека в экстремальных условиях – основные причины недостаточной его изученности. Систематическое экспериментальное изучение адаптации в условиях длительного стресса было начато в связи с подготовкой длительных космических полетов. Исследования первоначально велись с целью определения пределов переносимости человеком тех или иных неблагоприятных условий. Внимание экспериментаторов при этом было привлечено к физиологическим и психофизиологическим показателям: когда в основном были определены физиологические пределы переносимости человеком различных экстремальных физических факторов, предметом исследования стали психические состояния и работоспособность человека в экстремальных условиях. Важным направлением изучения длительного стресса явились социально-психологические его исследования, необходимые, в частности, для решения проблем групповой совместимости в экстремальных ситуациях, проблем управления массовыми психологическими процессами и т. п.

Физиологические и психофизиологические исследования длительного стресса позволили выделить в первой стадии стресса три периода адаптации к устойчивым стрессогенным воздействиям. Первый период представляет собой активизацию адаптационных форм реагирования за счет мобилизации в основном «поверхностных» резервов. Этот период во многом идентичен реакции организма на кратковременное воздействие. Его продолжительность при максимальной субъективно переносимой экстремальности стрессора исчисляется ми-

нутами, часами. Первый период стресса у большинства людей отличается стеническими эмоциями и повышением работоспособности.

Если мобилизованная «по тревоге» адаптационная защитная активность не прекращает стрессогенности воздействия, начинают действовать имеющиеся в организме «программы» перестройки существующей в неэкстремальных условиях «функциональной системности» и становления ее новой формы, адекватной экстремальному требованию среды. Эта перестройка рассматривается как второй период на первой стадии развития стресса. Для этого периода часто характерно болезненное состояние человека со снижением работоспособности, однако высокая мотивация в этом периоде стресса может поддерживать достаточно высокую работоспособность человека, несмотря на выраженную клиническую симптоматику. Более того, психологические факторы (мотивация, установка и т. п.) могут за счет временной «сверхмобилизации» резервов, в частности гипотиз-адреналовой системы, купировать неблагоприятные проявления данного периода. «Сверхмобилизация» может быть реализована безболезненно у здоровых, непереутомленных людей. При переутомлении, болезнях (в том числе компенсированных или неявно протекающих), а также в немолодом возрасте «сверхмобилизация» при стрессе за счет психологических побуждений может обострить имеющееся скрытое заболевание, а также вызвать другие болезни стресса (сосудистые, воспалительные и психические).

Обращает на себя внимание сходная суммарная продолжительность первых двух периодов стресса в различных экстремальных условиях. Так, если ситуации приближались к предельно переносимым для человека, то суммарная продолжительность этих периодов в совершенно разных стрессогенных условиях в среднем составляла около 11 суток. Авторы исследований жизнедеятельности человека в крайне неблагоприятных для него условиях описывают период неустойчивой адаптации к этим условиям, который может рассматриваться как третий период первой стадии развития стресса. Его продолжительность варьируется в широких пределах (до 20-60 суток).

Селье Г. в своих более поздних исследованиях отдельно подчеркивал особую роль познавательных процессов и личностных факторов в генезисе возникновения стресса. Эту точку зрения подтверждает то обстоятельство, что универсальных психических стрессоров, равно как и универсальных ситуаций, вызывающих стресс, не существует. Каждая личность реагирует на интенсивность стресса и на его специфику по-разному. То, что является жестким стрессом для одного, для другого – обычное состояние, обеспечивающее оптимальный фон успешного выполнения профессиональной деятельности.

Исследователь Березин Ф. Б. подчеркивает, что степень воздействия на человека психического стресса в изрядной степени обусловлена его адаптационными возможностями, которые во многом определяются спецификой и содержанием индивидуального опыта, значимостью для индивида нарушений привычных стереотипов, а также стабильностью психофизиологических систем. Он выделяет две основные причины возникновения психического стресса: недостаточная структурированность ситуации, которая способствует формиро-

ванию субъективного ощущения угрозы, и неэффективность приспособительных реакций человека (нарушение его адаптационных механизмов).

По степени активности противодействия стрессу выделяют три группы основных *адаптивных психологических механизмов* (В. А. Ташлыков). Первая группа близка к так называемым копинг-механизмам, т. е. попыткам самостоятельно справиться с ситуациями, представляющими психологическую угрозу для личности. Компенсаторные психологические приемы гиперкомпенсации, замещения, «бегства в работу» можно рассматривать как самостоятельные попытки справиться с трудностями путем переключения на другие задачи.

Вторая группа объединяет психологические защитные механизмы по типу вытеснения, отрицания, проекции, характеризующиеся автоматизированностью. Механизмы вытеснения приводят к тому, что подавленные, аффективно сильно заряженные переживания могут вызвать дезорганизацию вегетосоматических процессов, появление психосоматических расстройств. Механизм интеллектуализации основан на изоляции аффективного компонента переживания от его интеллектуального содержания и обычно наблюдается у лиц, предпочитающих прежде всего логический подход ко всему, что происходит с ними, и опасаящихся неконтролируемых, по их мнению, влияний эмоциональных реакций.

Третью группу составляют такие защитные механизмы, как рационализация, «бегство в болезнь», фантазирование, отражающие пассивный характер попыток справиться с психологическим стрессом при неопределенной позиции относительно неприемлемых для «Я» мыслей, чувств, мотивов. Рационализация заключается в оправдании собственной несостоятельности в работе. «Бегство в болезнь» – это один из самых неконструктивных способов приспособления, влекущих за собой усугубление беспомощности, избегание ответственности, утрату самостоятельности. Механизм фантазирования уводит человека от реальности в мир грез.

Особое значение в активизации адаптационного процесса в труде занимает *тревога*. Тревога рассматривается как ощущение неопределенной угрозы (характер или время возникновения которой не поддаются предсказанию), как чувство диффузного опасения и тревожного ожидания, неопределенное беспокойство. Тревога может служить сигналом нарушения психической адаптации субъекта труда. Функции тревоги в общем адаптационном процессе различны и даже в некоторых случаях антагонистичны. С одной стороны, тревога может активизировать личность, с другой - она может оказывать и деструктивное влияние, изменять поведение человека, делая его менее адаптивным. Определяющая роль при этом отводится именно личностным факторам.

Различают тревогу как личностную черту, обуславливающую готовность к тревожным реакциям, и актуальную тревогу, входящую в структуру психического состояния в данный конкретный момент (Ю. Л. Ханин). Анализируя различные варианты тревоги, Ф. Б. Березин описал развитие этого состояния (так называемый тревожный ряд), когда в порядке нарастающей тяжести человек проходит следующие ступени:

ощущение внутренней напряженности;
гиперстезические реакции;
собственно тревога;
страх;
ощущение неотвратимости надвигающейся катастрофы;
тревожно боязливое возбуждение.

Таким образом, стресс и первая его стадия – тревога – оказывают значительное влияние на активацию субъекта в процессе труда, динамику его работоспособности. Одной из характерных особенностей современных профессий является перерастание стресса в дистресс, отрицательно влияющий на трудовой процесс. Не только медицинские, но и различные отрицательные социально-экономические последствия дистресса, такие как неудовлетворенность работой, снижение производительности труда, аварии, прогулы, текучесть кадров, акцентируют внимание на необходимости изучения состояния психологического стресса и дистресса. Оптимизация любого вида труда предполагает использование комплекса профилактических мер, направленных на исключение или максимальное ограничение причин возникновения сильного стресса.

