**1.Социологический анализ типологии обществ**

Словари определяют *общественно-экономическую формацию* как исторически определенный тип общества, основывающийся на определенном способе производства. Способ же производства — это одно из центральных понятий в марксистской социологии, характеризующее определенный уровень развития всего комплекса общественных отношений. Свою основную идею естественноисторического развития общества К. Маркс выработал на основе выделения из различных сфер общественной жизни экономической сферы и придания ей особого значения — как главной и детерминирующей все остальные, а из всех видов общественных отношений он обратил первоочередное внимание на *производственные отношения* — те, в которые люди вступают по поводу производства материальных благ.

Логика здесь довольно проста и убедительна: главное и определяющее в жизни любого общества — это добывание средств к жизни, без которых просто не смогут сложиться никакие другие отношения между людьми — ни духовные, ни этические, ни политические и т.д., — ибо без этих средств не будет и самих людей. А чтобы добывать средства к жизни (производить их), люди должны объединяться, кооперироваться, вступать для совместной деятельности в определенные *отношения*, которые и называются *производственными*.

*Производительные силы*, образующие ядро экономической сферы — это обобщающее наименование соединения людей с совокупностью материальных средств, находящихся в работе: сырья, инструментов, техники, орудий, зданий и сооружений, используемых в производстве товаров (*вещественные элементы* или средства производства); эта совокупность вещественных элементов образует средства производства. Главной составной частью производительных сил являются, конечно, сами люди (*личностный элемент*) с их знаниями, умениями и навыками, которые позволяют им с помощью вещественных элементов из предметов окружающего природного мира производить предметы, предназначенные непосредственно для удовлетворения человеческих потребностей (собственных или других людей). Производительные силы — наиболее гибкая, подвижная, непрерывно развивающаяся часть этого единства. Это понятно: знания и умения людей постоянно наращиваются, появляются новые открытия и изобретения, совершенствуя, в свою очередь, орудия труда. Производственные отношения более инертны, малоподвижны, медлительны в своем изменении, однако именно они образуют ту оболочку, питательную среду, в которой и развиваются производительные силы. Неразрывное единство производительных сил и производственных отношений и называют *способом производства*, поскольку оно указывает, каким способом соединяется личностный элемент производительных сил с вещественным, образуя тем самым конкретный, присущий данному уровню развития общества способ добывания материальных благ.

На фундаменте *базиса* (производственных отношений) вырастает *надстройка*. Она представляет собою, по сути дела, совокупность всех остальных отношений, "остающихся за вычетом производственных", и содержащую множество различных институтов, таких, как государство, семья, религия или различные виды идеологий, существующих в обществе. Основная специфика марксистской позиции исходит из утверждения, что характер надстройки определяется характером базиса. Поскольку сменяется природа базиса (глубинный характер производственных отношений), постольку меняется и природа надстройки. Потому, например, политическая структура феодального общества и отличается от политической структуры капиталистического государства, что хозяйственная жизнь этих двух обществ существенно различная и требует разных способов влияния государства на экономику, разных законодательных систем, идеологических убеждений и т.п.

Исторически определенный этап развития данного общества, который характеризуется конкретным *способом производства* и соответствующей ему надстройкой, именуется *общественно-экономической формацией*. Смена же способов производства (и переход от одной общественно-экономической формации к другой) вызывается *антагонизмом* между устаревшими производственными отношениями и производительными силами, которым становится тесно в этих старых рамках, и они разрывают ее подобно тому, как выросший птенец разрывает скорлупу (внутри которой он развивался).

Модель базиса и надстройки вдохнула жизнь во множество учений, простирающихся от романтизма XYIII века до анализа структуры семьи в современном обществе. Преобладающая форма, которую принимали эти учения, носила *классово-теоретический* характер. Метафора базиса и надстройки и определяемой ими общественно-экономической формации оказалась плодотворным аналитическим инструментом. Но она также вызвала огромное число дискуссий, как в самом марксизме, так и вне его. Один из пунктов проблемы — определение производственных отношений.

Поскольку ядром их выступают *отношения собственности на средства производства*, они неизбежно должны включать в себя правовые дефиниции, а ведь их данная модель определяет как надстроечные. В силу этого аналитическое разделение базиса и надстройки представляется затруднительным.

Важным предметом спора вокруг модели базиса и надстройки стала точка зрения, что базис *детерминирует* надстройку. Ряд критиков утверждают, что эта модель влечет за собой экономический детерминизм. Однако следует учитывать, что сами К. Маркс и Ф. Энгельс никогда не придерживались такой доктрины. Во-первых, они понимали, что элементы надстройки могли быть относительно автономны от базиса и обладать собственными законами развития. Во-вторых, они утверждали, что надстройка взаимодействует с базисом и достаточно активно влияет на него.

Итак, исторический период развития конкретного общества, в течение которого доминирует данный способ производства, и *называется общественно-экономической формацией*. Введение этого понятия в социологический анализ периодизации обществ имеет ряд преимуществ.

1) Оно позволяет отличить один период развития общества от другого по достаточно четким критериям.

2) С его помощью можно найти общие сущностные черты в жизнедеятельности различных обществ (стран и народов), находящихся на одинаковой ступени развития даже в различные исторические периоды, и, напротив — найти объяснения различий в развитии двух обществ, сосуществующих в один и тот же период, но обладающих разными уровнями развития вследствие различия в способах производства.

3) Формационный подход позволяет подходить к обществу как к единому социальному организму, т.е. рассматривать все общественные явления (на основе способа производства) в органическом единстве и взаимодействии.

4) Он дает возможность свести стремления и действия отдельных личностей к действиям больших масс людей.

На основе формационного подхода вся человеческая история делится на пять общественно-экономических формаций. Однако, прежде чем перейти к их непосредственному рассмотрению, следует сделать еще несколько замечаний по поводу системообразующих признаков, определяющих параметры каждой из формаций.

Первое из них относится к *структуре труда*, как определяет ее Маркс в своем "Капитале". Согласно трудовой теории стоимости, целью любой экономической системы является создание потребительных стоимостей, то есть полезных вещей. Однако во многих экономиках (особенно капиталистических) люди производят вещи не прямо для собственного пользования, а для обмена на другие товары. Все товары производятся с помощью труда, и, в конечном счете, именно *время труда*, затраченное на их производство, детерминирует стоимость обмена.

Рабочее время работника можно разделить на два периода. В течение первого он производит товары, стоимость которых равна стоимости его существования, это *необходимый* труд. "Второй период труда — тот, в течение которого рабочий работает уже за пределами необходимого труда, — хотя и стоит ему труда, затраты рабочей силы, однако не образует никакой стоимости для рабочего. Он образует прибавочную стоимость". Предположим, рабочий день составляет десять часов. В течение части его — скажем, восьми часов — рабочий будет производить товары, стоимость которых равна стоимости его существования (пропитания). В течение двух остающихся часов рабочий будет создавать прибавочную стоимость, которая присваивается *собственником средств производства*. Этим собственником может быть и сам работник, однако чем более развито общество, тем менее это вероятно; в большинстве известных нам общественно-экономических формаций средствами производства владеет не тот, кто непосредственно трудится с помощью их, а кто-то другой — рабовладелец, феодал, капиталист. Следует отметить, что именно прибавочная стоимость является основой, во-первых, частной собственности, а во-вторых — рыночных отношений.

Таким образом, мы можем выделить интересующие нас системообразующие признаки общественно-экономических формаций. Первый из них — это *соотношение между* *необходимым и прибавочным трудом*, наиболее типичное для данной формации. Такое соотношение решающим образом зависит от уровня развития производительных сил, и прежде всего — от технологических факторов. Чем ниже уровень развития производительных сил, тем больше удельный вес необходимого труда в общем объеме любого производимого продукта; и наоборот — по мере совершенствования производительных сил неуклонно возрастает доля прибавочного продукта. Второй системообразующий признак — это *характер собственности на средства производства*, доминирующий в данном обществе. Теперь, основываясь на этих критериях, мы попытаемся кратко рассмотреть все пять формаций.

***Первобытнообщинный строй*** (или примитивные общества). Здесь способ производства характеризуется чрезвычайно низким уровнем развития производительных сил. Весь труд является необходимым; прибавочный труд равен нулю. Грубо говоря, это означает, что все, что производится, потребляется без остатка, не образуя никаких избытков, а значит, не давая возможности ни делать накоплений, ни производить обменных операций. Поэтому первобытнообщинная формация характеризуется практически элементарными производственными отношениями, основанными на общественной (точнее *общинной*) собственности на средства производства — частная собственность просто не может здесь возникнуть в силу практически полного отсутствия прибавочного продукта: все, что производится (точнее добывается), потребляется без остатка, и всякая попытка отнять, присвоить что-либо добытое руками других просто приведет к гибели того, у кого это отнимают. В силу тех же причин здесь отсутствует *товарное* производство (нечего выставить на обмен). Понятно, что такому базису соответствует чрезвычайно слаборазвитая надстройка; просто не могут появиться люди, которые могли бы позволить себе профессионально заниматься управлением, наукой, отправлением религиозных обрядов и т.п.

Достаточно важный момент — судьба пленников, которых захватывают во время стычек враждующих племен: их либо просто убивают, либо превращают в пищу, либо принимают в состав племени. Заставлять их принудительно работать не имеет никакого смысла: они без остатка употребят все, что произведут.

***Рабство.*** Лишь развитие производительных сил до такого уровня, который обусловливает появление прибавочного продукта, хотя бы в незначительном объеме, коренным образом меняет судьбу вышеупомянутых пленников. Теперь их выгодно обращать в рабов, поскольку весь излишек произведенных их трудом продуктов поступает в безраздельное распоряжение хозяина. И, чем большим числом рабов обладает хозяин, тем большее количество вещественного богатства сосредоточивается в его руках. Кроме того, появление того же прибавочного продукта создает материальные предпосылки для возникновения государства, а также — для определенной части населения — профессиональных занятий религиозной деятельностью, наукой и искусством. То есть возникает надстройка как таковая.

Поэтому рабство как социальный институт определяется в качестве формы собственности, которая дает одной личности право на владение другой личностью. Таким образом, главным объектом собственности здесь являются люди, выступающие не только в качестве личностного, но и в качестве *вещественного* элемента производительных сил.

***Феодализм.*** Американские исследователи Дж. Прауер и С.Н. Айзенштадт перечисляют пять характеристик, общих для наиболее развитых феодальных обществ:

1) отношения типа лорд — вассал;

2) персонифицированная форма правления, которая эффективна, скорее, на местном, чем на общенациональном уровне, и которая обладает сравнительно низким уровнем разделения функций;

3) землевладение, основанное на даровании феодальных поместий (*феодов*) в обмен на службу, прежде всего военную;

4) существование частных армий;

5) определенные права помещиков в отношении крепостных крестьян. Такие черты характеризуют экономическую и политическую систему, которая была чаще всего децентрализованной (или слабо централизованной) и зависела от иерархической системы личных связей внутри дворянства, несмотря на формальный принцип единой линии авторитарности, восходящей к королю. Это обеспечивало коллективную оборону и поддержание порядка. Экономический базис представлял собой поместную организацию производства, когда зависимое крестьянство доставляло прибавочный продукт, в котором помещики нуждались для выполнения своих политических функций.

Поскольку главным объектом собственности в феодальной общественно-экономической формации выступает земля, то классовая борьба между помещиками и крестьянами сосредоточивалась прежде всего на размерах производственных единиц, назначаемых арендаторам, условиях аренды, а также на контроле над основными средствами производства, такими, как пастбища, дренажные системы, мельницы. Поэтому в современных марксистских подходах утверждается, что вследствие того, что крестьянин-арендатор имеет определенную степень контроля над производством (например, обладание обычным правом), для обеспечения контроля землевладельцев над крестьянством требуются "внеэкономические меры". Эти меры представляют собой базовые формы политического и экономического господства. Следует отметить, что в отличие от капитализма, где рабочие лишены всякого контроля над средствами производства, феодализм допускает для крепостных крестьян довольно эффективное владение некоторыми из этих средств, взамен обеспечивая себе присвоение прибавочного труда в форме ренты.

***Капитализм.*** Этот тип экономической организации в его чистой форме может быть очень кратко определен наличием следующих черт:

1) частная собственность и контроль над экономическим инструментом производства, т.е. капиталом;

2) приведение в действие экономической активности для получения прибыли;

3) рыночная структура, регулирующая эту активность;

4) присвоение прибыли собственниками капитала (при условии налогообложения государством);

5) обеспечение трудового процесса рабочими, которые выступают свободными агентами производства.

***Коммунизм.*** Будучи, скорее, доктриной, нежели практикой, это понятие относят к таким обществам, в которых отсутствуют

1) частная собственность, 2) социальные классы, 3) принудительное ("порабощающее человека") разделение труда, 4) товарно-денежные отношения. К.Маркс утверждал, что коммунистические общества будут постепенно формироваться после революционного свержения капиталистических обществ. Он отмечал также, что эти три характеристики в определенной (хотя и весьма примитивной) форме свойственны также первобытным родовым обществам — условие, которое он рассматривал как *примитивный коммунизм*. Что касается коммунизма "подлинного", то его логическая конструкция выводится Марксом и его последователями как прямая экстраполяция из тенденций предшествующего прогрессивного развития общественно-экономических формаций. Не случайно начало созидания этого строя рассматривается как конец предыстории человеческого общества и начало его подлинной истории. Имеются серьезные сомнения относительно того, что эти идеи были реализованы на практике в современных нам обществах. В большинстве бывших "коммунистических" стран сохранялись и определенная доля частной собственности, и широко применяемое принудительное разделение труда, а также классовая система, основанная на бюрократических привилегиях. Реальное развитие обществ, именовавших себя коммунистическими, вызвало к жизни дискуссии среди теоретиков коммунизма, некоторые из которых придерживаются мнения, что какая-то доля частной собственности и определенный уровень разделения труда представляются неизбежными и при коммунизме.

В чем проявляется прогрессивная сущность этого исторического процесса последовательной смены общественно-экономических формаций? Как отмечали классики марксизма, таким критерием прогресса выступает последовательное *повышение степени свободы живого труда* при переходе от одной формации к другой. В самом деле, если мы обратим внимание на главный объект частной собственности, то мы увидим, что в рабстве это — люди, при феодализме — земля, при капитализме — капитал (выступающий в самой разнообразной форме). Крепостной крестьянин реально свободнее любого раба. Рабочий же вообще юридически свободный человек, причем, без такой свободы вообще невозможно развитие капитализма. Вторым проявлением прогрессивности при переходе от одной формации к другой является, как мы видели, последовательное (и значительное) *увеличение доли прибавочного труда* в общем объеме труда.

Несмотря на наличие ряда недостатков формационного подхода (многие из которых проистекают, скорее, из фанатичной догматизации, абсолютизации некоторых положений марксизма его наиболее ортодоксальными и идеологизированными сторонниками), он может оказаться достаточно плодотворным при анализе периодизации исторического развития человеческого общества, в чем нам предстоит еще не раз убедиться на протяжении дальнейшего изложения.

**Община и общество.** Чем же различаются традиционные и современные общности (ассоциации)? Упрощенно, схематично их особенности можно представить следующим образом.

*Традиционное общество* (Gemeinschaft) характеризуется:

1) естественным разделением и специализацией труда (преимущественно по половозрастному признаку),

2) персонализацией межличностного общения (непосредственно индивидов, а не должностных или статусных лиц),

3) неформальным регулированием взаимодействий (нормами неписаных законов религии и нравственности),

4) связанностью членов отношениями родства («семейным» типом организации общности),

5) примитивной системой управления общностью (наследственной властью, правлением старейшин).