8.5. Коллективный субъект трудовой деятельности. Профессиональные конфликты

Исторически сложилось так, что в психологии труда преобладают теоретические и эмпирические исследования, направленные на изучение индивидуального субъекта. Данная традиция уходит своими корнями к системе Ф. Тейлора, подход которого был направлен на максимальную индивидуализацию труда рабочего. Труд отдельных исполнителей соединялся в единый процесс только посредством менеджмента, это был «труд рядом». Однако уже в хоторнских исследованиях под руководством Э. Мэйо было продемонстрировано, что работник – это социальный человек и что производственные операции осуществляются не просто посредством механизмов и методов, но также и под влиянием группы; что индивидуальная производительность в значительной степени детерминирована групповыми стандартами и нормами. С другой стороны, по мере усложнения и содержания, и средств деятельности индивидуальная форма организации труда становилась препятствием на пути развития производства. Поэтому начиная с 1930 – 1940-х гг. на смену отдельному работнику приходят бригады, команды, экипажи, звенья, рабочие и производственные группы, бюро, комитеты и т. п. «Труд рядом» уступил свое место «труду вместе», или совместному труду.

Коллективный субъект и совместная трудовая деятельность – объект и предмет исследования, изучаемый не только психологией труда, но и социальной, организационной, другими разделами психологии. Не всякая группа является субъектом совместной деятельности, нельзя объявить любую общность людей субъектом. Только при условии определенных характеристик группу

можно действительно считать таковой. Для этого, во-первых, необходимо наличие общих целей деятельности; во-вторых, процесс достижения этих целей опирается на совместные действия и без них невозможен; в-третьих, полученный результат является базой для оценки действий всей группы. В качестве признака коллективного субъекта также может рассматриваться наличие общих мотивов деятельности.

Исследователь Маркова Е. В. выделяет следующие основные характеристики коллективного субъекта деятельности:

- а) целенаправленность (стремление к основной значимой цели);
- б) мотивированность (действенное отношение к совместной деятельности);
- в) интегрированность (взаимосвязанность и взаимозависимость членов коллектива);
- г) структурированность (четкость взаимного распределения функций и ответственности);
- д) согласованность (взаимная обусловленность действий взаимодействующих субъектов);
- е) организованность или управляемость (подчиненность определенному порядку деятельности);
- ж) результативность (способность достигать положительного результата).

Кроме перечисленных содержательных характеристик есть еще одна, но уже скорее формального характера – это пространственно-временные условия трудовой деятельности.

Только те группы, деятельность которых отличается перечисленными признаками, могут рассматриваться в качестве коллективного субъекта деятельности (или группового субъекта, субъекта совместной деятельности, первичной рабочей группы или даже малой социальной группы – в данном случае эти понятия синонимичны). Из перечисленных особенностей видно, что коллективный субъект – не просто сумма отдельных индивидов, а их закономерная интеграция, обладающая такими свойствами, которых просто нет (и не может быть) у индивидуального субъекта трудовой деятельности. Характеристика группы как целого не сводится к характеристике ее отдельных членов.

С точки зрения психологии коллективный субъект деятельности имеет структуру, в которой выделяют две подструктуры - формальную (социальную, официальную, ролевую) и неформальную (психологическую, неофициальную, эмоциональную). Обе структуры взаимосвязаны, и степень их совпадения определяет уровень сплоченности коллектива. Именно поэтому взаимоотношения людей в производственном коллективе подчас трудно классифицировать по признаку формальности и неформальности.

Формальная структура коллектива обусловлена официальным разделением труда в данной организации, характеризуется взаимоотношениями, которые регулируются должностными инструкциями, требованиями к соблюдению трудовой дисциплины, приказами и распоряжениями и т. п. К формальной структуре относятся все официальные каналы коммуникаций, административно

связывающие, например, учителя и директора школы в их деятельности и заставляющие их взаимодействовать совершенно определенным, предписанным образом. Нормальное функционирование производственного коллектива во многом зависит от четко спланированной и слаженной деятельности всех ее участников. Эффект их взаимодействия определяется степенью организации труда в рамках формальной структуры коллектива (настроенность коммуникаций, специализация и координация функций, оперативные графики, применение системотехники, автоматизированные процессы обработки информации и принятия решений, систематический контроль, бесперебойное снабжение, правильное нормирование труда). Ритмичная работа коллектива обуславливается четкостью функционирования аппарата управления, умением его работников использовать данные им права и добросовестно исполнять свои обязанности.

Неформальная структура коллектива основана на неофициальных отношениях людей, в значительной мере отражающих их симпатии и антипатии. Эта структура является внутренней, подчас незримой для постороннего человека, и создается она на основе субъективных связей между людьми, которые больше доверяют друг другу в зависимости от совместного опыта работы, знания личных и деловых качеств товарищей по коллективу, степени сработанности и совместимости, в зависимости от возрастно-половых и других индивидуальных особенностей.

Формальная и неформальная структуры могут в большей или меньшей степени совпадать либо не совпадать. Кроме того, могут быть значительные рассогласования во взаимодействии формальной и неформальной структур производственного коллектива, которые приводят к снижению производительности труда, росту нарушений трудовой и исполнительской дисциплины, текучести кадров, ухудшению психологической атмосферы труда и возникновению в поведении отдельных работников невротической симптоматики.

С действием неформальной структуры тесно связан психологический контроль за поведением и взаимоотношениями людей в коллективе. Этот контроль выражается в групповых нормах, соблюдение которых является неписаным правилом для всех членов коллектива. Сила влияния групповых норм на членов коллектива зависит от характера взаимоотношений (между людьми равного служебного положения – горизонтальный контроль, между руководителем и подчиненными – вертикальный). В некоторых ситуациях типы контроля взаимоотношений могут не соответствовать и даже противоречить друг другу, и тогда в производственном коллективе часто возникают напряженные отношения и даже конфликты. В результате эффективность труда снижается, отмечаются спады рабочего настроения, может нарушиться стабильность кадрового состава коллектива и т. п.

Уровень развития коллективного субъекта труда, согласно А. В. Петровскому, можно определить при помощи таких основных критериев, как:

наличие или отсутствие опосредования межличностных отношений содержанием групповой деятельности; этот критерий дает возможность отделить «диффузные группы» от более высокоразвитых групп;

2) общественная значимость групповой деятельности; она позволяет выделить коллектив среди других высокоразвитых групп, поскольку в коллективе взаимодействие и взаимоотношения людей, опосредованные реальным содержанием социальной деятельности, выступают в качестве определяющих. Используя эти критерии, А. В. Петровский дает дефиницию коллектива «как группы, где групповые процессы опосредованы содержанием совместной общественно ценной и личностно значимой деятельности».