*Современное общество* (Gesellschaft) отличается иным:

1) ролевым характером взаимодействия (ожидания и поведение людей определяются общественным статусом и социальными функциями индивидов),

2) развивающимся глубоким разделением труда (на профессионально-квалификационной основе, связанной с образованием и опытом работы),

3) формальной системой регулирования отношений (на основе писаного права: законов, положений, договоров и т.п.),

4) сложной системой социального управления (выделением института управления, специальных органов управления: политического, хозяйственного, территориального и самоуправления),

5) секуляризацией религии (отделением ее от системы управления),

6) выделением множества социальных институтов (самовоспроизводящихся систем особых отношений, позволяющих обеспечивать общественный контроль, неравенство, защиту своих членов, распределение благ, производство, общение).

В современном обществе усложнение системы социальных связей приводит к формализации межчеловеческих отношений, которые в большинстве случаев оказываются деперсонифицированы. Люди общаются через свои ролевые и статусные «маски»; Президент и Гражданин, Преподаватель и Студент, Водитель и Пассажир, Директор и Работник, Муж и Жена вступают в «социально регламентированные» взаимодействия. При этом поведение каждой из сторон должно оказаться «ожиданным» (предсказуемым, банальным), т.е. ролевые и статусные отношения в принципе развиваются как *игра.* по обоюдно известным правилам. И если для российской культуры межличностного взаимодействия весьма показательно стремление неделикатно «переходить на личности» («а ты кто такой?!», что, собственно, не удивительно, поскольку отчужденная городская цивилизация сформировалась у нас на протяжении жизни всего одного поколения, а «культурные консервы», по выражению Я. Морено, перевариваются с непривычки так же трудно, как и пищевые), то в более развитых обществах даже эмпатические, «теплые» символы общения (улыбки, объятия, вопросы «как дела?») являются отвлеченными от конкретных «персон» демонстрациями вежливости и опосредованного межролевого взаимодействия.

Российское общество, несмотря на характерное для нас «очеловечивание» (архаизацию) статусных, структурных и ролевых, межличностных, отношений давно нельзя назвать общиной. Оно чрезвычайно сложно структурировано: полиэтнично, функционально дифференцировано, имеет разветвленную систему социального управления, множество развитых общественных институтов. Однако наша милая и очень ценная для западного наблюдателя «национальная особенность» – проникновенная, эмоциональная, непосредственная, интимная ориентация в отношении человека к человеку – социологически может быть истолкована как «недоразвитость» общественной организации, основанной на патернализме и патриархальном восприятии государственной власти, инфантильности правосознания граждан, повышенной роли межличностных связей в решении административных, профессиональных и иных «внеличностных» вопросов.

В определенном смысле промежуточный, переходный характер социальной организации российского общества ставит ряд вопросов: философских – о духовной цене протекающей модернизации (нарушения стабильности и ценностных устоев) и социологических – о критериях явления, которое мы именуем «общность» (объединяющих чертах общины, стабильного и видоизменяющегося общества).

**Критерии выделения общности.** Если систематизировать взгляды современных социологов по этому вопросу, то следует отметить ряд потенциальных и реальных, необходимых и достаточных *оснований выделения общности:*

1) сходство, близость условий жизнедеятельности людей (как потенциальная предпосылка возникновения ассоциации);

2) общность потребностей людей, субъективное осознание ими сходства своих интересов (реальная предпосылка возникновения солидарности);

3) наличие взаимодействия, совместной деятельности, взаимосвязанного обмена деятельностью (непосредственного в общине, опосредованного в современном обществе);

4) формирование своей собственной культуры: системы внутренних норм взаимоотношений, представлений о целях общности, нравственности и др.;

5) укрепление организации сообщества, создание системы управления и самоуправления;

6) социальная идентификация членов общности, их самопричисление к этой общности (как достаточное условие и главная характеристика зрелости ассоциации, превращение общности, по словам Гегеля, из «вещи в себе» в «вещь для себя»).

Социологи подразделяют общности на два больших класса, которые в российском обществознании всесторонне обосновал Б.А. Грушин:

• *номинальные,* классификационные группы, искусственно выделенные исследователем, и

• *реальные,* социальные группы, или собственно общности.

Анализируя эти реальные ассоциации, исследователи отмечают существенные различия между общностями:

1) *фиксированными* в социальной структуре общества (статусными группами – элитами, безработными и т.п., функциональными группами – шахтерами, учителями, военными, директорами и т.п., территориальными группами, социумами – конкретными городскими и сельскими сообществами) и

*2) нефиксированными* в социальной структуре массовидными образованиями (толпами, аудиториями средств массовой коммуникации, зарождающимися коллективными «движениями»).

Всякая *зрелая общность* выступает в качестве социального субъекта – активной динамизирующей силы общества. Иными словами, зрелость ассоциации определяется не только субъективным критерием идентификации (самопричисления) ее членов, но и объективным показателем организованного целенаправленного поведения (социальной активности общности).

Поскольку зрелые общности проявляют себя тем, что оказывают разнообразные формы влияния на другие ассоциации и общество в целом, было бы логично предположить, что в конце концов они добьются незыблемой монополии – такого положения в социальной структуре, которое позволяет членам общности реализовать наиболее ценные для них интересы и потребности. Возможно, так и произошло становление каст – статусных ассоциаций, воспроизводство которых в веках и даже тысячелетиях было неизменным. Но вот в классовом обществе нет-нет, да и случались бунты, перевороты и революции, которые постепенно (или, наоборот, не очень) меняли весь облик социальной организации и принципы строения общества. (Здесь мы должны иметь в виду, что социальная революция вообще отличается от политической, в частности, тем, что в ней происходит изменение положения основных слоев общества, связано ли это со сменой властвующих персон и идеологий или нет.)

Современное общество западного типа в этом смысле стало самым динамичным, открытым для многочисленных принципиальных и не очень существенных социальных изменений. Именно такой тип общественного развития показал, что экономический расцвет и политическая стабильность (мечта любого населения и любой элиты) вполне достижимы и без консервации социальной структуры, и даже вопреки ей. Недаром современные технологии управления апеллируют к творческой индивидуальности человека, учитывают его стремление к социальной мобильности и мотивируют к участию в принятии управленческих решений теми, кто в обычной социальной структуре был бы однозначно отнесен к разряду «исполнителей» (которым особенно-то думать и решать не положено).

Почему же и каким образом происходят структурные изменения в обществе, которые мы называем социальными революциями? Как они связаны с поведением общностей, т.е. основных элементов социальной структуры? Все ли общности играют в этом процессе сходную роль? Как возникают и разрушаются сложившиеся ассоциации? Эти таинственные процессы давно интригуют социологов. Еще такие исследователи, как К. Маркс и М. Вебер, каждый в своей теоретической картине общества, связывали социальную макродинамику с возникновением новых социальных субъектов (зрелых общностей), которые «раздвигают» сложившиеся пласты социальной структуры, «бурят» и «взрывают» залежи статусных стереотипов (массовых представлений о ценности социальных позиций различных групп), создавая собственные комфортные общественные «ниши». Иными словами, объяснение социальных изменений во многом свелось к изучению проблемы происхождения общностей.

Характеристика традиционного и современного общества- теоретическое наследие Ф. Тенниса. В рамках социального эволюционизма возник ряд теорий, поставивших перед собой цель отразить поступательное развитие общества на основе сравнения его прошлого и нынешнего состояния. Первую попытку создания такой теории предпринял немецкий социолог Ф. Теннис (1855 – 1936) в своей знаменитой книге «Община и общество». Ф. Теннис использует немецкие термины Gemeinschaft и Gesellschaft , чтобы провести разграничения между традиционным и современным обществом на основе 5 основных типов социальной взаимосвязи. Понятие Gemeinschaft (община) применяется к крестьянской деревенской общине, а понятие Gesellschaft (общество) – к индустриальному городскому обществу. Основные различия между ними состоят в следующем:

1) Gemeinschaft предполагает, что люди живут в соответствии с общинным принципом и мирскими ценностями, а общество типа Gesellschaft основано на стремлении к личной выгоде;

2) Gemeinschaft придает основное значение обычаям, в то время, как Gesellschaft основано на формальных законах;

3) Gemeinschaft предполагает ограниченную и неразвитую специализацию, в то время, как в Gesellschaft проявляются специализированные профессино-альные роли;

4) Gemeinschaft опирается на религиозные, а Gesellschaft – на светские ценности;

5) в основе Gemeinschaft лежит семья и община, а в основе Gesellschaft – крупные корпоративные и ассоциативные формы объединения людей. Эволюционистская теория Тенниса, как и другие теории, основывается на идее общественного прогресса. Критерием прогресса у Фердинанда Тенниса является изменение в системе социальных связей и типе регуляции общественных отношений.

В концепции Ф. Тенниса говорится о взаимосвязи таких понятий, как «общество» и «сообщество». Проанализировав эти понятия, мы пришли к выводу, что «общество» гораздо шире, чем «сообщество». Так как сообщество – ближайшая среда человека, к которой относятся семья, родственники, друзья (то есть те люди, с которыми человек ежедневно вступает в тесный контакт); а общество – ближайшая и дальняя среды. Также мы выяснили, что любое общество должно удовлетворять восьми признакам, выявленным Шилзом, а сообщество только нескольким.

Важным отличием сообщества от общества, является то, что общество – всегда социальная организация, сообщество – не всегда. Общество удовлетворяет пяти основным фундаментальным потребностям и нефундаментальным потребностям людей, существующих исторически продолжительное время. Если проанализировать материал темы и концепцию Тенниса, то можно сделать некоторые выводы. Понятия «община» или « Gemeinschaft » и «сообщество» – слова по сути своей тождественные. Члены общности или сообщества могут быть связаны кровным родством, дружбой или быть соседями. Эти связи носят чисто эмоциональный характер, хотя и не исключено, что такая группа пытается добиться какой-либо определенной цели. Община отличается единством «сущностной воли». Воля может быть разумной, но нерациональной. Основой взаимоотношений в обществе является рациональное воление. Поскольку общество представляет собой совокупность всех межличностных отношений, то требуется наличие определенной системы управления. Она должна заключаться в том, что воля одного члена общества или ограниченного круга людей руководит волей остальных. Каждое общество имеет свои исторически устоявшиеся ценности, нормы, правила поведения, которыми пользуются члены этого общества.

Мы уже говорили о том, что в современной социологии по вопросу о последовательности развития человеческого общества господствует не столько марксова концепция о последовательной смене общественно-экономических формаций, сколько "триадичная" схема, согласно которой этот процесс рассматривается как последовательное движение отдельных обществ и человечества в целом от одного типа цивилизации к другой — аграрной, индустриальной и постиндустриальной.

Как мы уже говорили, под "революцией" в обществоведении понимают, как правило, резкое, протекающее в течение сравнительно краткого исторического периода, изменение всех или большинства социальных условий (в марксистской традиции — прежде всего производственных и политических). Однако в истории человечества имели место и революции другого рода. Они, может быть, были и не столь резкими, т.е. происходили не в течение короткого — во всяком случае, сравнимого с жизнью одного поколения — отрезка времени, а могли занимать жизнь нескольких поколений, что в историческом смысле тоже не так уж и много. Однако влияние, которое они оказали на судьбы человечества, было, пожалуй, гораздо более весомым и мощным, нежели воздействие любой социальной революции. Мы ведем речь о коренных переворотах в характере производительных сил, которые можно было бы назвать *глобальными революциями*. "Глобальными" мы называем их потому, что, во-первых, их развитие не знает национальных границ, протекает в различных обществах, локализованных в разных концах планеты, примерно по одинаковым законам и с одинаковыми последствиями, и, во-вторых, эти следствия сказываются не только на жизни самого человечества, но и его природного окружения. Более общепринятое наименование этих революций — *технологические*, что указывает на их тесную связь с производительными силами.

Трудно сейчас сколько-нибудь точно назвать хронологическую дату (или хотя бы временной период) начала *аграрной революции*. Пользуясь периодизацией Г. Моргана и следовавшего за ним Ф. Энгельса, можно было бы указать на среднюю ступень варварства, которая "...на востоке начинается с приручения домашних животных, на западе — с возделывания съедобных растений". Благодаря этим поистине историческим сдвигам в технологии человек становится единственным на планете живым существом, которое начинает в какой-то степени выходить из рабского подчинения окружающей природной среде и перестает зависеть от превратностей и случайностей собирательства, охоты и рыбной ловли. Самое главное: "...увеличение производства во всех отраслях — скотоводстве, земледелии, домашнем ремесле — сделало рабочую силу человека способной производить большее количество продуктов, чем это было необходимо для поддержания ее". Австралийский археолог В. Чайлд, который и назвал эту революцию "аграрной" (хотя есть и другой термин для ее обозначения — "неолитическая", указывающий на начало ее в эпоху неолита), считал, что именно благодаря ей совершился переход от варварства к первым рабовладельческим цивилизациям, возникло классовое деление общества и появилось государство. Мы не будем слишком подробно рассматривать последствия этого события для всех сфер социальной жизни, однако бесспорно, что они были поистине колоссальными.

Мы уже неоднократно указывали выше на то, что аграрная революция высвобождает руки и время определенной части общества для занятий управленческой, религиозной, эстетической — чисто интеллектуальной деятельностью. Однако дело не только в этом. Можно предполагать, что само появление подлинного человеческого интеллекта совпадает именно с периодом аграрной революции и по другим причинам. Предшествующий период развития общества подготовил здравый смысл человека к тому, чтобы наблюдать, сопоставлять и делать выводы: какие выгоды может принести введение не просто нового технического приема, а, в сущности, изменение всего уклада жизни.

Мы не можем знать, когда именно, но, вероятно, достаточно рано — вначале в животноводстве, а затем в растениеводстве — начинается *селекционная* работа. Во всяком случае, деятельность библейского Иакова по скрещиванию белых овец с черными (ему было обещано его тестем Лаваном вознаграждение и приданое в виде стада овец только с пестрым окрасом) относится уже к весьма высокому уровню такого рода познаний в животноводстве и в чем-то уже предвосхищает современную генную инженерию. Во всяком случае, здесь налицо целый ряд параметров научного знания (хотя и на элементарном уровне): и эмпиричность, и эмпирическая проверяемость, и обобщаемость, и другие.

И вот еще какой интересный момент. Все примитивные племена и народы, находящиеся на этапе дикости, в смысле устройства социальной жизни более схожи, нежели отличны друг от друга по условиям своей жизнедеятельности, независимо от того, в какой части света, в какой затерянной местности они пребывают (если отбросить этнографические особенности). У них практически одинаковые социальные институты, нравы и обычаи. Они пользуются одними и теми же технологиями и инструментами для добывания пищи. У них очень схожи и представления о мире вокруг себя, и религиозные ритуалы. Вот уж воистину — "все счастливые семьи похожи друг на друга"...

Различия начинаются в период зарождения аграрной революции, на переходе от низшей ступени варварства к средней, когда впервые явственно проявляются *интеллектуальные* *возможности* человека. И здесь гораздо более отчетливо, чем в предшествующие тысячелетия, начинают проступать и различия в природных условиях среды обитания.

"Старый свет, — отмечает Ф. Энгельс, — обладал почти всеми поддающимися приручению животными и всеми пригодными для разведения видами злаков, кроме одного; западный же материк, Америка, из всех поддающихся приручению млекопитающих — только ламой, да и то лишь в одной части юга, а из всех культурных злаков только одним, зато наилучшим — маисом. Вследствие этого различия в природных условиях население каждого полушария развивается с этих пор своим особым путем, и межевые знаки на границах отдельных ступеней развития становятся разными для каждого из обоих полушарий".

Преимущественные занятия того или иного племени или народа каким-то конкретным видом сельскохозяйственного труда создают новый вид разделения труда и накладывают глубокий отпечаток на характер направления развития всей культуры в целом. Скотоводческие племена ведут преимущественно кочевой образ жизни, а земледельческие — все более оседлый. Это создает потенциальные возможности для возникновения у земледельческих народов вначале небольших поселений, а затем и городов как центров культурного и интеллектуального развития.

Укрепление и развитие социального прогресса, достигнутого с помощью аграрной революции, вероятно, заняло у человечества путь длиною в несколько тысячелетий. Отдельные открытия, усовершенствования и изобретения (связанные с техникой и технологией как аграрного, так и промышленного производства), которые совершались на этом пути, разные по значимости и влиянию на жизнь общества, иногда были поистине гениальными, однако в целом это влияние и вызванные им социальные изменения (если они вообще происходили) вряд ли можно отнести по их характеру к революционным. И все же эти изменения, постепенно накапливаясь, наряду с социальными изменениями в других сферах жизнедеятельности, приводят, в конечном счете, к следующей глобальной революции.

Если история не сохранила для нас сведений о том, когда и где началась аграрная революция, то время и место начала следующей глобальной революции — *промышленной* (или *индустриальной*) можно назвать с гораздо более высокой степенью точности — конец XVIII века, Англия. Ф. Энгельс называет даже *год*, в который появились два изобретения, ставшие своего рода капсюлем, воспламенителем этой революции — 1764 от Рождества Христова.

" Первым изобретением, вызвавшим решительное изменение в положении рабочего класса, была *дженни*, построенная ткачом Джемсом Харгривсом из Стандхилла близ Блэкберна в Северном Ланкашире (1764). Эта машина была грубым прототипом мюль-машины и приводилась в движение рукой, но вместо одного веретена, как в обычной ручной прялке, она имела шестнадцать-восемнадцать веретен, приводимых в движение одним работником" .

В том же 1764 г. Джемс Уатт изобрел паровую машину, а в 1785 приспособил ее для приведения в движение прядильных машин. "Благодаря этим изобретениям, которые в дальнейшем все совершенствовались, *машинный труд одержал победу над ручным трудом*". Эта победа одновременно обозначила старт стремительного и гигантского взлета социального интеллекта в человеческой истории.

Здесь хотелось бы сделать небольшое отступление, чтобы более рельефно показать одну из главных особенностей индустриальной революции, сыгравшей решающую роль в всем дальнейшем развитии человечества. Если спросить любого представителя моего поколения, кто был изобретателем паровой машины, восемь из десяти непременно назовут Ивана Ползунова: так писали все отечественные учебники истории. В самом деле, проект паро-атмосферной машины был заявлен И.И. Ползуновым в 1763 году — на год раньше Уатта. Но здесь судьба сыграла с ним злую шутку: он жил в стране, которой было еще сравнительно далеко до наступления индустриальной революции, и его паровой двигатель так и остался, выражаясь современным языком, *лабораторной, экспериментальной моделью.* (Впрочем, по мнению некоторых историков, подлинным изобретателем этой конструкции следовало бы считать жившего за две тысячи лет перед тем Гиерона Александрийского, среди рукописей которого были обнаружены чертежи паровой машины.) Между тем паровая машина Уатта уже через двадцать лет нашла себе *промышленное применение*, а сам Уатт вместе со своим компаньоном М. Болтоном стал преуспевающим фабрикантом, занявшись серийным выпуском паровых двигателей, и, помимо всего прочего, вошел в историю не только как талантливый изобретатель (чье имя запечатлено сегодня на каждой электрической лампочке в виде указания на ее мощность в "ваттах"), но и как один из основателей школы "раннего научного менеджмента". Точно так же весь мир знает в качестве изобретателя самолета не В. Можайского, как писали отечественные учебники истории, а братьев Райт. Изобретателем же радио в глазах всего мира (кроме России) является не Попов, а Маркони.

Довольно показателен и пример электрической лампочки накаливания, патент на которую был получен в 1876 г. российским электротехником П. Яблочковым. Мало кто знает, что эта лампочка имела ресурс работы менее часа. За доработку ее взялся Т. Эдисон, в результате чего из его лаборатории вышел *промышленный образец* с ресурсом не менее 6-7 часов и главное — сравнительно недорогой и технологичный в массовом производстве; стоит ли удивляться, что, по мнению любого более-менее образованного западного обывателя, изобретателем электрической лампочки является Эдисон. Это лишний раз показывает одну из наиболее характерных черт индустриальной революции: она впервые в истории тесно связала *промышленное внедрение технических инноваций* с *экономической эффективностью* и тем самым открыла глаза множеству предприимчивых людей на огромное значение чисто интеллектуальной (а значит, в практическом смысле бесполезной, как казалось прежде) продукции.

На этих примерах вырисовывается важная социальная закономерность: *любой интеллектуальный продукт* — будь то техническое изобретение, научная концепция, литературное произведение, идеологическая концепция или политическая доктрина — *является произведением своей эпохи*. Он, как правило, появляется на свет и получает признание почти всегда *вовремя*: именно к тому времени, когда созреет спрос на него — появятся (и в достаточно большом числе) потребители, т.е. люди, способные оценить его и использовать в своей жизни и практической деятельности. В случае "преждевременных родов" судьбой его может оказаться забвение (особенно в тех случаях, когда он не запечатлен на материальных носителях).

Последовавшие за этим технические, технологические, даже политические и особенно экономические события нарастали поистине лавинообразно, и даже самое краткое, беглое описание их занимает у Энгельса (Введение к "Положению рабочего класса в Англии") полтора десятка страниц. Мы остановимся на различных характерных особенностях этого процесса в следующем параграфе, здесь же отметим лишь, что к числу важнейших из них относилось появление фабричной системы, а также резкое возрастание внимания предпринимателей к достижениям научно-технической мысли и достаточно энергичное внедрение ее новейшей продукции в производственную практику. Это повлекло за собой довольно быстрое и значительное расширение круга людей, профессионально занимающихся изыскательскими, конструкторскими и технологическими работами. Возрастает и внимание к развитию фундаментальной науки, на которую и государство, и частное предпринимательство выделяют все больше средств.

Что же касается *социальных* последствий промышленной революции, то большинство из них простирается вплоть до нашего времени и заслуживает, без сомнения, более пристального рассмотрения. Если говорить о непосредственно производительной сфере, то здесь внедрение достижений человеческого интеллекта в машинное производство носит весьма противоречивый характер. С одной стороны, машинный труд быстро одерживает окончательную победу над ручным, что в огромной степени снижает стоимость всех производимых продуктов. Потребитель от этого выигрывает в невиданных прежде масштабах. Именно благодаря этой победе промышленная революция дала мощный толчок невиданному за всю предшествовавшую историю развитию производительных сил. Она и впрямь походила на взрыв. За каких-то полтора века появились — и притом в огромных количествах — машины, оборудование, станки невиданной и неслыханной ранее мощности и производительности: заработал в полную силу ***закон экономии времени***. Революционный переворот в промышленности характеризовался повышением производительности труда во всех сферах общественного производства. Если на заре индустриальной революции, в 1770 г., производительность технических устройств превышала производительность ручного труда в 4 раза, то в 1840 г. — уже в 108 раз. И речь не только о том, что взмыла до невиданных прежде высот производительность живого труда. Складывается впечатление, что время вообще сжимается до немыслимых прежде пределов. Так, благодаря появлению в массовых масштабах скоростных средств передвижения, резко сократились казавшиеся прежде бескрайними просторы нашей планеты. И на путешествие вокруг света, занявшее у Магеллана почти три года, герой Жюля Верна Филеас Фогг затрачивает уже всего восемьдесят дней — и это уже была не фантастическая, а вполне реалистическая проза конца XIX века.

В контексте рассматриваемой нами проблемы развития социального и индивидуального интеллекта особое значение имело резкое возрастание *скорости* *распространения информации и усиление ее циркуляции*. Если прежде простое письмо могло годами путешествовать от отправителя к адресату, то теперь эта скорость сравнялась вначале со скоростью средств передвижения вообще, а затем значительно превзошла их, благодаря появлению новых средств массовой коммуникации, таких как телеграф и радио, и сравнялась практически со *скоростью света*.

Строго говоря, любой закон должен устанавливать *необходимую, устойчивую и повторяющуюся связь* между теми или иными явлениями в природе и обществе. Таким образом, в формулировке любого закона всегда должны присутствовать, как минимум, указания: (1) на те явления, между которыми устанавливается связь, (2) на характер этой связи. Без такого указания, вероятно, нет и самой формулировки закона (чем, на наш взгляд, в значительной степени страдали в недавнее время формулировки "экономических законов социализма"). Закон экономии времени — или, как его чаще называют, закон возрастания производительности (производительной силы) труда — можно представить в терминах трудовой теории стоимости:

"...*чем больше* производительная сила труда, *тем меньше* рабочее время, необходимое для изготовления известного изделия, *тем меньше* кристаллизованная в нем масса труда, *тем меньше* его стоимость. Наоборот, *чем меньше* производительная сила труда, *тем больше* рабочее время, необходимое для изготовления изделия, *тем больше* его стоимость" (курсив наш. — *В.А.*).

Здесь, как и подобает настоящему закону, налицо указание на *каузальную* (причинную) связь. Для того, чтобы произошли коренные, *революционные* изменения в росте производительности труда, требуются не менее революционные изменения в средствах труда. Такого рода изменения, разумеется, не могут произойти без участия человеческого интеллекта, равно как и не могут не вызвать серьезных изменений в самом его качестве. Мы уже видели выше, что прялка с красивым женским именем *Дженни*, с изобретения которой, собственно, и начинается индустриальная революция, позволяла одному рабочему даже при использовании собственной мускульной силы (ножного привода) производить в течение того же самого рабочего времени в 16-18 раз больше продукции. Соединение же ее с паровой машиной раздвигало эти границы еще шире. Паровая машина стала, по сути, первым *неодушевленным источником энергии*, получившим подлинно *промышленное* использование, если не считать энергию падающей воды и ветра, которые применялись и прежде, но все же в гораздо более ограниченном масштабе. С этого времени и начинается резкое повышение спроса со стороны капитала на интеллектуальную продукцию, она приобретает свою собственную стоимость, удельный вес которой в общем объеме капитала неуклонно возрастает.

Конечно, воздействие накопления самых разнообразных научных знаний на развитие экономики носит не однозначный и не прямолинейный характер, особенно на этапе первоначального накопления капитала (или, как называет его У. Ростоу, этапе *подготовки условий экономического роста*). Переворот в технических и общественных условиях труда влечет за собой неизбежное снижение стоимости рабочей силы, поскольку "таким образом сократилась часть рабочего дня, необходимая для воспроизводства этой стоимости". Более того, внедрение в непосредственный производительный процесс новейших достижений науки и техники на этом этапе приводит не столько к усилению общего умственного развития, сколько в определенной степени к отупению "среднестатистического" рабочего, поскольку в крупной промышленности происходит "*отделение интеллектуальных сил процесса производства от физического труда и превращение их во власть капитала* (курсив наш. — *В.А.*)". Как подчеркивает Энгельс,

"Пусть фабричные рабочие не забывают, что их труд представляет собой очень низкую категорию квалифицированного труда; что никакой другой труд не осваивается легче и, принимая во внимание его качество, не оплачивается лучше; что никакого другого труда нельзя получить посредством столь краткого обучения, в столь короткое время и в таком изобилии. Машины хозяина фактически играют гораздо более важную роль в производстве, чем труд и искусство рабочего, которым можно обучить в 6 месяцев и которым может обучиться всякий деревенский батрак".

Правда, подобная ситуация продолжается не очень долго (во всяком случае в преобладающих масштабах), поскольку по мере развития индустриальных обществ в них постепенно начинает все сильнее нарастать действие закона перемены труда, которое мы рассмотрим несколько ниже.

Причем закон экономии времени в эту эпоху начинает проявляться не только в лавинообразном росте объема производства самых разнообразных материальных продуктов. Выше мы упоминали о том, насколько сократилось время перемещений между различными географическими пунктами; как, благодаря значительному повышению скорости передвижений и сокращению стоимости этих передвижений на единицу расстояния и времени, стало достижимо для большинства членов общества огромное множество разнообразных точек географического пространства и как стремительно сократилось время передачи информации.

Возрастание скорости *циркуляции информации*, а с ней — и скорость возрастания социального интеллекта увеличивается гораздо быстрее скорости всех остальных процессов, составляющих суть развития и эволюции общества. Таким образом, можно утверждать, что *наибольшее* влияние закон экономии времени по мере развития индустриального, то есть современного, общества оказывает, по сути дела, даже не столько на возрастание объема производства, массы и номенклатуры материальных продуктов (потребления и производства), сколько на *увеличение объема производства и скорости циркуляции интеллектуальной продукции*. Именно это и составляет одну из важнейших предпосылок информационной революции и возникновения, в конечном счете, того, что именуют информационным обществом.

Промышленная революция "запустила на полные обороты" и действие ряда других социально-экономических законов (в предшествующие эпохи проявлявшееся весьма слабо). Так, приобрело массовый характер действие ***закона возвышения потребностей***, который раньше функционировал весьма ограниченно — может быть, в пределах очень тонкого слоя состоятельной и культурной элиты. Он проявляет себя в эту эпоху уже в том, что множество предметов, вещей, товаров, орудий труда и наслаждения, которые ранее были доступны лишь богачам (не говоря уже о новых, неведомых прежде и самым богатым людям прошлого), благодаря значительному удешевлению и массовости производства, входят в повседневный обиход множества рядовых членов общества.

Закон возвышения потребностей ввел в научный оборот В.И.Ленин в конце прошлого века в своем реферате "По поводу так называемого вопроса о рынках", где он писал:

"...развитие капитализма неизбежно влечет за собой возрастание уровня потребностей всего населения и рабочего пролетариата. Это возрастание создается вообще учащением обменов продуктами, приводящим к более частым столкновениям между жителями города и деревни, различных географических местностей и т.п. ... Этот закон возвышения потребностей с полной силой сказался в истории Европы... Этот же закон проявляет свое действие и в России... Что это, несомненно, прогрессивное явление должно быть поставлено в кредит именно русскому капитализму и ничему иному, — это доказывается хотя бы уже тем общеизвестным фактом..., что крестьяне промышленных местностей живут гораздо " чище" крестьян, занимающихся одним земледелием и незатронутых почти капитализмом" .

Ленин не развивает далее эту мысль и не возвращается к ней в последующих своих работах. Поэтому есть, вероятно, необходимость немного задержаться на механизмах этого закона и причинах, вызывающих к жизни усиление его действия.