Коллективные субъекты деятельности, согласно А. В. Петровскому, могут быть представлены следующими группами:

а) коллектив, характеризующийся максимальной социальной значимостью деятельности, в максимальной степени опосредующей межличностные отношения;

б) общность, где высокий уровень развития социальных ценностей лишь в очень слабой мере опосредует групповые процессы; примером, согласно А. В. Петровскому, может служить только что созданная группа, социальный смысл деятельности которой не выступил пока детерминантой реального общения и взаимодействия образующих ее лиц;

в) группа, где антиобщественная по направленности деятельность в высокой степени опосредует взаимоотношения ее членов;

г) общность, где взаимоотношения людей фактически не опосредуются общими факторами совместной деятельности, а если такое опосредование все же имеет место, то антисоциальный характер опосредующих факторов лишает деятельность группы какой-либо общественной ценности;

д) типичная «диффузная группа», где и социальная ценность опосредующих факторов, и их роль в системе внутригрупповой активности никак не выражены.

На начальных этапах развития коллектива связи, необходимо возникающие в групповой деятельности, еще не способны оказать существенного влияния на личностные отношения членов группы, тогда как личностные отношения (симпатия и антипатия, большая или меньшая податливость влиянию и т. д.) легко деформируют связи, образующиеся в деятельности. Для развитого коллектива, по мнению Петровского, характерна обратная зависимость: деловые отношения, оказывая определяющее влияние на личностные связи, сами не подвержены их возможному деструктивному воздействию.

Конфликт. Большое значение для характеристики коллективного субъекта трудовой деятельности имеют случаи несоответствия элементов его структуры, которые обретают форму конфликта. В психологии конфликт понимается как столкновение противоположно направленных, не совместимых друг с другом тенденций в сознании отдельно взятого индивида, в межличностных взаимодействиях или межличностных отношениях индивидов или групп людей, связанное с острыми отрицательными переживаниями.

Различными авторами формулируются основные функции и возможные результаты конфликта. При этом *главная функция конфликта* – выявление проблем и противоречий в жизнедеятельности коллективного субъекта, определен-

ной психологической системы (человека, группы, организации, общества), а также определение путей разрешения этих противоречий и развития данного коллективного субъекта (психологической системы).

В целом можно выделить следующие функции конфликта:

- а) сигнальную, характеризующую конфликт как показатель определенного состояния общества;
- б) информационную, отражающую и выявляющую причины неблагополучия в системе;
- в) дифференцирующую, выступающую как процесс социальной дифференциации, отражающий переориентацию и перегруппировку задействованных в конфликте социальных сил;
- г) динамическую, способствующую социальному прогрессу, где конфликт рассматривается как толчок развития и способ разрешения накопившихся противоречий.

Различают и более конкретные функции конфликта и его возможные последствия (Н. С. Пряжников, Е. Ю. Пряжникова).

1. *Позитивные* (конструктивные) функции конфликта:

- а) выявление противоречий в системе (на уровне осознания и переживания);
- б) снятие напряжения («выпускание пара») во взаимосвязи, взаимоотношениях между различными составляющими системы (между людьми, различными ценностно-смысловыми ориентациями и т. п.);
- в) проверка участниками конфликта своих реальных и потенциальных возможностей, а также выявление недостатков (формирование более адекватной самооценки);
- г) мобилизация ресурсов и выявление скрытых возможностей системы;
- д) сплочение участников конфликта, обусловленное совместным разрешением (преодолением) значимой для всех проблемы;
- е) выявление скрытых и потенциальных противников, недоброжелателей, предателей и т. п.;
- ж) повышение чувства собственного достоинства и самоуважения у участников конфликта в случае успешного преодоления трудностей (что в психологическом плане очень существенно, так как позволяет человеку переходить к решению более сложных и интересных проблем);
- з) в целом система, преодолевшая (или хотя бы пережившая) конфликтную ситуацию, получает шанс измениться к лучшему;
- и) страх возможного конфликта может мобилизовать к упреждающим (профилактическим) шагам и еще до возникновения опасности для системы также способствовать ее развитию.

2. *Негативные* (деструктивные) функции конфликта:

- а) обнаружение своих недостатков и соответствующая потеря чувства собственного достоинства;
- б) обнаружение несостоятельности (нежизнеспособности) системы и соответствующее ее разрушение;

в) усугубление противоречий между элементами системы или между конфликтующими сторонами;

г) потеря уважения и статуса (в случае неудачного поведения в конфликте);

д) порождение новых конфликтов и т. п.

Исследователи Ф. М. Бородкин и Н. М. Коряк выделяют следующие функции конфликта *в условиях производства*: балансирование рабочих мест; формирование необходимых производственных связей (которых не было до конфликта); выявление и фиксация отдельных частей системы и связей между частями; отбор рабочей силы необходимого качества и т. п.

Кабаченко Т. С. называет основные функции *организационного* конфликта:

- группообразование, установление и поддержание нормативных и физических параметров группы;
- установление и поддержание (стабилизация) системы внутригрупповых и межличностных отношений, интеграция и идентификация, социализация и адаптация как индивидов, так и групп;
- получение информации об окружающей среде (насколько она враждебна или доброжелательна по отношению к организации);
- создание и поддержание баланса сил и, в частности, власти, социальный контроль за властью;
- нормотворчество, построение новых систем взаимоотношений;
- создание новых социальных институтов;
- диагностика нарушений функционирования организации.

Поведение индивидов, составляющих коллективный субъект деятельности, в конфликте различно. В психологии описаны следующие *стили поведения индивидов* в конфликте:

а) конфронтация (соревнование) – стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другой стороны (на основе собственной активности и индивидуальных действий);

б) приспособление – принесение в жертву собственных интересов ради интересов другой стороны (на основе собственной пассивности и низкой меры удовлетворения своих интересов);

в) уклонение (избегание) – отсутствие как стремления к корпорации, так и тенденции к достижению собственных целей;

г) конкуренция – соревновательное взаимодействие, не ориентированное на обязательный ущерб для другой стороны;

д) компромисс – взаимные уступки;

е) сотрудничество – принятие решений, полностью удовлетворяющих интересам обеих сторон.

Производственными конфликтами необходимо управлять. Существуют следующие стратегии управления конфликтом.

1. Стратегия *предотвращения конфликта*. В соответствии с ней необходимо: устранить реальный предмет конфликта; привлечь в качестве арбитра независимое незаинтересованное лицо и с готовностью подчиниться его решению; сделать так, чтобы одна из конфликтующих сторон отказалась от предмета конфликта в пользу другой.

2. Стратегия *подавления конфликта*. Она применяется по отношению к конфликтам, находящимся в необратимо деструктивной форме, и к беспредметным конфликтам. В соответствии с этой стратегией следует целенаправленно и последовательно сократить количество конфликтующих; разработать систему правил, норм, предписаний, упорядочивающих взаимоотношения потенциально конфликтных друг к другу людей; создавать и непрерывно поддерживать условия, которые затрудняют или препятствуют возникновению конфликтных взаимоотношений.

3. Стратегия *отсрочки* (временные меры, помогающие ослабить конфликт до момента, когда созреют условия для его разрешения). Главное в данной стратегии – изменить отношение одного из конфликтующих к другому. В соответствии с этой стратегией часто бывает необходимо изменить силу одного или обоих конфликтующих в воображении противоположной стороны; уменьшить или увеличить роль и место одного из конфликтующих в воображении другого; изменить представление конфликтующего о самой конфликтной ситуации (об условиях конфликта, взаимоотношениях людей и т. п.); изменить значимость (характер, форму) объекта конфликта в воображении конфликтующих и тем самым сделать его менее опасным (снизить или повысить ценность объекта конфликта и этим сделать его соответственно ненужным или недостижимым).