Собственно, на такую возможность указывали еще Маркс и Энгельс в первой главе своей "Немецкой идеологии": "...сама удовлетворенная первая потребность, действие удовлетворения и уже приобретенное орудие удовлетворения ведут к новым потребностям, и это порождение новых потребностей является первым историческим актом". Вероятно, действие закона возвышения потребностей проявлялось и в предшествующие эпохи, и в обществах традиционного типа. Убеждаясь в удобстве использования новых, не известных их предкам, орудий труда и предметов личного потребления, люди быстро привыкают к ним, и всякое их исчезновение из своей жизни или уменьшение уровня их потребления уже рассматривают как снижение самого уровня жизни. (Хотя еще сравнительно недавно не только их предки, но и сами они, не подозревая об их существовании, вполне обходились без таких предметов и при этом ощущали себя в достаточной степени удовлетворенными). Тем не менее, в целом на протяжении эпохи традиционных обществ общий уровень запросов подавляющей части населения остается весьма низким, слабо, почти незаметно изменяясь с течением времени. Многие поколения живут в кругу практически одинакового набора потребностей. Во всяком случае, есть основания считать, что этот круг потребностей, скажем, у "среднестатистического" русского крестьянина конца XVIII века вряд ли резко отличался от того комплекса потребностей, которым обладал его предок лет триста-четыреста назад. (Помимо всего прочего, это определялось еще и крайне низким развитием коммуникационных сетей).

Положение коренным образом изменяется с началом индустриализации. Мы упоминали выше, что основные признаки индустриального общества проявляются в истории системно. Не менее связанную и цельную систему представляет собою, вероятно, и рассматриваемая нами совокупность социально-экономических законов. Так, расширение масштабов действия закона возвышения потребностей вызывается к жизни интенсификацией закона экономии времени: значительно удешевляются вследствие массовости производства многие виды потребительской продукции, не говоря уже о появлении на рынке множества неизвестных ранее ее видов. Именно вследствие удешевления товаров первой необходимости удешевляется и стоимость рабочей силы. В то же время совокупность этих процессов ведет к ситуации, которую К. Маркс называет *абсолютным обнищанием* рабочего класса.

*Относительное* обнищание пролетариата понять гораздо проще: оно возникает вследствие того, что темпы прироста доходов рабочего класса отстают от темпов прироста доходов буржуазии. Поэтому хотя в индустриальном обществе вроде бы действительно имеет место рост доходов "среднестатистического" рабочего, темпы этого роста все больше отстают от темпов прибылей, получаемых в целом классом буржуазии. Но как понять сущность *абсолютного* обнищания? К. Маркс в большинстве случаев прямо связывает его со снижением уровня зарплаты рабочих в сравнении с их же прежним положением. Однако уже Э.Бернштейн, спустя всего полтора десятка лет после смерти Маркса, подчеркивал как устойчивую тенденцию повсеместный рост доходов рабочего класса в абсолютном выражении. В таком контексте понять суть абсолютного обнищания пролетариата можно лишь следующим образом: *темпы роста его доходов отстают от темпов роста его потребностей* — и в количественном, и в особенности в качественном отношениях.

На протяжении жизни одного поколения появляется все больше и больше невиданных и неслыханных прежде видов потребительской продукции, а главное — они очень быстро превращаются в подлинные предметы первой необходимости. Своеобразным символом этого могла бы стать деятельность Генри Форда, сформулировавшего в качестве *миссии* своего бизнеса создание автомобиля, доступного среднему американцу (вспомним знаменитую фразу Остапа Бендера: "Автомобиль — не роскошь, а средство передвижения"). Конечно, немалый вклад в создание такой ситуации вносит и реклама, но все же главная роль здесь принадлежит головокружительным темпам развития массового производства, то есть усилению действия того же закона экономии времени.

Итак, действие закона возвышения потребностей ведет к тому, что в индустриальном обществе стремительными темпами изменяются требования к качеству жизни практически во всех его слоях. И, вероятно, все большее место среди представлений об этом качестве занимает образование и повышение квалификации. На фоне повышающегося образовательного уровня друзей, сослуживцев, соседей и их детей "среднестатистический" обыватель уже начинает считать нормой получение более высокого уровня образования его детьми и повышение собственного образовательного и квалификационного уровня, повышение интереса к политике и к различным достижениям культуры. Таким образом, потребности интеллектуального развития и саморазвития все больше подпадают под воздействие общего закона возвышения потребностей.

Однако совершенно особое место среди всех этих законов по характеру влияния на развитие социального интеллекта занимает ***закон перемены труда***, который можно было бы рассматривать как своеобразную версию "закона возвышения интеллектуальных потребностей". Он сту ит того, чтобы остановиться на нем подробнее. Маркс вводит понятие этого закона в первом томе "Капитала":

"...природа крупной промышленности обусловливает *перемену труда, движение функций, всестороннюю подвижность рабочего*... С другой стороны, в своей капиталистической форме она воспроизводит старое разделение труда с его окостеневшими специальностями. Мы видели, как это абсолютное противоречие уничтожает всякий покой, устойчивость и обеспеченность жизненного положения рабочего, постоянно угрожает вместе с средствами труда выбить у него из рук и жизненные средства и вместе с его частичной функцией сделать излишним и его самого... Это — отрицательная сторона. Но если *перемена труда* теперь прокладывает себе путь только как *непреодолимый естественный закон* и со слепой разрушительной силой естественного закона, который повсюду наталкивается на препятствия, то, с другой стороны, сама крупная промышленность своими катастрофами делает вопросом жизни и смерти признание перемены труда, а потому и возможно большей многосторонности рабочих, *всеобщим законом общественного производства*, к нормальному осуществлению которого должны быть приспособлены отношения (курсив наш. — *В.А.*)".

Сказанное здесь Марксом может быть, на наш взгляд, конкретизировано в виде следующих основных положений.

1) Интересы прогрессивного развития общественного производства требуют постоянного приведения характера рабочей силы (образовательного, квалификационного, психологического и т.п.) в соответствие с действующим и быстро изменяющимся организационно-технологическим уровнем производства.

2) Это, в свою очередь, обусловливает необходимость постоянной готовности участников производительного процесса к тому, чтобы привести в такое же соответствие свои знания, умения и навыки, как в количественном, так и в качественном (вплоть до смены специальности или даже профессии) отношении — то, что Маркс называет *всесторонней подвижностью*.

3) Закон этот *объективен*, то есть действует вне и независимо от воли людей, того, чего они хотят или не хотят, осознают или не осознают — со слепой и даже "разрушительной" силой естественного закона. Отменить, уничтожить или даже затормозить его действие не дано никому, его можно и должно лишь учитывать, приспосабливаться к нему. Его сила будет действительно разрушительной до тех пор, пока мы не сумеем раскрыть его механизмы и направить их действие в выгодное для субъекта производственных отношений русло.

4) Закон перемены труда вступает в полную силу на стадии появления *крупной промышленности* (именно "природа крупной промышленности обусловливает перемену труда") и по мере развития индустриальной, а затем и научно-технической революции заявляет о себе все более мощно. В наибольшей степени характер действия и проявление его зависят, главным образом, от уровня производительных сил, поскольку в нем отражаются именно характер и темпы их развития.

5) Действие этого закона, как никакого другого, стимулирует развитие интеллекта — и, прежде всего индивидуального. Оно "как вопрос жизни и смерти", по выражению Маркса, ставит такого рода задачу: "...частичного рабочего, простого носителя известной частичной общественной функции заменить *всесторонне развитым индивидуумом*, для которого различные общественные функции суть сменяющие друг друга способы жизнедеятельности (курсив наш. — *В.А.*)".

В толковании закона перемены труда в отечественном обществоведении (особенно в период хрущевской эйфории относительно того, что "нынешнее поколение советских людей будет жить при коммунизме") было немало путаницы. К сфере его действия некоторые авторы готовы были отнести *любую* перемену труда. Например, труд конструктора в свободное время на садовом участке (или даже на колхозном поле — в рабочее) или "дополнение основной работы видами творческой деятельности на общественных началах". Что касается упомянутого всестороннего развития, то оно рассматривалось, главным образом, с позиций полного *уничтожения разделения труда* и создания обществом условий для того, чтобы каждый его член мог *свободно* (т.е. по своему желанию и усмотрению) чередовать виды деятельности и переходить от одного вида труда к другому: от индустриального к сельскохозяйственному, от художественного к научному, от исполнительского к управленческому и т.п.. Словом, как у Маяковского: "Сидят папаши, каждый хитр, землю попашет — попишет стихи". Мне в свое время приходилось выступать с критикой такого рода взглядов и подчеркивать, что и сам Маркс ратовал за уничтожение отнюдь не всякого разделения труда, а именно "старого разделения труда с его окостеневшими специальностями" (см. выше цитату из "Капитала"), и что заключенное в нем противоречие в значительной степени преодолевается в рамках современного уровня капиталистического способа производства.

Отметим, что сам процесс *перемены труда*, вообще говоря, осуществлялся и до индустриальной революции. Но есть ли основания утверждать, что он подчинялся действию *закона* *перемены труда* — во всяком случае, в том контексте, в каком он сформулирован у Маркса? Скажем, крестьянину (до вторжения капиталистических отношений в сельскохозяйственное производство) сплошь и рядом приходилось поневоле быть попеременно и агрономом, и животноводом, и плотником. Однако этот круг занятий был достаточно четко очерчен, и за пределы его не выходили из поколения в поколение. Другими словами, к перемене труда в смысле, определяемом законом, о котором мы ведем речь, следует относить далеко не всякую смену видов деятельности одним и тем же индивидом.

С таких позиций достаточно убедительной представляется, например, точка зрения Н. Лукиной: "Данный закон является выражением непосредственной связи техники и человека, действие его обусловлено развитием технического базиса крупного машинного производства. Поэтому всякую человеческую деятельность нельзя относить к проявлению этого закона, так как в такой трактовке теряется его объективная основа — революционный технический базис производства". Сегодня действие закона перемены труда, на наш взгляд, находит свое выражение, прежде всего, в исчезновении одних профессий и возникновении новых, объединении функций различных профессий в рамках одной — словом, в максимальном усилении подвижности в сфере разделения труда. Главная причина этого состоит в том, что в "современном обществе в течение жизни человека техника, с которой он имеет дело, сменяется на новую трижды, а то и четырежды".

В то же время вряд ли можно согласиться с той же Н. Лукиной, когда она утверждает, что некоторые авторы "...без достаточных оснований относят к формам проявления закона перемены труда изменение системы общеобразовательной и профессиональной подготовки". Как раз к этой-то системе закон перемены труда предъявляет самые жесткие и все возрастающие требования, а бедой этой системы и всего общества оказывается, что, будучи весьма консервативным и ригидным, институт образования не в состоянии своевременно, соответствующим образом и гибко откликаться на эти требования. Возможно, это и является одной из причин, побуждающих целый ряд авторов с тревогой говорить о нарастании кризиса образования в современном мире. Тем не менее, в целом усиление корреляции среднего уровня образования с уровнем экономического развития общества показывает, что чем выше уровень экономического развития страны, тем выше доля населения, получающего элементарное, среднее и более высокие уровни образования. Такого рода корреляции, конечно, еще ничего не говорят о характере *каузальности*, т.е. не показывают, какая из переменных выступает в качестве независимой (причины), а какая — в качестве зависимой (следствия). Кроме того, среди стран, находящихся на примерно одинаковом уровне экономического развития, имеются существенные различия в приеме в школы, и многие из этих различий оказываются объяснимыми с точки зрения политических требований для доступа к образованию. Тем не менее, если мы согласны с тем, что, с одной стороны, имеется связь между двумя типами переменных: (а) уровень экономического развития и (b) уровень действия закона перемены труда, и, с другой стороны, — между переменными: (а) уровень экономического развития и (c) характер образовательной системы, то должны будем признать и наличие определенной связи между переменными (b) и (с).

Таким образом, человеческое общество в результате промышленной революции переходит в качественно иное состояние, именуемое индустриальной цивилизацией. Скорость социальных изменений возрастает в колоссальной степени, учитывая, что объем их и качество резко возрастают, а время, в течение которого они протекают, сокращается до полутора-двух столетий. В то же время объективность требует обратиться и к негативным последствиям индустриальной революции. Нравится нам это или нет, но один из основных принципов диалектики гласит, что за все приходится платить. Наряду с бесспорными благами, которые принесла человечеству промышленная революция, она помогла появиться на свет (и тоже в колоссальных объемах) орудиям смерти, чья "производительность" тоже подпала под общее действие закона экономии времени. Да, в сущности, и сами блага оказались не так уж и бесспорны: стимулируя производство все больших и больших объемов продуктов и товаров, вырабатывая у потребителя привычку к благам и стремление к приобретению все большего их количества, эпоха промышленной революции подвела человечество к порогу катастроф планетарного масштаба. Если даже отвлечься от вполне реальной опасности самоуничтожения в термоядерном пожаре, то уже становится невозможным закрыть глаза на то, как ненасытный молох индустрии требует для своего пропитания все большего количества ресурсов — сырьевых и энергетических. И человек, вооруженный орудиями огромной мощи, предпринимает напряженные усилия, чтобы прокормить его, превращаясь в серьезный геологический фактор и рискуя подорвать саму основу собственного существования — природу. Другими словами, именно результаты промышленной революции заставляют новыми глазами взглянуть на сущность социально-исторической эволюции, о чем мы и вели речь в первом параграфе данной главы.

В то же время этот возрастающий дефицит всех видов сырья, энергии (и даже — в определенном смысле — человеческих ресурсов), видимо, и послужил одним из главных факторов, обусловивших возникновение и развитие третьей из рассматриваемых нами революций — *научно-технической*. Уже первые ее плоды ощущаются как подлинное благо. Та часть человечества, которая проживает в странах, попавших в сферу влияния этой революции, кажется, навсегда избавилась от страха перед призраком голодной смерти, так долго маячившего на историческом горизонте (вспомним зловещего провидца Мальтуса!). Население этих стран вообще в изобилии обеспечено продуктами первой необходимости (как, впрочем, и второй, и третьей). Но главное здесь состоит, пожалуй, в том, что наука, которая раньше была, скорее, бесполезной роскошью, нежели реальной необходимостью, превратилась в действительно производительную силу общества и поэтому стала рекрутировать в свои ряды все большее число людей. Доля населения, профессионально занятого наукой, растет. А это, в свою очередь, требует и соответствующего информационного обеспечения. Сама НТР расширяет для этого материальные возможности. Если промышленная революция прежде всего "удлинила руки" человека, во много раз нарастила его мускульную мощь, то НТР уже существенно расширила возможности человеческого интеллекта, создав машины, приспособления и приборы, практически неограниченно увеличившие емкость памяти и в миллионы раз ускорившие элементарные процессы переработки информации.

Это и создало предпосылки к тому, чтобы на мир обрушилась *информационная революция*. Завершив к началу 80-х годов массовое обновление основных фондов (ориентированное главным образом на цели энерго- и ресурсосбережения), экономика наиболее развитых стран сместила главный акцент на автоматизацию и компьютеризацию всех производственных процессов, в том числе и управления. Основой этого процесса становится электронная информация и развитие на ее базе автоматического производства.

Если попытаться сформулировать суть одного из важнейших аспектов этой революции, то он, видимо, состоит в том, что именно она превращает информацию (практически любую!) во благо, доступное для массового потребления — подобно тому, как промышленная и научно-техническая революции делают массово доступными материальные блага. Владение и пользование знаниями перестают быть привилегией избранных.

Зародышем, из которого пятьсот с лишним лет спустя вызрела информационная революция, был печатный станок Иоганна Гуттенберга. До этого времени информация, то есть обмен сведениями, знаниями, хотя и играла очень важную роль в жизни человека, но сочилась по разрозненным каплям. Знания, умения и навыки передавались, главным образом, изустно и "вприглядку" — от отца к сыну, от учителя к ученику, от поколения к поколению. Чтение, т.е. процесс получения информации через материального посредника, носителя этой информации, зафиксированной в знаковой системе, было уделом сравнительно небольшой части человечества. Объективно, помимо прочих причин (таких, например, как дороговизна материала — вплоть до появления сравнительно дешевой бумаги) широкому распространению грамотности препятствовала слишком низкая производительность труда переписчиков книг. (Так что манускрипты и инкунабулы были раритетами не только сегодня, но и в саму эпоху их изготовления.) Именно печатный станок помог соединиться этим информационным каплям в ручеек — поначалу слабый, тонкий, но с течением столетий растекавшийся во все более полноводную реку.

Тем не менее, потребовалось полтысячелетия, прежде чем эта река разлилась в море и стала коренным образом влиять на все условия существования человечества, переводя их в качественно иное состояние, которое сегодня все чаще именуют информационным обществом (хотя в социологии при определении такого общества пока еще чаще употребляется термин *постиндустриальное*). Человеческая цивилизация обладает сегодня гигантским информационным потенциалом. Под информационным потенциалом мы понимаем совокупность всех знаний (независимо от того, были ли они когда-либо использованы на практике), накопленных за время существования homo sapiens. Среди этих знаний имеется, вероятно, немало бесполезных (хотя кому дано знать, не обернутся ли какие-то из них завтра бесценными сведениями?). В то же время какая-то часть знаний, накопленных людьми на этом тернистом пути, оказалась безвозвратно утраченной, и с этим уже ничего не поделаешь. Но ведь и тот огромный объем, что сохранился, слишком долго существовал (да во многих отношениях и поныне существует) в первозданном хаосе, являясь в определенном смысле "нераздельной собственностью" многочисленных разрозненных общностей, групп и отдельных индивидов. Люди долгое время не придавали этому значения, не умея отделить главное от второстепенного, не занимаясь поисками результативных способов долговременного хранения, сопоставления, эффективной переработки, анализа и широкого распространения информации. Огромные ее объемы, терпеливо и неторопливо накапливаемые многими поколениями, слишком часто оказывались вдруг на краю пропасти небытия, а нередко и безвозвратно исчезали в этой пропасти — когда умирал последний носитель этой информации, не успев ни с кем поделиться, или сгорал на костре фанатиков единственный экземпляр рукописи... Но и сегодня, будучи зафиксированной во множестве книг, эта сокровищница знаний остается чем-то вроде мифического лабиринта, ждущего своей ариадниной нити. Те, кому в данный момент позарез нужна информация, могут растерянно и недоумевающе пожимать плечами, не зная, где ее искать, а порою просто не догадываясь о ее существовании. Часто от этого проигрывает все человечество, ибо остаются нереализованными тысячи плодотворных идей или же драгоценное время талантливого человека расходуется на то, чтобы вновь и вновь "изобретать велосипеды".

Информационная революция как раз и направлена на то, чтобы разрешить это глобальное противоречие: с одной стороны, НТР, вследствие того, что усилилось действие закона перемены труда, резко повысила спрос на знания; с другой стороны, огромная масса населения даже в развитых странах (не говоря уже о тех, что существенно поотстали в этом марафоне) оказывается просто не в состоянии освоить в требуемом объеме колоссальную массу информации (добытой, отметим, другими), одновременно все более остро нуждаясь в ней.

Опираясь на сказанное, можно сделать некоторые общие выводы относительно того места и значения, которые имели глобальные революции в истории человеческого общества. Нетрудно убедиться, что все они имели интернациональный общечеловеческий характер и неотвратимо распространялись по земному шару. Э.А. Араб-Оглы отмечает, что "каждый из этих революционных переворотов в развитии производительных сил общества был прологом новой эпохи во всемирной истории и сопровождался глубокими необратимыми изменениями в экономической деятельности общества. Каждая революция порождала новые отрасли общественного производства (сначала сельское хозяйство, затем промышленность, а теперь сферу научно-информационной деятельности), которые со временем превращались в доминирующие, и общество начинало уделять им очень много сил и внимания".

Социальные последствия, общие для всех глобальных революций, можно было бы свести к следующим основным моментам. (1) Каждая из них вела к резкому, многократному возрастанию производительности человеческого труда в сравнительно короткие (по сравнению с предшествовавшим периодом социально-исторического развития) сроки. (2) Все они сопровождались огромным ростом материального, вещного богатства общества. (3) Существенно углублялось разделение труда, возникало множество качественно новых видов профессиональной деятельности и, как результат этого — массовое перемещение самодеятельного населения из традиционных в новые отрасли материального и духовного производства. (4) В ходе технологических революций многие виды занятий, считавшихся прежде бесплодными и праздными, превращались в наиболее продуктивные и значимые. (5) В результате этих революций происходили глубокие изменения в образе жизни людей. (6) Каждая из этих революций вела, в конечном счете, к возникновению нового типа цивилизации.

**Индустриальное общество**

Индустриальное общество, как мы уже не раз упоминали, является продуктом индустриальной (промышленной) революции. Процесс развития индустриальной революции от ее зачаточных форм (относящихся, как мы помним, к концу XVIII столетия) до возникновения мощных индустриальных держав можно было бы назвать одним коротким термином — *индустриализация*. Это процесс непрерывного экономического роста, являющегося следствием приложения неодушевленных источников энергии к механизации производства. Первоначально индустриализация принимала форму фабричного промышленного производства, позднее распространившись также на сельское хозяйство и сферу услуг. В сравнении с доиндустриальной организацией она вобрала в себя весьма глубокое разделение труда, новые социальные производственные отношения между собственниками капитала, менеджерами и рабочими, урбанизацию и географическую концентрацию индустрии и населения, и изменения в структуре занятости.

Вообще сам термин "индустриальное общество" ввел в научный оборот еще Анри Сен-Симон. В современной же социологии эту концепцию наиболее плодотворно развивали Р.Дарендорф, Р.Арон, У.Ростоу, Дж. Белл. Современные теоретики утверждают, что укоренившееся в традиционной социологии отождествление индустриального общества с капиталистическим не совсем правомерно. Капиталистическое общество — это, скорее, частный случай индустриального, где индустриальное производство, будучи преобладающей формой экономической организации, находится в частных руках, а предприниматель чаще всего являет собою в одном лице и собственника, и главного субъекта управления трудовым процессом. Однако, говорят они, такое совмещение не может быть вечным и носит, скорее, временный характер.

Каковы же определяющие характеристики индустриального общества? По мнению Р. Арона, таковыми следует считать: (1) создание национальных государств, сплачивающихся вокруг общего языка и культуры; (2) коммерциализация производства и исчезновение экономики пропитания; (3) господство машинного производства и реорганизация производства на фабрике; (4) падение доли рабочего класса, занятого в сельскохозяйственном производстве; (5) урбанизация общества; (6) рост массовой грамотности; (7) предоставление избирательных прав населению и институционализация политики вокруг массовых партий; (8) приложение науки ко всем сферам жизни, особенно к индустриальному производству, и последовательная рационализация социальной жизни.

Мы не будем подробно останавливаться на каждой из этих характеристик, а просто попытаемся описать индустриальное общество в соответствии с тем, как это делает известный американский футуролог А. Тоффлер. Поскольку ядром индустриальной цивилизации выступает машинное производство, массовое и сильно специализированное по своей сути, то, отталкиваясь от этого качества, мы в принципе можем описать и всю индустриальную цивилизацию в самых разнообразных ее аспектах. Для того, чтобы дорогие по своей стоимости машины быстрее окупились, их лучше сосредоточить в одном месте (чтобы быстрее получить целостный законченный продукт, чтобы сэкономить на складских помещениях, транспортировке отдельных узлов и деталей по линии обработки и сборки и т.п.). Так что специализированное машинное производство должно быть крупным по самой своей природе.

Специализация машинного производства воспроизводит себя во всех других сферах и структурах общественной жизни. В силу достаточно высокого уровня занятости родителей на производстве снижается роль семейного воспитания и возрастает роль общественной "индустрии" воспитания и образования (последнее, начиная с определенной ступени, специализировано изначально). Специализируется здравоохранение, которое в значительной степени сосредоточивается в крупных "фабриках" по лечению болезней — больницах и клиниках. Специализируются правоохранительные органы, ибо в крупных городах преступники уже не могут быть на виду, как это было в сельской местности в эпоху традиционного общества. Для объединения всех этих узко специализированных элементов и узлов в единую систему требуются специализированные интеграторы — управленческая элита (высшая и средняя), административные органы, торговые фирмы и т.п. При этом вся система управления и интеграции выстраивается по образу и подобию фабрично-заводской иерархической бюрократии.

Специализация производства предъявляет высокие требования к его стандартизации. И эта характеристика опять же проецируется на все стороны общественной жизни. Наряду с тем, что в различных концах страны и мира производится одинаковая продукция, стандартизируются меры весов, цены и денежные единицы. В значительной степени стандартизируются образы и описываемые факты — продукты производства новой гигантской отрасли — *масс-медиа* или средств массовой информации. Стандартизируется тип семьи, которая почти повсюду становится *нуклеарной*, ибо, во-первых, семья перестает быть производственной единицей, во-вторых, уровень жизни позволяет поддерживать достаточно высокие жизненные стандарты, не прибегая к поддержке многочисленных родственников, а старикам — не опираясь на экономическую помощь детей, в-третьих, расширенную семью патриархального типа трудно перевозить из города в город при смене места работы.

Исходя из требований крупного машинного производства, существенно повышается уровень требований к *синхронизации* деятельности людей. Единый ритм, задаваемый на производстве взаимосвязью машин и рабочих мест, распространяется на всю социальную машину: на транспорте — четкое расписание движения, с заданной периодичностью выходят газеты, теле- и радиопередачи, в школах и вузах — звонки, в больницах — одинаковое время приема пищи и т.п.

Разумеется, ни один производитель не в состоянии потребить сам всю производимую им продукцию (заведомо специализированную), а, кроме того, для удовлетворения своих потребительских запросов ему необходимо производить как можно больше, чтобы получить взамен продукцию, выпускаемую другими производителями. В результате резко усиливается *отделение производства от потребления*. Все это расширяет сферу действия рыночных механизмов.

Массовый характер производства взламывает границы маленьких феодальных и полуфеодальных государств с их таможенными барьерами. Это диктуется и тем, что для производства массовой продукции требуется все большее количество сырья. Цивилизация все глубже и масштабнее опустошает природные ресурсы (в принципе невозобновимые в рамках жизни одного и даже нескольких поколений людей). Наряду с непрерывным поиском все новых рынков сбыта продукции идет не менее настойчивый поиск и освоение новых источников и рынков сырья.

Основная область противоречий при анализе индустриального общества сосредоточивается на вопросе, являются ли такие общества сотрудничающими или конфликтными, приспосабливающимися или саморазрушающимися. В XIX столетии Г. Спенсер и Э. Дюркгейм подчеркивали согласующую, интегративную природу разделения труда в индустриальном обществе. Аналогичным образом структурный функционализм трактовал индустриальное общество как высоко дифференцированную и согласованную социальную систему. Напротив, марксистские социологи рассматривали индустриальное общество как изначально конфликтное, указывая на противоречивые интересы представителей наемного труда, с одной стороны, и капиталистических собственников и менеджеров — с другой. В то время как социологи немарксистских школ трактовали и капитализм, и социализм как индустриальные общества, марксисты обычно рассматривают индустриальное общество как специфичное только для капитализма, подчеркивая при этом сущностно эксплуататорскую природу капиталистических отношений. Однако по трактовке марксистов, технологический базис машинного производства в индустриальном обществе присущ определяющим характеристикам капитализма, именно — отделению рабочего от средств производства товаров вследствие наемного труда и реализации экономического прибавочного продукта в форме прибылей. Кризисы капиталистического производства имеют своим результатом классовую борьбу и появление империализма.

Разумеется, не все концепции индустриального общества были сформулированы в таких острых противопоставлениях сотрудничества и конфликта. К примеру, социолог М. Вебер и экономист Дж. Н. Кейнс признавали нестабильность капиталистического рынка, не принимая в то же время марксистского анализа. Вебер признавал нестабильность конкурентного капитализма и дисциплину фабричного производства, отрицая, однако, что социализм смог бы полностью избежать социологических характеристик индустриализма. Кейнс в 1936 году утверждал, что базовой проблемой делового цикла (которая, по его мнению, могла быть успешнее разрешена через государственное обеспечение программ общественных работ, нежели путем классового и военного конфликта) является неадекватный совокупный потребительский спрос. Дискуссия о роли государства в отношении к кризису индустриального капитализма до сих пор остается центральной в большинстве современных социологических анализов.

Существует определенная *логика индустриализации*, в соответствии с которой страны и народы, вступившие на этот путь, в конечном счете, независимо от исходного исторического, этнического, культурного и религиозно-идеологического фундамента, от социально-политического устройства, неизбежно приобретают схожие характеристики. Другими словами, чем выше индустриализированы общества, тем больше тяготеют они к единообразию индустриального порядка.

Этот тезис, получивший в социологии название *тезиса конвергенции*, утверждает, что процесс индустриализации продуцирует общие и единообразные политические и культурные характеристики обществ, которые до индустриализации могли иметь весьма различающееся происхождение и социальные структуры. Все общества, в конечном счете, движутся к общей точке, поскольку индустриализация для своего успешного осуществления требует выполнения определенных — одних и тех же — условий. К таким требованиям относятся: (1) глубокое социальное и техническое разделение труда; (2) отделение семьи от предприятия и рабочего места; (3) формирование мобильной, урбанизированной и дисциплинированной рабочей силы; (4) определенная форма рациональной организации экономических расчетов, планирования и инвестирования. Теория индустриальной конвергенции предполагает, кроме того, что, в соответствии с "логикой индустриализации", все индустриальные общества будут иметь тенденцию к секуляризации, урбанизации, повышенной социальной мобильности и демократии. Тезис конвергенции, таким образом, связан, с одной стороны, с "теорией конца идеологии" — в предположении, что индустриальное общество будет основано на новой форме консенсуса, а с другой стороны, — с развитием теории, которая рассматривает западное общество как единственную подходящую модель для быстрого экономического прогресса.

И действительно, на протяжении ХХ века, особенно во второй его половине, мы можем наблюдать, как индустриальный порядок организации промышленного (да и сельскохозяйственного) производства, сложившийся в западных обществах, быстро распространяется и внедряется в ткань социальной жизни многих обществ, испокон века имевших принципиально иные уклады. На примерах наиболее продвинутых обществ Азии и Африки можно убедиться в справедливости многих положений тезиса конвергенции: новый порядок производит социальные изменения не только в сфере экономики, технологии и организации производства, но и влечет за собой изменения в большинстве других областей, придавая им качественное своеобразие, присущее Западу. Досуговые занятия, стиль одежды, формы сервиса, манеры поведения, рациональная архитектура деловых зданий — все это так или иначе выстраивается по западным образцам, создавая основу для взаимного понимания и узнавания и опровергая знаменитую фразу английского поэта времен воинствующего колониализма. Даже господствующая "ячейка общества" — супружеская нуклеарная семья — и как социальный тип, и как собрание определенных ценностей, — стала, по мнению ряда исследователей этой проблемы, "одним из наиболее удачных экспортов из Западного мира. Она быстро продвинулась в Азию и Африку и становится сегодня универсальным феноменом".