Исследователи Н. С. Пряжников и Е. Ю. Пряжникова описывают основные *тактики разрешения* конфликта. Общие рекомендации при разрешении конфликтов следующие. При возникновении напряжения между партнерами следует проявлять к собеседнику внимание, доброжелательность, дружелюбие, расположенность и уважительное отношение, естественность и терпимость к его слабостям, сочувствие к нему, участие, выдержку и самоконтроль; использовать в разговоре спокойный тон; проявлять лаконичность и немногословность (строить фразы так, чтобы они вызывали нейтральную или позитивную реакцию собеседника); постоянно поддерживать обратную связь с собеседником (с помощью вербальных и невербальных средств); чуть затягивать ритм, темп беседы, если собеседник излишне взволнован и слишком быстро говорит; внимательно следить за собеседником, при первой возможности установить с ним контакт и стремиться не потерять его; стараться смотреть собеседнику в глаза (но не фиксировать взгляд более 10 секунд, следить за изменениями его лица, положения рук, позы; пытаться мысленно встать на место партнера и понять, какие события привели его в это состояние).

На первой фазе беседы нужно доброжелательно поприветствовать собеседника, дать ему выговориться и слушать молча, не пытаясь его перекричать или перебить. Можно показать мимически, двигательными средствами (без

слов), что вы заметили его состояние; уменьшить социальную дистанцию с собеседником (улыбнуться, приблизиться, оказаться с ним лицом к лицу, коснуться, наклониться).

На второй фазе беседы необходимо отвлечь или переключить внимание собеседника с конфликтной темы (например, сказать комплимент, спросить о чем-либо); предложить сесть (причем садиться по возможности под острым углом к собеседнику на расстоянии не более полуметра); сказать ему о своем самочувствии, о том состоянии, которое вызвали у вас слова собеседника, если его статус выше и позиция сильнее, чем у вас; спросить о состоянии, самочувствии собеседника, если его статус ниже и позиция слабее, чем у вас; обратиться к фактам; признать свою вину, если она есть; признать правоту собеседника в тех пунктах, где он несомненно прав; дать понять собеседнику, что вы понимаете, насколько важен вопрос, о котором он говорит; показать собеседнику свою заинтересованность в решении его проблемы; подчеркнуть общность интересов, целей, задач с собеседником; разделить с ним ответственность за решение проблемы; подчеркнуть свое доверие к собеседнику; акцентировать его лучшие качества, которые помогут ему самому справиться со своим состоянием; подчеркнуть значимость партнера, его место, роль в группе, его сильные стороны, хорошее отношение к нему со стороны значимых людей; попросить у собеседника совета о том, как вам поступить, чтобы помочь решить его проблему; спросить у собеседника, как он сам собирается решать свою проблему; обещать поддержку, если это не противоречит вашим принципам и интересам общего дела; по возможности решить вопрос сразу или пообещать сделать это в кратчайший срок.

8.6. Принципы и методы диагностики и коррекции функциональных состояний

Область исследований функциональных состояний работающего человека для экспериментальной психологии является традиционной. Каждое конкретное состояние человека можно описать с помощью многообразных проявлений. Объективной регистрации и контролю доступны *изменения в функционировании различных физиологических систем*. Наиболее существенными для выявления специфики того или иного состояния являются показатели деятельности различных отделов центральной нервной системы, сердечно-сосудистой, дыхательной, двигательной, эндокринной систем и т. д. Для разных состояний характерны определенные *сдвиги в протекании основных психических процессов*: восприятия, внимания, памяти, мышления и изменения в эмоционально-волевой сфере, оцениваемые с помощью различных психометрических процедур. Многочисленны состояния, которым сопутствуют комплексы отчетливо выраженных *субъективных переживаний*. Например, при сильной степени утомления человек испытывает чувство усталости, вялости, бессилия. Состоянию монотонии свойственны скука, апатия, сонливость. В состояниях повы-

шенной эмоциональной напряженности ведущим является чувство тревоги, нервозности, переживания опасности и страха. Содержательная характеристика любого состояния невозможна без анализа изменений на *поведенческом уровне*. При этом имеется в виду оценка количественных показателей выполнения определенного вида деятельности: производительности труда, интенсивности и темпа выполнения работы, числа сбоев и ошибок. Не меньшего внимания заслуживает анализ качественных особенностей процесса реализации деятельности, прежде всего по показателям двигательного и речевого поведения.

Любое состояние человека возникает в процессе деятельности. По своему содержанию оно является результатом взаимодействия различных элементарных структур. Это проявляется прежде всего в том, что каждое состояние характеризуется не столько стабильными изменениями определенных количественных показателей, сколько типом соотношений между ними и закономерными тенденциями в их динамике. Например, для некоторых видов утомления характерны совершенно определенные сдвиги в деятельности сердечно-сосудистой системы. При воздействии интенсивной физической нагрузки увеличиваются энергетические потребности организма, что с необходимостью приводит к увеличению скорости и объема кровотока. По мере развития утомления в первую очередь наблюдается снижение силы сердечных сокращений и соответственно уменьшается систолический объем крови. Необходимые для выполнения работы параметры скорости и объема кровотока в течение некоторого времени могут поддерживаться за счет возрастания частоты сердечных сокращений и изменения тонуса сосудов, поэтому, как считает А. Б. Леонова, диагностически значимыми для оценки развития утомления оказываются не сами по себе симптомы учащения пульса, повышения артериального давления и изменения систолического или минутного объема крови в их непосредственно количественном выражении, а направление и величина сдвигов этих показателей и соотношения между ними.

Качественная неоднородность разных состояний обуславливается прежде всего различиями в вызывающих их основных причинах. Так, для состояний утомления первостепенное значение имеют факторы продолжительности воздействия нагрузки, вида нагрузки, ее организации во времени (А. Б. Леонова). Развитие состояний эмоциональной напряженности определяется главным образом повышенной значимостью выполняемой деятельности, ее ответственностью, сложностью, степенью подготовленности человека и другими социально-психологическими факторами (А. Б. Леонова).

Специфичность влияния совокупности основных причин опосредуется индивидуальными особенностями человека. Кроме того, формирование нового состояния в значительной степени определяется особенностями предшествующего во времени состояния и задает возможные направления его развития. Например, непосредственно на фоне исходного состояния монотонии при изменении характера деятельности может формироваться состояние оптимальной работоспособности (А. Б. Леонова).

Современная техника и существование достаточно обширного круга диагностических методик дают возможность проводить одновременную регистрацию динамики нескольких (иногда до нескольких десятков) различных параметров. Однако даже полное представление доступных измерению количественных характеристик разнообразных процессов не облегчает решения задачи идентификации исследуемого функционального состояния. Более того, при простом перечислении сдвигов отдельных параметров удивляет разнонаправленность наблюдаемых изменений, с трудом поддающаяся интерпретации. По мнению А. Б. Леоновой, получение необходимой информации о функциональном состоянии предполагает не столько максимальное расширение номенклатуры регистрируемых параметров, сколько поиск путей для выявления типа взаимоотношений между элементами системы (характеризующимися отдельными параметрами) и представления их в виде обобщенных показателей. При этом речь идет не о простой суммации данных относительно динамики отдельных, хотя бы и очень важных параметров – симптомов. Акцент ставится на необходимости получения целостной характеристики исследуемого состояния в виде специфического синдрома с учетом вызвавших его развитие причин.