Правда, необходимо отметить и ряд теоретических проблем, связанных с тезисом конвергенции. (1) Неясно, должны ли все общества предполагать наличие общей формы индустриализации или же значительные институциональные изменения совместимы с общей индустриальной базой. (2) Сохраняется неопределенность в вопросе о том, являются ли причиной социальной конвергенции само возникновение крупных промышленных предприятий, индустриализация как процесс или же определенные технологические условия производства. В последнем случае довод принимает форму незрелого технологического детерминизма, трактующего социальный контекст индустриализации в прямой зависимости от промышленной техники. (3) Не все индустриальные общества конвергируют к единому образцу. (4) Некоторые социологи доказывают, что характеристики индустриального общества прямо аналогичны характеристикам капитализма. Поскольку социальная конвергенция имеет место, она может быть объяснена, скорее, господством капиталистических отношений, нежели процессами индустриализированного производства как такового. (5) Тезис конвергенции был типичным образцом оптимистического анализа индустриального общества, характерного для социологических трактовок 1960-х гг. Последовавший за этим опыт промышленного спада, инфляции и безработицы в определенных индустриальных экономиках продемонстрировал, что региональная несбалансированность и чередование экономических пиков и спадов могут создавать в рамках индустриальных обществ существенные разновидности развития.

Последовательным развитием системы идей индустриального общества стала теория постиндустриального общества. Это понятие было сформулировано в 1962 г. Д. Беллом, который позднее развил и подытожил эту концепцию в изданной в 1974 г. работе "Приход постиндустриального общества". Наиболее краткой характеристикой такого типа цивилизации могло бы послужить представление об *информационном обществе*, ибо ядром его является быстрое развитие информационных технологий. Если индустриальное общество является результатом индустриальной революции, то постиндустриальное общество — продукт революции информационной.

Д. Белл исходит из того, что если в доиндустриальных и индустриальных обществах осевым принципом, вокруг которого строятся все социальные отношения, является собственность на средства производства, то в современных обществах, доминирующих в последней четверти ХХ века, место такого осевого принципа все чаще начинает занимать информация, точнее совокупность ее — накопленные к этому моменту знания. Эти знания выступают источником технических и экономических инноваций и в то же время становятся исходным пунктом формирования политики. В экономике это находит свое отражение в том, что удельный вес и значение собственно промышленного производства как основной формы экономической активности существенно снижается. Оно вытесняется *сервисом и производством информации*.

Сервисный сектор в развитых странах вбирает в себя едва ли не половину занятого населения. Что же касается информационного сектора, к которому "причисляются все те, кто производит, обрабатывает и распространяет информацию в качестве основного занятия, а также кто создает и поддерживает функционирование информационной инфраструктуры", то он быстро увеличивается как в размерах, так и в росте социального влияния.

Таким образом, в обществе развертывается процесс, именуемый *деиндустриализацией*. Значение обрабатывающего производства в ряде индустриальных обществ представляется приходящим в упадок, когда оценивается с учетом его доли в общем объеме продукции и удельного веса занятого в нем населения. Отчасти это относительное снижение просто отражает рост общего объема продукции и занятости в секторе обслуживания, которые изменяют соотношение производства и обслуживания. Изменение занятости отражает, кроме того, внедрение трудосберегающих технологий, которое уменьшает объем занятости в производстве для любого данного выпуска продукции.

Вообще структура занятости в постиндустриальном обществе имеет тенденцию к дальнейшему снижению доли работников аграрного сектора, а также уменьшению удельного веса занятых в индустриальном секторе. Одновременно идет быстрый рост занятости в сфере обслуживания (достигающей в некоторых странах половины трудоспособного населения) и в сферах, связанных с информационными технологиями. Тот факт, что на смену собственности на средства производства в качестве осевого принципа социальной структуры приходит знание (информация), ведет, по сути, к возникновению новой страты (Белл именует ее интеллектуальным классом) и возрастанию ее роли в жизни общества.

Разумеется, сфера материального производства — ни в аграрном, ни в индустриальном секторах — не может утратить своего важного значения в жизни общества. В конечном счете, та же научная и вообще информационная деятельность нуждаются во все возрастающем объеме оборудования, а занятые в ней люди должны каждый день питаться. Речь идет лишь о соотношении численности занятых в том или ином секторе, а также его эффективности.

Таким образом, в цивилизации постиндустриального типа главным богатством выступает не *земля* (как в традиционном, аграрном обществе), не *капитал* (как в индустриальной цивилизации), а *информация*. Причем, одна из ее особенностей, в отличие от земли и капитала, такова, что она не ограничена, в принципе все более доступна каждому и не уменьшается в процессе ее потребления. К тому же она сравнительно недорога (ибо невещественна), а средства ее хранения и обработки становятся все более дешевыми в производстве и одновременно возрастает их эффективность.

Техническим базисом информационного общества выступает развитие компьютерных технологий и средств коммуникаций. Современные средства хранения, переработки и передачи информации позволяют человеку (разумеется, обладающему необходимыми знаниями) практически мгновенно получить требуемую информацию в любой момент из любой точки земного шара. Невообразимый по масштабам объем информации, накопленный человечеством и продолжающий нарастать лавинообразно, циркулирует в современном обществе и впервые в истории начинает выступать не просто в качестве социальной памяти (например, в книгах), а уже как действующий инструмент, как средство принятия решений, причем достаточно часто — без непосредственного участия человека.

Основными формами труда во все большей степени становятся символические формы — научные исследования, экономический анализ, программирование. Многие социологи утверждают, что на смену пролетариату как одному из двух основных классов индустриального общества постепенно приходит *когнитариат* (от англ. *cognition* — знание, познание). Постепенно размывается разделение труда на "голову" и "руки". Кристаллизуется новый тип работника: творческая личность, обладающая достаточно большим запасом знаний и умений, чтобы быстро воплотить идею в жизнь. Одновременно преодолевается жесткая синхронизация (совместный труд в одном и том же месте по единому временному плану), столь характерная для индустриального общества. Она, разумеется, сохраняется, даже в чем-то усиливается, но становится все чаще уделом машин и даже — благодаря компьютерам — делается еще более четкой и быстрой. Что же касается человека, то он постепенно высвобождается из-под гнета синхронизации. Все в большей степени распространяется работа по гибкому графику.

**Типология обществ**

Мы видим, что та типология обществ, которую мы привели в начале предыдущего параграфа, отвлекается не только от исторических деталей, но также и от этнической и культурной специфики этих обществ. Именно этим и должен в принципе характеризоваться социологический анализ. По выражению П.Сорокина, "в отличие от истории и других *индивидуализирующих* наук, социология является *генерализирующей* наукой", поскольку "...изучает свойства надорганики, которые повторяются во времени и пространстве, то есть являются общими для всех социокультурных феноменов... или для всех видов данного класса социокультурных феноменов". Другими словами, социологическая наука имеет дело со стандартизованными социальными объектами и явлениями, отыскивая во множестве самых разнообразных социальных явлений типовые черты, схожие для разных стран и народов, находящихся на одном и том же уровне социального развития.

В этом смысле вряд ли парадигма локальных цивилизаций, рассмотренная в третьем параграфе первой главы, будет полезна для социологического анализа, поскольку она подчеркивает не общее, а особенное, специфическое. Нас же, повторяем интересуют социальные изменения, типовые для всех стран и народов, независимо от того, когда именно они происходят.

Вначале попытаемся уяснить, в чем вообще состоят основные отличия экономически развитых обществ — т.е. тех, которые называются в обыденной речи "современными", от "отсталых", слаборазвитых. Это позволит нам бросить общий социологический взгляд на характер и масштабы социальных изменений, происшедших в первых по сравнению со вторыми. Для такой цели, вероятно, проще всего было бы произвести историческое сопоставление некоторых сторон жизни "современных обществ" с тем, что было характерно для них же, скажем, 200-300 лет назад.

Начнем с *демографических* характеристик. Численность и плотность населения большинства продвинутых обществ на порядок выше, нежели у их исторических предшественников. Например, к концу XVIII века население Англии и Уэльса составляло 5,2 миллиона человек. В середине 80-х гг. нынешнего века эта цифра достигла 56 миллионов. Налицо более чем 10-кратный рост за сравнительно короткий исторический период. В чем состояли его основные причины? В 1750 году на 1000 человек населения приходилось в Англии и Уэльсе 35 рождений и 30 смертей, в то время как к 1950 г. эти цифры сократились соответственно до 16 рождений и 12 смертей. Здесь мы имеем дело с явлением, именуемым в социологии *демографическим переходом*.

Суть его состоит в том, что доиндустриальные общества характеризовались высокими показателями как смертности, так и рождаемости. На первой стадии перехода показатели смертности начинают падать (достаточно отметить, что 300 лет назад средняя продолжительность жизни, например, в той же Англии составляла чуть более 30 лет, сегодня она перешагнула далеко за 70). Такое становится возможным, прежде всего — в связи с улучшением санитарных условий, медицинского обслуживания и стандартов здоровья, качества питания, да и просто — благодаря увеличению доступного все большему числу людей необходимого объема калорийной пищи и более благоприятных общих условий жизни. Поскольку показатель рождаемости в течение какого-то времени по инерции остается высоким относительно упавшего показателя смертности, происходит довольно быстрый рост размеров популяции.

На второй стадии целый ряд факторов — изменения в социальных аттитюдах, появление дешевых форм контрацепции, возрастание жизненных экспектаций — создают социальное давление в направлении снижения численности семей и уменьшения их плодовитости. О чем здесь идет речь? В обществах с высоким уровнем смертности (прежде всего детской) большинство населения всегда стремится иметь побольше детей, чтобы хоть часть из них выжила. Те, кому не удалось создать семьи, считались не совсем полноценными членами общества. Семьи, не имевшие детей по не зависящим от них причинам, вызывали сочувствие, малодетные семьи — осуждение со стороны общественного мнения. Овдовевшие в детородном возрасте сплошь и рядом стремились к новому брачному союзу. Дети рассматривались (самими же родителями) прежде всего как потенциальная рабочая сила и средство экономической поддержки в старости. Дети не были окружены таким вниманием и заботой, как в современном обществе, и рано начинали трудовую жизнь. С изменением экономических и социальных условий существования, с общим повышением уровня жизни изменяется и отношение к ним: каждый ребенок получает гораздо больше внимания как со стороны собственных родителей, так и со стороны общества в целом. Если раньше многодетные семьи были правилом, а малодетные — скорее, исключением, то теперь картина изменяется в прямо противоположном направлении.

Популяции передовых урбанистических индустриальных обществ постепенно стабилизируются на уровне достаточно низких показателей как рождаемости, так и смертности. В результате динамика изменения человеческой популяции формируется в виде S-образной кривой, отражающей переход от одного типа демографической стабильности с высокими показателями рождаемости и смертности к другому типу плато — с низкими показателями рождаемости и смертности.

Серьезные социальные изменения происходят и во всех других областях жизнедеятельности общества. Отталкиваясь от изложенной выше концепции индустриального общества, разработанной Р. Ароном в его работе "Индустриальное общество: Три эссе по идеологии и развитию", мы остановились на восьми основных определяющих *параметрах*, с помощью которых можно было бы провести сравнительный анализ специфических характеристик каждого из обществ:

***Характер общественного устройства***. Мы имеем здесь в виду тот тип социальной организации общества в целом, который был бы наиболее адекватным, а потому наиболее часто встречающимся (типовым) для данного уровня развития.

***Характер участия членов общества в управлении***. Степень причастности большинства взрослых дееспособных членов общества и отдельных его частей к выработке и принятию решений, обязательных для исполнения всеми.

***Господствующий характер экономических отношений***. Это, по сути, развернутая характеристика того, что в марксовой теории именуется "производственными отношениями".

***Общий характер организационно-технологического уровня***. Здесь дается общее описание уровня развития производительных сил и способов их организации. Речь идет, главным образом, о тех переменах в орудиях труда, источниках энергии и технологических циклах, которые совершаются при переходе от одной цивилизации к другой.

***Характер поселений***. Распределение наличного населения по различным типам сельско-городского континуума, создающее существенные различия в условиях и образе жизни.

***Структура занятости***. Наиболее общая характеристика общественного разделения труда — распределение работоспособных членов общества по четырем основным секторам обеспечения жизнедеятельности общества: *аграрный* (сельскохозяйственный), *индустриальный* (в доиндустриальных обществах — ремесленный), *сервисный* (обслуживание), *информационный*.

***Уровень и масштабы образования***. Развитие института образования (формального и неформального) и его влияние на характер и темпы социальных изменений.

***Характер развития научных знаний***. Развитие науки как самостоятельного социального института и связь его с другими институтами общества.

Разумеется, при проведении более обстоятельного изучения социальных изменений, происходящих при переходе обществ от одного типа цивилизации к другому, нам потребовалось бы ввести в рассмотрение гораздо большее число характеристик, добавив сюда исследование изменений, происходящих в *принципах социального структурирования,* *характере взаимодействия с окружающей природной средой, роли и месте религии в социальной жизни, институте брака и семьи* и др. Однако это, как нам кажется, существенно загромоздило бы наш анализ, поэтому мы ограничимся восемью приведенными выше.

Для наглядности мы свели краткие резюме социальных изменений по всем восьми параметрам и четырем типам цивилизаций в одну общую матрицу (см. табл. 5.1). Рассмотрение данных ее можно проводить как по столбцам (в этом случае мы получим относительно целостную характеристику каждого из типов обществ), так и по строкам (что даст нам возможность последовательного сравнения изменений от одной цивилизации к другой по каждому из параметров). Отметим, что последний столбец этой таблицы отражает, главным образом, *тенденции*, поскольку зрелое постиндустриальное (информационное) общество — в значительной степени дело будущего, и некоторые его черты можно рассмотреть в жизнедеятельности наиболее продвинутых обществ лишь при тщательном анализе.

**Характер общественного устройства.** В ***примитивном обществе*** социальная организация создается на основе родовой общины. Напомним, что в силу господствующего в этот период материнского права понятием "*род"* обозначается круг родственников по материнской линии (имеющих общую прародительницу), которым запрещено вступать между собою в брачно-половые связи. Вероятно, именно необходимость поисков брачных партнеров вне своего рода обусловливает необходимость более или менее постоянного взаимодействия нескольких родов, расположенных в большей или меньшей территориальной близости. Система таких взаимодействий образует *племя*74. Необходимость поддержания постоянных контактов, вероятно, оказывает влияние на общность языка. Постепенно складывается также определенный уровень хозяйственных связей. Тем не менее, социальная организация здесь не поднимается выше уровня племенных союзов (образуемых, главным образом, для борьбы с каким-то общим врагом и распадающихся после того, как опасность миновала). В более сложных типах общественной организации просто не возникает необходимости: этого не требуют ни численность населения, ни уровень разделения труда, ни регулирование хозяйственных связей.

**Типы обществ и критерии их различия**

В ***индустриальном*** обществе, в период преодоления феодальной раздробленности, на основе капиталистических экономических связей, образования внутренних рынков из различных племен и народностей складываются нации. *Нация* — это самый высокий из известных нам на сегодняшний день уровней исторических общностей людей; она характеризуется единством языка (во всяком случае — литературного), общностью территории, экономических связей, культуры. Возникновение четко очерченных границ диктуется требованиями протекционизма, защиты национального предпринимательства от интервенции извне. Новейшая история фиксирует множество дипломатических, военных и иных акций со стороны всех государств, направленных на закрепление территориальных очертаний государства, их признание со стороны внешних партнеров, надежную охрану.