Разные виды трудовой деятельности предъявляют достаточно жесткие требования к человеку с точки зрения их содержания и конкретных условий реализации. При этом степень нагрузки, падающей на разные звенья системы, обеспечивающей выполнение деятельности, далеко не одинакова. «Поскольку же работоспособность системы в целом определяется состоянием тех звеньев, которые испытывают наибольшую нагрузку или несут наибольшую ответственность за успешность работы, постольку соответствующие методики исследования работоспособности должны быть адресованы в первую очередь к этим звеньям» (А. Б. Леонова).

Особенности конкретных видов труда обуславливают характер формируемой ответной реакции – состояния человека. Следствием этого является качественная неоднородность проявлений даже внутри одного класса функциональных состояний, характерных для разных форм профессиональной деятельности. Поэтому основным критерием оценки изменения состояния является эффективность деятельности, которая не ограничивается внешними проявлениями – результативностью работы, выражающейся в показателях производительности труда, качества и скорости работы, числа ошибок, сбоев и др. Более того, очень часто при внешне стабильном уровне результативности эффективность деятельности может существенно меняться. В широком смысле эффективность характеризует «приспособленность системы к достижению поставленной перед ней задачи» (А. Б. Леонова).

Степень адекватности ответа требованиям, определяемым содержанием деятельности и условиями ее осуществления, также является одним из показателей эффективности (А. Б. Леонова). Степень адекватности характеризуется на основании количественного и качественного соответствия реализуемого ответа содержанию решаемой задачи, оптимальности способа функционирования каждой из включенных в деятельность систем и их согласованности друг с другом,

минимального расхода психофизиологических ресурсов на основании использования оптимальных способов регуляции.

Для диагностики функциональных состояний используют физиологические и психологические методы исследования. Значение *физиологических* методов состоит в том, что они, во-первых, дают возможность объективной диагностики состояния, соотнесения психологических явлений с органической основой, а во-вторых, позволяют количественно оценить наблюдаемые сдвиги в функционировании той или иной системы (И. Ю. Мышкин). Наиболее распространены электрофизиологические показатели: электроэнцефалограмма (ЭЭГ) – индикатор уровня активации головного мозга; электрокардиограмма (ЭКГ) – оценка возбудимости сердечной мышцы; электромиограмма (ЭМГ) – показатель мышечного тонуса и уровня возбудимости мышц; кожно-гальваническая реакция (КГР) – индикатор реакции вегетативной нервной системы, связанной с активностью ретикулярной формации мозга. Очень часто фиксируются также вегетативные показатели: частота пульса, дыхания, кровяное давление, состояние тонуса сосудов, температура тела, биохимические сдвиги, исследование гормональной активности. Главная проблема, возникающая перед исследователем при использовании физиологических методов, заключается в неспецифичности физиологических показателей.

В *психологических* методах исследования выделяют два направления: методики субъективной диагностики, среди которых различают методы субъективного шкалирования и опросники, и методы психометрического тестирования. К преимуществам опросников относят хорошо разработанную симптоматику того или иного состояния, простоту ответа, удобство обработки; к недостаткам – отсутствие количественной оценки выраженности состояния. Кроме того, опросник обычно рассчитан на диагностику строго определенного вида состояния (стресс, утомление, монотония). Применение шкал для изучения состояний базируется на оценке возникающих переживаний в процессе того или иного состояния. Достоинства шкалирования заключаются в возможности получения количественной оценки признака; недостатки – в трудности дифференцировки и анализа признаков, необходимости определенного уровня обучения, культуры, интеллекта у исследуемого. Использование психометрических методов тестирования связано с оценкой успешности выполнения определенного вида деятельности. К преимуществам этой группы методик относят непосредственную характеристику функциональных возможностей субъекта в процессе конкретной деятельности, исключением является сознательно завышение эффективности деятельности.

Исходя из понимания функционального состояния как интегральной характеристики наличных свойств и качеств человека, определяющих эффективность деятельности, И. Ю. Мышкин делает вывод о необходимости применения комплексных методов, объединяющих достоинства всех подходов. Комплексная методика дает возможность изучать деятельность и состояния системно и обобщенно.

8.7. Психология безопасности в труде

Проблемы аварийности и травматизма на современных производствах невозможно решать только инженерными методами. Психология безопасности труда составляет важное звено в структуре мероприятий по обеспечению безопасной деятельности человека.

Мировой и отечественный опыт свидетельствует, что большинство травм в быту и на производстве происходит по вине самих пострадавших. Это связано с низким уровнем профессиональной подготовки по вопросам безопасности, недостаточным воспитанием, слабой установкой специалиста на соблюдение безопасности, допуском к опасным видам работ лиц с повышенным риском травматизации, пребыванием людей в состоянии утомления или других психических состояниях, снижающих безопасность деятельности.

Вредное воздействие большинства источников опасности может быть уменьшено за счет технико-технологических мер, обязательного соблюдения установленных правил поведения и готовности рабочих выполнять требования безопасности. Существенно изменить подверженность несчастным случаям могут психические свойства или качества личности. Если человек непригоден для данной работы, например из-за дефекта какого-то органа чувств или чрезмерной неловкости, то опасность несчастного случая угрожает ему в значительно большей степени, чем другим лицам в той же обстановке. Точно так же повышает вероятность возникновения несчастного случая и неосторожность или склонность к рискованным действиям.

Факторы, усиливающие подверженность работников опасности несчастных случаев, могут быть разделены на две большие группы: факторы, *устойчиво* повышающие подверженность работника опасности, и факторы, *временно* повышающие подверженность работника опасности.

К первой группе факторов Л. Д. Столяренко относит, во-первых, функциональные изменения в нервной системе или других органах, имеющие болезненный характер, которые хотя и не вызывают полной нетрудоспособности, но воздействуют на поведение человека, повышая подверженность опасности (сердечные заболевания, сахарный диабет, периодические приступы слабости, недомогания, головные боли, бессонница, подавленность, депрессия, раздражительность и т. п.); во-вторых, различные изъяны органов чувств, например частичная потеря зрения, глухота и т. п.; в-третьих, нарушение связи между сенсорными и двигательными центрами высших отделов нервной системы; в-четвертых, слабость и инертность нервной системы. Слабая нервная система характеризуется повышенной восприимчивостью к любым раздражителям, повышенной утомляемостью, снижением работоспособности в напряженных ситуациях, повышенной эмоциональной неустойчивостью и склонностью к состоянию «стресса кролика», к растерянности и страху. Инертная нервная система

характеризуется малой скоростью протекания психических, мыслительных процессов, низкой скоростью движений, замедленностью переключения внимания с одного вида деятельности на другой вид, вследствие чего человек в сложных ситуациях не успевает сориентироваться, принять решение и выполнить нужные действия. Наконец, к факторам, устойчиво повышающим подверженность работника опасности, относятся пристрастие к алкоголю, наркотикам, которые отрицательно влияют на мышление, поведение и другие сферы психической жизни человека, а также неудовлетворенность человека своей работой, отсутствие интереса к ней, так как в этом случае работник не способен психологически сосредоточить свое внимание на точном выполнении трудовых действий, вследствие чего возрастает вероятность неверных опасных действий.