Мы можем попытаться проследить, каковы тенденции социальных изменений отмеченных здесь социальных институтов в тех продвинутых обществах, где в наибольшей степени проявляются черты будущей постиндустриальной цивилизации. Государства как господствующий тип социальной организации пока еще не утрачивают своей роли и значения. Однако мы наблюдаем усиление "прозрачности" границ (ослабление пограничного контроля и упрощение визовых правил для государств Западной Европы и Северной Америки, введение единых и гораздо менее жестких таможенных правил и т.п.). Кроме того, постепенно усиливается роль так называемых наднациональных, надгосударственных образований — таких как ООН, ЮНЕСКО, ОАГ, НАТО, СБСЕ, "Общий рынок", МВФ и т.д. Причем, чем выше уровень развития того или иного общества, тем больше степень его вовлеченности в эти международные организации, которые в то же время все активнее принимают участие в направлении развития менее развитых обществ. Похоже, что мы уже сегодня, на рубеже тысячелетий, становимся свидетелями начала слияния народов и наций во все более крупную социальную суперсистему, гигантское единое общество — *человечество*.

**Характер участия членов общества в управлении его делами.** Предполагается, что каждый из членов социальной организации должен вносить тот или иной вклад в выработку и принятия управленческих решений, оказывающих влияние на их жизнь. Однако масштабы этого вклада, равно как и механизмы его реализации, существенно меняются от одного общества к другому. Наиболее разнообразны формы *участия*75 в ***примитивном обществе***. Хотя вряд ли вызовет сомнение, что там они носят относительно прямой, хотя и слабо организованный, неупорядоченный, спонтанный характер. Во многом это связано с тем, что функции управления попадают в руки отдельных членов общины (вожаков, старейшин, вождей) на основе случайных факторов и исполняются непрофессионально, чаще всего, так сказать, "на общественных началах". Общепризнанных и постоянных механизмов отбора "элиты" еще не сложилось. В одних случаях все зависит от физической силы; в других решающим фактором является возраст и связанный с этим жизненный опыт; иногда — внешние данные, пол или же чисто психологические (например, волевые) черты. Описываются и случаи физического уничтожения лидера по истечении какого-то заранее оговоренного и освященного обычаем периода. Ясно одно: члены родоплеменной общины в гораздо большей степени, нежели когда-либо позднее, информированы об общем положении дел, и каждый из них может внести более весомый и реальный вклад в принятие управленческих решений по сравнению со своими отдаленными потомками.

Выше мы вкратце описывали механизмы социальных изменений, связанных с развитием профессионализма управленческой сферы в ***традиционном обществе***. Эта профессионализация, в сочетании с формированием института моногамной семьи и наследования, ведут к возникновению элиты, обособленной от остальной части общества. Возникновение института государства и права одновременно обусловливает возникновение политики как таковой и развитие политической сферы жизнедеятельности. Эта сфера, как и все другие, тесно вплетена во всю систему социальных отношений. В чем это выражается?

В частности, в том, что в Европе вплоть до ХХ века абсолютное большинство взрослых людей (в том числе — практически все жен-щины) находились в экономической и юридической зависимости от главы того семейства, к которому они принадлежали, поскольку именно семья составляла основную производственную единицу как в сельскохозяйственном, так и в ремесленном производстве. И только главы этих семейств могли рассматриваться как более или менее полноценные личности в системе взаимоотношений местного — общинного — самоуправления. Уровень государственного управления можно было вообще не принимать в расчет, поскольку оно всецело находилось в компетенции тех, кто принадлежал к меньшинству правящей элиты. Все остальные, даже будучи формально свободными, занимали в общине третьеразрядное положение, а возможно, и ниже.

***Индустриальное общество***, как единодушно отмечают большинство историков и философов, для своего свободного развития нуждается в максимальном развитии демократии: именно эта форма государственного устройства позволяет наиболее надежно производить своевременную и сравнительно безболезненную для экономики корректировку правового и политического пространства в соответствии с изменяющимися требованиями экономики.

Вместе с развитием индустриальной революции, постепенно, на протяжении всего XIX века, происходит трансформация гражданских условий существования общества. Этот процесс, хотя и достаточно стремительный по историческим меркам, тем не менее, занимает жизнь не одного поколения. Во всяком случае, всеобщее избирательное право (как право всех, независимо от пола и социального происхождения, взрослых людей, достигших 21 года, избирать и быть избранными в представительные органы хотя бы местного самоуправления) было введено в той же Англии только после Первой мировой войны. Но, так или иначе, доля членов общества, получивших доступ если не к управлению, то к участию в политической жизни, вместе с успехами индустриальной революции существенно возрастает — за счет женщин, более молодых и менее самостоятельных экономически.

Реализация демократии всегда требует более или менее активного участия членов демоса в политической жизни — прежде всего в электоральном процессе. Мы не будем затрагивать здесь возможностей манипуляции общественным мнением, давления, в той или иной форме оказываемого противоборствующими в предвыборной борьбе сторонами на его формирование. Ясно, однако, что одно дело, когда весь демос (или, выражаясь современным языком, *электорат*) состоит из нескольких десятков тысяч человек, и совсем другое — если в него входят сотни тысяч или даже миллионы. А именно такая ситуация складывается в ходе первого из рассматриваемых нами процессов индустриализации — формирования крупных национальных государств. Здесь для эффективной борьбы за власть уже необходимо, во-первых, привлечение средств массовой коммуникации (которые предстоит создать и основательно развить), поскольку без их использования фактически невозможно постоянное и массированное воздействие на общественное мнение. Во-вторых, требуется инструмент организационного обеспечения предвыборной борьбы; таким инструментом и оказываются *массовые политические партии*. Формирование же у граждан более или менее устойчивых политических ориентаций, аттитюдов, симпатий и антипатий предполагает достаточно длительное и устойчивое усвоение ими целого комплекса как элементарных, так и более сложных знаний, намерений и ориентаций различных политических сил, их реальных возможностей, выявление своих интересов и предпочтений, механизмов собственного участия в предвыборной борьбе и т.д.

Усвоение такого рода знаний наращивается исподволь, активные участники политической борьбы не жалеют средств на развитие этой своеобразной системы "политического образования", которая органически вплетена в ткань социального процесса индустриализации. Знаменитая ленинская фраза относительно того, что неграмотный человек стоит вне политики, лишь резюмирует многолетний опыт кропотливой и длительной работы многих различных партий по привлечению на свою сторону политических симпатий как можно большей части населения. И эта (нередко даже иногда помимо собственной воли и желания) вовлеченность все большей части населения в политические игры пусть даже в качестве пассивных участников, своеобразного "весового фона", бесспорно, оказывает свое влияние на повышение общего интеллектуального уровня общества.

Мы видим, что в соответствующей рассматриваемому параметру строке таблицы 5.1, в клетке ***постиндустриального общества*** стоит пробел (точнее, вопросительный знак). Действительно, мы пока затрудняемся резюмировать изменения, которые происходят в этой сфере в жизни современных продвинутых обществ. Вряд ли можно отнести к такого рода социальным изменениям снижение электоральной активности, в которой проявляется политическая апатия и снижение интереса значительной части граждан к сфере политики. Возможно, здесь процессы социальных изменений развиваются несколько медленнее и еще не успели выступить на поверхность и стать в достаточной степени отчетливо наблюдаемыми.

**Господствующий характер экономических отношений.** В ***примитивных*** ***обществах*** вряд ли можно говорить о сколько-нибудь значительном развитии экономики как таковой. Вплоть до аграрной революции уровень, до которого развиваются орудия труда и технология, не позволяет возникнуть в заметных масштабах *производству*, т.е. переработке природных продуктов в продукты труда, пригодные для дальнейшего непосредственного использования. Производство (если не считать таковым термообработку пищи) ограничивается здесь изготовлением простейших орудий лова и одежды, главным образом, для личного употребления. Отсутствие прибавочного продукта, а вследствие этого — невозможность возникновения частной собственности и товарного обмена не вызывают необходимости в развитии более сложных производственных отношений, делая их попросту бессмысленными. Хозяйство этого периода является в полном смысле этого слова *натуральным*, когда все, что производится, потребляется без остатка самим производителем и членами его семьи.

***Традиционное общество*** складывается одновременно с появлением прибавочного продукта, а следовательно, возникновением частной собственности и товарного обмена. Частная собственность остается господствующей на протяжении всего периода развития традиционного, а затем и индустриального обществ. Можно говорить лишь об изменении главного объекта ее в разные периоды. В рабовладельческой формации *главным объектом* частной собственности являются *люди*, в феодальной — *земля*, а в капиталистической — *капитал*.

Вследствие сравнительно низкого уровня развития производительных сил в различных производственных отраслях традиционных обществ (и прежде всего — в сельском хозяйстве) преобладает так называемая *экономика пропитания*76. Экономика пропитания, именуемая также "самодостаточной" или "естественной" экономикой, характеризуется следующими моментами. (1) Производственная единица производит, главным образом, для своего непосредственного потребления (а наиболее распространенной производственной ячейкой в традиционном обществе выступает крестьянская семья; в несколько меньшей степени это относится к мастерской ремесленника, также организуемой обычно в рамках семьи. (2) Эта единица в своем потреблении довольно слабо зависит от рынка; во всяком случае, непосредственно на рынок поступает лишь небольшая часть производимого продукта. (3) В ней складывается чрезвычайно слабая специализация или разделение труда. Это уже не совсем натуральное хозяйство, однако все же ближе к нему, нежели к коммерциализированному производству. Экономику пропитания рассматривают как типичную для докапиталистического периода развития. Она определяется слабым развитием экономического обмена. Конечно, реально все эти так называемые самодостаточные хозяйства фактически и покупают, и продают на рынке. Так что речь идет лишь об относительной доле прибавочного продукта, предназначенного для продажи или товарного обмена.

Напротив, одной из наиболее характерных черт ***индустриального общества*** является практически полная *коммерциализация производства*. В то время как в традиционном обществе на рынок поступает сравнительно небольшая доля производимого продукта, а остальное потребляется самими производителями, абсолютное большинство экономических единиц индустриального общества львиную долю своего продукта, если не весь его объем, производят именно для рынка; и на рынке же приобретают все, что им необходимо и для производительного процесса, и для личного потребления. В ходе индустриальной революции экономика пропитания исчезает или на какое-то время сохраняется для периферийных регионов, куда капитализм еще не проник.

Стержневой основой всех производственных (и не только производственных) отношений в индустриальном обществе становится частная собственность на *капитал*, который Маркс определил как "самовозрастающую стоимость". Колоссальный рост оборота, естественно, предполагает наличие высокоразвитой и надежной финансово-кре-дитной и денежной системы. И становление такой системы, и поддержание бесперебойного функционирования, и тем более развитие ее предполагают наличие достаточно большого (и все возрастающего) числа занятых в ней специально подготовленных людей. Такая подготовка сама по себе ведет к наращиванию и социального, и индивидуальных интеллектов, не говоря уже о совершающейся благодаря этому общей рационализации всей общественной жизни.

В ***постиндустриальном обществе*** господствующую роль играет уже не столько частная в чистом виде, сколько корпоративная и институциональная собственность на средства производства. Акционирование большинства сколько-нибудь крупных предприятий, тенденция которого наметилась еще во времена Маркса, в зрелом индустриальном обществе приобретает решающее значение. Акции, символизирующие отношения собственности, становясь ценными бумагами, существенно интенсифицируют общий процесс обращения капитала.

Однако основным признаком постиндустриального общества его теоретики считают перенос центра тяжести с отношений *собственности* как того стержня, вокруг которого складывались все общественные отношения в предшествующие эпохи, на *знания*, информацию77. Например, Олвин Тоффлер усматривает здесь основное отличие от той экономической системы, которая господствовала в индустриальном обществе, в *способе создания общественного богатства*. "Новый способ принципиально отличается от всех предыдущих и в этом смысле является переломным моментом социальной жизни"78 . Одновременно складывается суперсимволическая система создания общественного богатства, основанная на использовании информационных технологий, т.е. на использовании интеллектуальных способностей человека, а не его физической силы. Понятно, что в такой экономической системе способ производства должен быть основан, прежде всего, на знаниях.

По мере развития сервисного и информационного секторов экономики, богатство утрачивает то материальное воплощение, которое в аграрной цивилизации ему придавала земля, а в индустриальной (хотя и в несколько трансформированной форме) — капитал. Интересно, что, по мнению того же Тоффлера, возникновение в постиндустриальной цивилизации *новой — символической — формы капитала* "подтверждает идеи Маркса и классической политэкономии, предвещавшие конец традиционного капитала"79 .

*Основной единицей обмена* становятся уже не только и не столько деньги — металлические или бумажные, наличные или безналичные, — сколько *информация*. "Бумажные деньги, этот артефакт индустриальной эпохи, отживают свой век, их место занимают кредитные карточки. Некогда бывшие символом формировавшегося среднего класса, кредитные карточки теперь распространены повсеместно. На сегодняшний день (начало 90-х гг. — *В.А*.) в мире насчитывается около 187 млн. их владельцев"80 . Экспансия электронных денег в мировой экономике начинает оказывать все более серьезное влияние на давно установившиеся взаимосвязи — в условиях конкуренции со стороны частных компаний, оказывающих услуги по предоставлению кредита, начинает колебаться незыблемая прежде власть банков.

**Общий характер организационно-технологического уровня.** Жизнь ***примитивного общества*** вплоть до аграрной революции зиждется на добывании средств к жизни практически непосредственно из природы. Главные, если не исключительные занятия членов общества — это собирательство пригодных в пищу растений, плодов и кореньев, а также охота и рыбная ловля. Поэтому основными продуктами труда являются применяемые в этих промыслах орудия. Понятно, что орудия эти, равно как и инструменты для их изготовления, столь же примитивны, как и вся жизнь общества.

Кооперация членов общества проявляется, главным образом, в совместных действиях, в виде простого сложения физических сил, в крайнем случае — в элементарном распределении обязанностей (например, при загонной охоте). В одном из подстрочных примечаний в "Капитале" имеется ссылка на французского историка и экономиста Симона Ленге, который называет охоту первой формой кооперации, а охоту на людей (войну) — одной из первых форм охоты. При этом, как констатирует Маркс,

" Та форма кооперации в процессе труда, которую мы находим на начальных ступенях человеческой культуры, например, у охотничьих народов или в земледельческих общинах Индии, покоятся, с одной стороны, на общественной собственности на условия производства, с другой стороны — на том, что отдельный индивидуум еще столь же крепко привязан к роду или общине, как отдельная пчела к пчелиному улью" 81.

Бесспорно, разнообразие орудий труда в ***традиционных обществах***, особенно на достаточно зрелых стадиях развития, неизмеримо шире, а уровень технологий неизмеримо выше. Искусство ремесленников здесь иногда отличается такими достижениями, которые не всегда удается повторить даже с помощью современных технических средств. Однако, как мы уже говорили, социология, будучи "генерализирующей" наукой, проявляет интерес, прежде всего, к общим чертам, характерным для традиционной эпохи в целом. В контексте рассматриваемого вопроса таких общих моментов можно было бы отметить два.

Во-первых, следует отметить, что одной из причин существования отмеченного Уолтом Ростоу пределов увеличения выработки продукции на душу населения традиционного общества является использование в производительном процессе в качестве источника энергии исключительно или главным образом *мускульной силы* человека и животных. Можно было бы буквально по пальцам перечислить те сферы, где применяются неодушевленные источники энергии: энергия падающей воды (для вращения мельничного колеса), ветра (движение парусных судов или вращение того же мельничного вала).