К факторам, временно повышающим подверженность работника опасности, во-первых, относятся неопытность, недостаточная профессиональная подготовка работника. Неопытность приводит к повышению вероятности ошибок, вызывающих несчастные случаи, к переживанию неуверенности, тревоги вследствие осознания того, что могут произойти ошибки. Это постоянное нервное напряжение приводит к быстрому утомлению и к появлению новых ошибок. Во-вторых, неосторожность, проявленная даже в течение небольшого промежутка времени, также может иметь трагические последствия.

Опасность несчастных случаев возрастает при воздействии следующих *внешних неблагоприятных* факторов:

а) информационные помехи и информационная перегрузка (человек не смог верно принять нужную информацию, и это привело к ошибке) либо информационная недогрузка (информация отсутствовала или была недостаточна для выбора правильного действия; человек потерял бдительность в монотонных условиях отсутствия значимой информации);

б) риск при обработке информации (неадекватность восприятия, отрицательные установки, предубеждения и др.);

в) риск при принятии решений и их реализации (недостаток информации, лимит времени на принятие решения, неадекватность сенсомоторных реакций, затрудненность действий вследствие неудобного оборудования, неудобного рабочего места и т. д.).

Подверженность несчастным случаям зависит от *функционального состояния* человека. В группе психических состояний особо выделяют эмоциональные состояния. Интересно, что рост работоспособности может быть вызван не только положительными, но и отрицательными эмоциями. С другой стороны, положительные эмоции могут явиться причиной понижения работоспособности, надежности в работе. Например, К. К. Платонов приводит примеры гибели летчиков при посадке самолета на аэродром в результате снижения бдительности из-за положительных эмоций. Некоторые отрицательные эмоциональные состояния (например, злость) могут стимулировать резкое повышение работоспособности, связанной с большими физическими нагрузками.

В группе функциональных состояний особо выделяется напряженность, которая может проявляться в различных формах: в тормозной форме в виде

общей заторможенности вплоть до полного ступора; в возбудительной, импульсивной форме с ошибочными, неосмысленными, хаотическими действиями «наоборот»; в диффузной форме, сочетающей, чередующей вышеуказанные два вида напряженности. Наиболее характерные проявления напряженности – временное ухудшение восприятия, уменьшение объема внимания, памяти, ошибочное, искаженное воспроизведение в памяти, снижение логичности, критичности мышления вплоть до абсурдности, резкое ухудшение координации, точности, быстроты действий.

Факторы, определяющие развитие эмоциональных состояний, бывают внешние и внутренние. Внешние, экстремальные, факторы – это факторы, физические или информационные характеристики которых ведут к развитию крайней степени напряжения физиологических и психологических функций с полным исчерпанием всех физиологических резервов. В случае формирования адекватной реакции, т. е. реакции, направленной на преодоление действия экстремального фактора или на поддержание необходимого уровня деятельности при продолжении действия экстремальности, как правило, наблюдается состояние эмоционального напряжения, мобилизации ресурсов. Однако развитие реакции тревоги, характеризующей тенденцию ухода от экстремального фактора, неспособность к мобилизации функций ведет к появлению различных степеней эмоциональной напряженности вплоть до нервного срыва, деградации поведения или гибели. Повышенный уровень тревожности человека может ускорять появление эмоциональной напряженности и срыва деятельности. К внутренним эмоциональным факторам относятся характеристики нервной деятельности, темперамент, уровень тревожности, ригидности, фрустрированности, невротичности личности и т. п.

На снижение безопасности труда значительное влияние оказывает состояние *хронического утомления*, для которого характерно снижение умственной работоспособности: трудно сосредоточиться, временами наступает забывчивость, замедленность и порой неадекватность мышления. Все это повышает опасность несчастных случаев. Психогигиенические мероприятия, направленные на снятие состояния переутомления, зависят от степени переутомления. Для начинающегося переутомления эти мероприятия включают упорядочение отдыха, сна, занятия физкультурой, культурные развлечения. В случае легкого переутомления полезен очередной отпуск и отдых. При выраженном переутомлении необходимо ускорение очередного отпуска и организованного отдыха. Для тяжелого переутомления требуется лечение.

Вероятность возникновения несчастного случая повышается также, когда человек находится в состоянии *монотонии* вследствие отсутствия значимых информационных сигналов (сенсорный голод) либо вследствие однообразного повторения похожих раздражителей. При монотонии возникает ощущение однообразности, скуки, оцепенелости, заторможенности, засыпания, отключения от окружающей обстановки. В результате этого человек не в состоянии своевременно заметить и адекватно отреагировать на внезапно возникший раздражитель, что в конечном счете и приводит к ошибке в действиях, к несчастным

случаям. Исследования показали, что к ситуациям монотонии более устойчивы люди со слабой нервной системой, они дольше сохраняют бдительность по сравнению с лицами, обладающими сильной нервной системой.

Очень часто в предшествующие несчастному случаю (аварии) мгновения у его виновника возникает своеобразное замешательство, ненормальное психическое состояние, паника, вызванная тем, что человек неожиданно для себя замечает возникшую опасность. Эмоционально это сопровождается взволнованностью, испугом, которые, в свою очередь, нарушают согласованность действий, затормаживают мышление и вызывают дефекты мышления, что препятствует сознательному управлению деятельностью и вызывает неточные, недуманные движения, протекающие по типу безусловного рефлекса. Такие движения чаще всего являются лишними именно для данной трудовой деятельности, в связи с чем они приводят к совершенно противоположному результату: не служат защите человека, а наоборот, вызывают вредное воздействие. Состояние паники характеризуется дефектами мышления, потерей сознательного контроля и осмысления происходящих событий, переходом на инстинктивные защитные движения, которые могут частично или полностью не соответствовать ситуации, что вызывает и усугубляет тяжесть последствий несчастного случая.

Обобщая методы снижения опасности, нежелательных последствий, обусловленных психологическими факторами риска, Л. Д. Столяренко предлагает объединить их в следующие группы:

- 1) проведение профилактических и охранных мероприятий;
- 2) эргономическая оптимизация оборудования, рабочего места, информационной нагрузки в соответствии с психологическими возможностями людей по приему и обработке информации, принятию решения и реализации действий;
- 3) профотбор и отсев профессионально непригодных лиц для тех или иных профессий;
- 4) устранение несоответствия структуры деятельности психофизиологическому состоянию человека (профилактика зрительных и психоэмоциональных перенапряжений; профилактика переутомлений; профилактика монотонии);
- 5) совершенствование структуры личности работников (повышение профессиональной компетентности и опыта, в том числе тренировка профессионального поведения в аварийных и экстремальных ситуациях (на тренажерах); повышение эмоциональной устойчивости и способности к самоуправлению, саморегуляции своего эмоционального состояния и поведения (соответствующая психологическая тренировка и овладение аутотренингом и другими методами саморегуляции); повышение ответственности, дисциплинированности, готовности выполнять требования безопасности труда; повышение, тренировка внимания, памяти, мышления и др.).

8.8. Психологические аспекты социально-трудовой реабилитации больных и инвалидов

Инвалидами принято считать людей с хроническими дефектами трудоспособности. Такого рода дефекты могут быть обратимыми, временными, в таком случае общество устанавливает для человека статус инвалида на определенный срок, достаточный для восстановления здоровья и трудоспособности. Статус инвалидности присваивается врачами в процессе врачебно-трудовой экспертизы. Первая группа инвалидности предполагает, что человек не способен даже к труду по самообслуживанию. Вторая группа инвалидности устанавливается для лиц, имеющих серьезные заболевания, способных передвигаться, выполнять несложные трудовые действия, но не способных к профессиональному труду. Если заболевание или травма, приведшие к потере трудоспособности, затрагивают частные функции организма, не снижающие общей трудоспособности, человек получает третью группу инвалидности, позволяющую ему работать в доступных видах труда.

Психологи, занимающиеся консультированием в области профессионального самоопределения, могут столкнуться с ситуациями вынужденной в связи с инвалидностью смены человеком профессии, поэтому им полезна осведомленность в области профессиональной патологии, они должны знать о социальных службах, компетенции врачей-профпатологов для объединения усилий и успешной совместной деятельности.

Реабилитация – это процесс, имеющий целью помочь инвалидам достигнуть оптимального физического, интеллектуального, психического и социального уровня деятельности и поддерживать его, предоставив им тем самым средства для изменения их жизни и расширения рамок их независимости. Медицинская реабилитация – процесс, направленный на восстановление и компенсацию медицинскими и другими методами функциональных возможностей организма человека, нарушенных вследствие врожденного дефекта, перенесенных болезней или травм. И. М. Скитяева под реабилитацией понимает процесс, цель которого – предупредить развитие инвалидности в период лечения заболевания и помочь инвалидам в достижении максимальной физической, психической, профессиональной, социальной и экономической полноценности в рамках существующего заболевания или телесного недуга.

Выделяют три основных вида реабилитации:

- а) реабилитация соматических больных и инвалидов;
- б) реабилитация психических больных и инвалидов;
- в) реабилитация инвалидов в результате травм.

По специфике оказываемой помощи различают медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию.

Медицинская реабилитация связана с восстановлением трудоспособности человека посредством лечебных воздействий. В рамках медицинской реабили-

тации могут использоваться изготовление протезов, информирование по вопросам медицинской помощи, методы восстановительной терапии нарушенных функций (массаж, лечебная физкультура, трудотерапия и психотерапия).

Социальная реабилитация позволяет адаптировать индивида к изменившимся в результате заболевания условиям его семейной и общественной жизни, предотвратить социальную изоляцию и связанные с ней формы девиантного поведения. Социальная реабилитация – это система мероприятий, обеспечивающая улучшение уровня жизни инвалидов, создание им равных возможностей для полного участия в жизни общества. В случае длительного пребывания человека в условиях клиники социальная адаптация означает ресоциализацию личности, восстановление контактов с окружающими людьми, формирование активной социальной позиции. Программа социальной реабилитации инвалида направлена на помощь в социально-бытовой адаптации, предполагающей оснащение техническими средствами ориентировки в пространстве, на психологическую помощь семье инвалида, мероприятия в области психотерапии, психокоррекции и консультирования.

Профессиональная реабилитация предполагает возвращение больного к трудовой деятельности с учетом последствий заболевания и сохранившейся трудоспособности. Профессиональная реабилитация – это система мер, обеспечивающих инвалиду возможность получить подходящую или сохранить прежнюю работу и продвигаться по службе (работе), способствуя тем самым его социальной интеграции или реинтеграции. Трудовая реабилитация – процесс трудоустройства и адаптации инвалида на конкретном рабочем месте. В ряде случаев профессиональная реабилитация включает профессиональную ориентацию личности, принимающую во внимание образовавшиеся в результате заболевания или инвалидности ограничения, и переквалификацию в случае вынужденной смены вида профессиональной деятельности. Объектом забот и предметом научных исследований психологов труда является программа профессиональной реабилитации, которая включает мероприятия по профориентации (информирование о видах труда, профконсультирование), профотбор и профподбор, обучение и переобучение, организационную помощь в создании рабочего места для инвалида, помощь в производственной адаптации.

Таким образом, *медико-профессиональная реабилитация* – это процесс восстановления трудоспособности, сочетающий медицинскую реабилитацию с определением и тренировкой профессионально значимых функций, подбором профессии и адаптацией к ней.

Профессиональная реабилитация основывается на следующих основных принципах (И. М. Скитяева).

1. Психолог опирается на сохраненные сенсорные и моторные функции и задействует компенсаторные механизмы и возможности индивида.
2. Организм человека понимается как соматопсихологическое единство, учитываются целостная реакция личности на болезнь или инвалидизацию и индивидуальные способы совладания с болезнью.

3. Тяжелое соматическое или психическое заболевание, приводящее к снижению или потере трудоспособности и ограничению социальных взаимодействий, субъективно переживается как психологический кризис, связанный с невозможностью реализации личностью своего жизненного замысла. Психологическая реабилитация призвана помочь индивидууму найти или построить новые жизненные смыслы и раскрыть возможности и перспективы их реализации.

Задачей любого вида реабилитации, а в особенности психологической, является создание равновесия между психикой человека и окружающей средой, повышение уровня адаптивности личности.

При отсутствии возможности проводить реабилитацию нередко развиваются дополнительные психические расстройства, не связанные непосредственно с основным заболеванием и представляющие собой форму психологической дезадаптации. Эти вторичные нарушения усугубляют профессиональную и социальную ограниченность и изоляцию больного. И. М. Скитяева отмечает наиболее распространенные виды вторичных психических нарушений:

а) формирование комплекса неполноценности, связанного с переживанием больным своей отличности от других, обусловленной заболеванием или инвалидностью, что приводит к социальной изоляции и поведенческим девиациям;

б) формирование психопатологических проявлений невротического уровня; оно возможно на любом этапе соматического заболевания, однако чаще всего эти проявления определяют состояние человека после стабилизации или редукции основных симптомов. От 13 до 50 % всех соматических больных и инвалидов страдают вторичной невротической патологией. Наиболее распространены невротические расстройства с неврастенической, истерической или обсессивно-фобической симптоматикой. При длительном течении соматического заболевания или стойкой инвалидизации наблюдаются стабилизация невротической симптоматики, формирование неврозов и невротического развития личности;

в) развитие депрессивных проявлений и суицидальное поведение при тяжелых соматических заболеваниях и необратимой инвалидности, связанные с переживанием личностью потери трудоспособности, социальной изоляцией, невозможностью реализации жизненных планов и замыслов. Большое значение в развитии депрессивных проявлений имеют личностные, в первую очередь характерологические особенности больного. При наличии склонности к депрессивным реакциям психологу, осуществляющему реабилитирующие мероприятия, следует уделить особое внимание профилактике суицидального поведения.

В процессе социально-трудовой и психологической реабилитации психологами используются следующие методы: трудотерапия, психотерапия, техники ауторелаксации, методы снятия симптомов посттравматических стрессовых расстройств и т. д. Инвалидов обучают основам компьютерной грамотности, помогают подготовиться к поступлению в вуз или освоить другую профессию. Искусство психолога, занимающегося реабилитацией, состоит в том, чтобы построить для каждого больного или инвалида индивидуализированную, с учетом

особенностей его дефекта или болезни, программу терапии, предвидеть возможные варианты компенсации, спроектировать процесс восстановления через подбор последовательно усложняющихся целенаправленных действий, спрогнозировать такую психокоррекцию, которая позволит личности стать адаптированной к новой жизненной ситуации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дисциплина «Психология труда» является дисциплиной по выбору профессионального цикла направления «Управление персоналом» и обязательна для изучения.

Изучение дисциплины «Психология труда» важно для понимания психологической сущности труда, его принципов, закономерностей, условий, а также для изучения таких дисциплин как «Психология», Психофизиология профессиональной деятельности», «Социология и психология управления».

Она позволяет сформировать такие компетенции у студентов как:

- способность к кооперации с коллегами, к работе на общий результат;
- навыки организации и координации взаимодействий между людьми, контроля и оценки эффективности деятельности других;
- способность эффективно организовать групповую работу на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды;
- умение расставлять приоритеты, ставить личные цели.

В результате изучения дисциплины «Психология труда» специалист-практик овладевает:

- методами психологического изучения профессиональной деятельности;
- планирования работы и условий труда;
- диагностики производственных стрессов;
- навыками разработки профессионально-психологических требований к специалистам;
- разработки профессиограммы, психограммы.

Таким образом, дисциплина «Психология труда» является важнейшим элементом подготовки бакалавров по направлению «Управление персоналом».

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- Ананьев Б. Г.* Человек как предмет познания. Л., 1968.
- Андреева Г. М.* Социальная психология. М., 1996.
- Анисимова Н. П.* Психология отбора и расстановка рабочих кадров на промышленном предприятии. М., 1982.
- Бодров В. А.* Психологические основы профессиоведения // Психология: учебник для гуманитарных вузов / под ред. В. Н. Дружинина. СПб., 2001.
- Борисова Е. М., Логинова Г. П.* Индивидуальность и профессия. М., 1991.
- Веснин В. Р.* Основы менеджмента. М., 1999.
- Военная психология* / под общ. ред. А. Г. Караяни, Ю. Г. Сулимова. М., 2002.
- Данилова Н. Н.* Функциональные состояния. М., 1985.
- Джуэлл Л.* Индустриально-организационная психология. СПб., 2001.
- Дмитриева М. А., Крылов А. А., Нафтульев А. И.* Психология труда и инженерная психология. Л., 1992.
- Донцов А. И.* Психология коллектива. М., 1984.
- Зеер Э. Ф., Сыманюк Э. Э.* Профориентология личности. М., 2008.
- Иванова Е. М.* Психотехнология изучения человека в трудовой деятельности. М., 1992.
- Ильин Е. П.* Мотивация и мотивы. М., 2000.
- История советской психологии труда: тексты* / под ред. В. П. Зинченко, В. М. Мунипова, О. Г. Носковой. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1983.
- Караяни А. Г.* Психология труда. Юнита 1. Психология труда как наука и социальная практика. М., 2003.
- Караяни А. Г.* Психология труда. Юнита 2. Психологическое обеспечение профессиональной деятельности. М., 2002.
- Карпов А. В., Пономарева В. В.* Психология рефлексивных механизмов управления. М., 2000.
- Климов Е. А.* Введение в психологию труда: учебник для вузов. М., 1998.
- Климов Е. А.* Как выбрать профессию. М., 1990.
- Климов Е. А.* Психология профессионала. М., 1996.
- Климов Е. А., Носкова О. Г.* История психологии труда в России: учебн. пособие. М., 1992.
- Кокурина И. Г.* Методика изучения трудовой мотивации. М., 1990.
- Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М.* Психология малой группы. М., 1991.
- Кулагин Б. В.* Основы профессиональной психодиагностики. Л., 1984.
- Леонова А. Б., Медведев В. И.* Функциональные состояния человека в трудовой деятельности. М., 1981.
- Леонова А. Б., Чернышева О. Н.* Психология труда и организационная психология: современное состояние и перспективы развития (хрестоматия). М., 1995.
- Леонтьев А. Н.* Деятельность, сознание, личность. М., 1975.

- Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 1988.
- Ломов Б. Ф., Сурков Е. Н. Антиципация в структуре деятельности. М., 1980.
- Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000.
- Маркова А. К. Психология профессионализма. М., 1996.
- Метод беседы в психологии / под ред. А. М. Айламазян. М., 1999.
- Моргунов Е. Б. Человеческие факторы в компьютерных системах. – М., 1994.
- Никифоров Г. С. Самоконтроль человека. Л., 1990.
- Носкова О. Г. История психологии труда в России (1917–1957). М., 1997.
- Носкова О. Г. Психология труда: учебное пособие. М.: Академия, 2004.
- Орел В. Е. Исследование феномена психического выгорания в отечественной и зарубежной психологии // Проблемы общей и организационной психологии. Ярославль, 1999.
- Основы инженерной психологии: учебник / под ред. Б. Ф. Ломова. М., 1986.
- Платонов К. К. Вопросы психологии труда. М., 1970.
- Пряжников Н. С., Пряжникова Е. Ю. Психология труда и человеческого достоинства. М.: Академия, 2001.
- Пряжников Н. С. Психологический смысл труда: учебное пособие к курсу «Психология труда и инженерная психология». Москва; Воронеж, 1997.
- Психология: учебник для гуманитарных вузов / под ред. В. Н. Дружинина. СПб., 2001.
- Психология труда: учебник для вузов / А. В. Карпов [и др.]. М., 2004.
- Рубинштейн С. Л. Проблемы общей психологии. М., 1973.
- Свенцицкий А. Л. Психология управления организации. СПб., 1999.
- Тейлор о тейлоризме: пер. с англ. М., 1930.
- Теплов Б. М. Проблемы индивидуальных различий. М., 1961.
- Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 1998.
- Шадриков В. Д. Деятельность и способности. М., 1994.
- Шадриков В. Д. Проблемы системогенеза профессиональной деятельности. М., 1982.
- Шадриков В. Д. Психология деятельности и способности человека. М., 1996.
- Шпильрейн И. Н. Трудовой метод изучения профессии: тексты // История советской психологии труда / под ред. В. П. Зинченко, В. М. Мунипова, О. Г. Носковой. М., 1983.

Учебное издание

Ветошкина Татьяна Александровна,
Шнайдер Наталья Викторовна
Полянок Ольга Васильевна

ПСИХОЛОГИЯ ТРУДА

Учебное пособие
для студентов всех специальностей (направлений)
и форм обучения

Редактор изд-ва *Л. В. Устьянцева*
Компьютерная вёрстка *С. В. Тимофеева*

Подписано в печать 01.10.2012. Бумага писчая. Формат бумаги 60х84 1/16.
Гарнитура Times New Roman. Печать на ризографе.
Печ. л. 12,5. Уч.-изд. л. 14,5. Тираж экз. Заказ №

Издательство УГГУ
620144, г. Екатеринбург, ул. Куйбышева, 30
Уральский государственный горный университет
Отпечатано с оригинал-макета
в лаборатории множительной техники УГГУ