Во-вторых, в качестве основной хозяйственной единицы на всем протяжении традиционной эпохи выступает, как мы уже упоминали, *семья, домашнее предприятие*82. В феодальном сельскохозяйственном производстве во главе группы домашних хозяйств стоял помещик, его отношения с домашними слугами и с крестьянами строились на принципах патернализма, по патриархальной модели. Далее по иерархии шли члены его семьи, управляющие хозяйством, слуги, затем — крестьяне. Наиболее распространенной первичной ячейкой производства была крестьянская семья во главе с крестьянином и состоявшая из его чад и домочадцев, которые, как уже упоминалось, находились в той или иной степени зависимости от главы семейства, а все семейства общины — от помещика, владельца земли и сельскохозяйственных угодий. При этом поле их деятельности (в прямом смысле) находилось, так или иначе, в непосредственной близости от жилища.

И в ремесленном производстве во главе мастерской находился мастер-ремесленник; непосредственными работниками выступали, как правило, члены его семьи — жена и дети, неженатые ученики и подмастерья, вольнонаемные (тоже чаще всего неженатые) ремесленники. Обычно почти все они жили под одной крышей, как правило, той же самой, под которой работали, именно на правах членов семьи. Можно было буквально по пальцам пересчитать профессии, представители которых трудились вдали от дома — моряки, рыбаки, рудокопы, извозчики.

Положение коренным образом изменяется в ***индустриальном обществе***. Здесь вступают в действие два взаимосвязанных фактора. (1) *Господство машинного производства, на основе механизации*, которая означает, прежде всего, приложение *неодушевленных источников энергии* к механизации производства — паровых двигателей на первых этапах индустриализации, электричества и двигателей внутреннего сгорания на последующих. Возможности наращивания мощности при этом практически не ограничены. Кроме того, процесс индустриализации оказывается тесно связанным с постоянным внедрением в производство технических и технологических инноваций и быстрым моральным устареванием (которое все чаще опережает чисто физический износ) действующих станков, механизмов, оборудования и производственных технологий. В результате все участники производительного процесса, вне зависимости от своего желания, должны постоянно осваивать все новые и новые виды техники и технологий — так проявляет свое действие упоминавшийся выше закон перемены труда. Это, в свою очередь, требует от них постоянно повышать свой интеллектуальный уровень, а многих — в значительно большей степени и в большем числе, нежели в традиционном обществе, — побуждает заниматься и техническим творчеством.

(2) *Реорганизация производства на фабричной основе*. Она тесно связана с общим процессом нарастания концентрации капитала и отражает ее. Множество людей, машин и механизмов концентрируется на пространственно ограниченных площадях. Создается плотность контактов и обмена информацией (причем, информацией специальной, носящей в значительной степени научно-технический характер), совершенно немыслимая в прежнем традиционном обществе с его преимущественно сельскохозяйственным производством и внутрисемейной или внутрицеховой замкнутостью в производстве ремесленном.

Резкое снижение роли того, что в современной терминологии именуется "малым семейным бизнесом", ведет к тому, что лишь очень узкий круг профессий позволяет зарабатывать средства к жизни, оставаясь в пределах своего дома — независимые фермеры, мелкие торговцы, писатели, художники. Место работы всех остальных расположено в большей или меньшей удаленности от их жилищ, поскольку характер современного производства требует концентрации техники и рабочей силы в довольно ограниченно локализованном пространстве. Даже труд ученых сегодня невозможен вне библиотек и технически оснащенных лабораторий, сосредоточенных в университетах и исследовательских центрах.

Все эти изменившиеся социальные условия в колоссальном объеме увеличивают плотность профессиональных и личностных контактов и непосредственных взаимодействий, в которые теперь приходится вступать между собою людям в течение рабочего дня и всей жизни. Причем, эти контакты в абсолютном большинстве носят отнюдь не родственный характер. По некоторым данным, общее число такого рода контактов, приходящееся сегодня на одного "среднестатистического" члена общества в течение одного календарного года, примерно равно их объему за целую жизнь сто лет назад. Ясно, что соответствующим образом возрастает и общий объем циркулирующей в обществе информации, в том числе (и, может быть, даже особым образом) носящей научный характер.

В ***постиндустриальном обществе*** намечаются новые тенденции. Большинство его теоретиков (Д. Белл, З. Бжезинский) считают признаком новой системы резкое сокращение численности "синих" и рост численности "белых" воротничков. Тоффлер же утверждает, что расширение сферы офисной деятельности есть не что иное, как прямое продолжение индустриализма. "Офисы функционируют по образцу фабрик со значительной степенью разделения труда, монотонного, оглупляющего и унижающего"83. В постиндустриальном же обществе (которое О. Тоффлер называет "третьей волной"), напротив, наблюдается *возрастание количества и разнообразия организационных форм*. Громоздкие и тяжеловесные бюрократические структуры все чаще замещаются небольшими, мобильными и временными иерархическими союзами. Информационные технологии уничтожают прежние принципы разделения труда и способствуют возникновению новых союзов *владельцев общей информации*.

Одним из примеров таких "гибких" форм может служить возвращение на новый виток "спирали" прогресса *малого семейного бизнеса*. "Децентрализация и деурбанизация производства, изменение характера труда позволяют возвратиться к домашней индустрии на основе современной электронной техники"84. Тоффлер считает, что "электронный коттедж" — надомная работа с использованием компьютерной техники, мультимедиа и телекоммуникационных систем будет играть в трудовом процессе постиндустриального общества ведущую роль. Он утверждает также, что домашний труд в современных условиях имеет целый ряд преимуществ: (1) *Экономические*. Стимулирование развития одних отраслей (электроника, коммуникации) и сокращение других (нефтяная, бумажная). Экономия транспортных расходов, стоимость которых превышает стоимость установки телекоммуникаций на дому. (2) *Социально-политические****.*** Усиление стабильности в обществе. Сокращение вынужденной географической мобильности. Укрепление семьи и соседской общины (neighbourhood). Оживление участия людей в общественной жизни. (3) *Экологические.* Создание стимулов к экономии энергии и использованию дешевых альтернативных источников ее. (4) *Психологические.* Преодоление монотонного, чрезмерно специализированного труда. Повышение личностных моментов в трудовом процессе.

**Структура занятости.** ***Примитивное общество*** характеризуется элементарным половозрастным разделением труда. Большинство из мужчин — членов первобытных общин, в зависимости от природных условий своего ареала обитания, занято *по преимуществу* каким-то одним из промыслов — либо охотой, либо рыбной ловлей, либо собирательством (хотя, вероятно, по мере развития их, они занимаются всем понемногу). Говорить о сколько-нибудь глубокой специализации членов общин по родам занятости не приходится — как по причине их малочисленности, так и в силу низкого уровня развития производительных сил. Практическое отсутствие прибавочного продукта служит самым серьезным барьером на пути общественного разделения труда. Люди примитивного социума *универсальны и всесторонни* в меру накопленных в общине знаний, умений и навыков и в силу необходимости поддерживать условия своего существования, на что уходит практически все время, которого не остается больше ни на что. На рубеже, отделяющем примитивное общество от традиционного, происходит *первое крупное общественное разделение труда* — "выделение пастушеских племен из остальной массы варваров"85. Появляется первый сектор занятости — *аграрный*, который на долгое время сохраняет ведущее место среди остальных.

Чем определяется структура занятости в ***традиционном обществе*** после того, как там произошла аграрная революция? Тем же уровнем производительности и долей прибавочного труда в общем объеме труда. Скорее всего, на ранних этапах его развития разделение труда носит еще не очень значительный характер. Вначале имеет место "*второе крупное разделение труда* — ремесло отделилось от земледелия"86. Это означает появление второго сектора занятости — *ремесленного*, которому еще не скоро предстоит перерасти в *индустриальный*. Затем возникает "производство непосредственно для обмена — товарное производство, а вместе с ним и торговля, причем, не только внутри племени, но уже и с заморскими странами87; это кладет начало будущему *сервисному* сектору занятости. Наконец, профессионализируется управленческая деятельность, за нею — деятельность по отправлению религиозного культа; и та и другая принадлежат к *информационному* сектору, который объединяет в себе все профессиональные занятия, связанные с обработкой и накоплением социальной информации. К информационному сектору здесь и далее мы причисляем всех тех, "кто производит, обрабатывает и распространяет информацию в качестве основного занятия, а также кто создает и поддерживает функционирование информационной инфраструктуры"88.

Вероятно, складывающийся, в конечном счете, характер распределения членов традиционного общества по различным секторам занятости может существенно отличаться от одного конкретного общества к другому в зависимости от общего уровня развития, этнических, культурных, географических и иных условий, однако имеются здесь и общие закономерности. Во-первых, в силу определенного разнообразия общественных потребностей (которое, конечно же, возрастает по мере развития общества) постепенно заполняются все четыре основных сектора. Во-вторых, подавляющая доля членов общества занята в аграрном секторе, который должен "прокормить", т.е. обеспечить продуктами питания не только собственных работников, но и представителей других секторов. Учитывая крайне низкую производительность сельскохозяйственного труда в эти эпохи, следует предположить, что к аграрному сектору относились более половины трудоспособных членов традиционных обществ89.

Характерной особенностью ***индустриальных обществ*** следует считать *падение доли населения, занятого в сельскохозяйственном производстве, и соответственно — возрастание доли промышленного пролетариата и вообще всех работников, занятых в индустриальном секторе*.Начало этого процесса в Англии, на родине индустриальной революции, было весьма драматичным и тесно связанным с так называемой политикой "огораживания". Начавшись еще в ХV веке, она получила резкий всплеск в прямой связи с начавшейся индустриальной революцией. Лавинообразно возраставшие объемы производства в текстильной промышленности взвинтили цены на его исходное сырье — шерсть. Землевладельцы — лендлорды и сквайры — лихорадочно бросились в овцеводство, сулившее невиданное прежде стремительное обогащение. Арендаторов гнали прочь, и они, лишенные главного средства производства — земли, превращались большей частью в бродяг и нищих. По распространенному в тот период выражению, "овцы съели людей". А так называемые парламентские (т.е. разрешенные законодательными актами) "огораживания" привели в Англии к фактическому исчезновению крестьянства как класса.

Куда устремлялась вся эта обездоленная масса в поисках средств к жизни? Разумеется, в города, где происходил в это время настоящий экономический бум. Вновь создававшиеся фабрики и заводы обладали практически неограниченной (для своего времени) емкостью рынка труда. Упрощение процесса труда, сводившееся иногда к нескольким простым манипуляциям с машиной, не требовало особой специальной подготовки, которая при прежнем ремесленном производстве могла занимать годы. Платили за работу гроши, активно использовали детский труд, предприниматели не несли практически никаких затрат на социальную сферу. Однако выбирать было не из чего. Здесь слились воедино несколько процессов, в частности, рост городов и реструктуризация системы занятости, нашедшая свое выражение, прежде всего, в росте числа занятых в промышленности и снижении доли занятых в сельском хозяйстве. Эту реструктуризацию мы попытались условно изобразить на диаграмме (рис.5.5).

Еще в 1800 г. в сельском хозяйстве США было занято 73 % самодеятельного населения. В 1960 г. эта доля уменьшилась до 6,3%, а в 1980-х гг. сократилась еще более чем вдвое. Вообще этот показатель — доля населения, занятого в сельском хозяйстве, — служит для многих социологов важным показателем уровня индустриального развития. К примеру, американский социолог Р.Бендикс считает современным такое общество, где сельскохозяйственным трудом занято менее половины наличного населения; при этом индустриальные общества, причисляемые к "современным", могут по данному критерию весьма существенно различаться. Так, если к началу 70-х годов нынешнего века в аграрном секторе экономики Великобритании было занято около 5% населения, США — менее 6%, то для СССР и Японии эти цифры составляли соответственно 45 и 49%91.

Разумеется, существенное снижение удельного веса работников аграрного сектора, сопровождаемое переливом человеческих ресурсов из аграрного сектора в другие, в современных обществах становится возможным лишь благодаря чрезвычайно высокой, немыслимой для традиционного общества производительности труда в земледелии и животноводстве. Эффективность сельскохозяйственного производства в традиционном обществе была такова, что от 2 до 4 работников-аграриев могли, помимо себя и своей семьи, накормить производимым ими продуктом не более одного человека вне сельскохозяйственной сферы. Этот условный "один человек" охватывал и всех тех, кто был занят в сфере государственного управления (включая армию и полицейские силы), и духовенство, и работников ремесленного производства, и купцов (относящихся к сервисному сектору), и работников информационного сектора (наука, образование, искусство), и просто паразитирующие социальные слои.

Сегодня в экономически развитых странах, где наиболее отчетливо проявляются тенденции ***постиндустриального общества***, один работник, занятый непосредственно в сельском хозяйстве, в состоянии обеспечить продовольствием уже до 50 и более человек, занятых в других секторах. (Хотя, конечно, такая эффективность не может быть достигнута усилиями одних только аграриев, на каждого из которых работает, по сути, несколько человек в других отраслях экономики, обеспечивающих его машинами, энергией, удобрениями, передовыми агрономическими технологиями, принимающих от него сырую сельскохозяйственную продукцию и перерабатывающих ее в готовый к употреблению продукт).

Обратимся еще раз к тенденциям изменений в различных секторах занятости, отраженным на диаграмме рис.5.4. При переходе от одной цивилизации к другой наблюдается последовательный и весьма существенный отток занятых из аграрного сектора, которые, разумеется, перераспределяются по другим секторам. (Сегодня в развивающихся обществах эти процессы, вероятно, все же менее драматичны и болезненны, нежели в Европе на заре индустриальной революции). Кроме того, наблюдается не менее последовательный и устойчивый рост таких секторов, как сервисный и информационный. И лишь индустриальный сектор, достигавший максимума своей численности в развитых странах к 50-м годам нынешнего века, в постиндустриальном обществе заметно идет на убыль92.

**Характер поселений.** На протяжении значительного по продолжительности периода существования ***примитивного общества*** большинство родов и племен ведут кочевой образ жизни, переселяясь вслед за мигрирующими источниками пищи — рыбой и дичью. Первые зачатки локализованных поселений деревнями Морган (а следом за ним и Энгельс) относит еще к высшей ступени дикости93. Первые же городские поселения возникают, по всей вероятности, на исходе высшей ступени варварства и на заре цивилизации (в моргановском понимании), т.е. с переходом к ***традиционному обществу***.

" Город, окружающий своими каменными стенами, башнями и зубчатыми парапетами каменные или кирпичные дома, сделался средоточием племени или союза племен — показатель огромного прогресса в строительном искусстве, но вместе с тем и признак увеличивавшейся опасности и потребности в защите" 94 .

Города становятся центрами обитания членов общества, принадлежащих ко второму и третьему секторам занятости — торговцев и ремесленников, а следом за этим — и четвертого, информационного. Каменные стены, защитная сила которых становится фактором, привлекающим многих из представителей этих сословий, чтобы избрать место поселения внутри них или хотя бы в непосредственной близости от них, окружают не только дома вождей племенных союзов (а затем и государств), но и монастырей. Поэтому здесь сосредоточивается вся политическая, промышленная (точнее, ремесленная), а также интеллектуальная жизнь традиционных обществ.

Однако лишь с началом ***индустриальной*** эпохи стремительно разворачивается процесс, именуемый *урбанизацией* — значительное повышение роли крупных городских поселений в жизни общества. Это становится естественным следствием целого ряда различных сторон индустриализации, рассмотренных выше. В начале XIX века в городах мира проживало 29,3 млн. человек (3% населения Земли), к 1900 — 224,4 млн. (13,6%), к 1950 — 706,4 млн. (38,6%)95. Хотя города и в традиционных обществах играли важную роль в социальной, политической и экономической жизни общества, однако в индустриализировавшихся западных обществах этот процесс на протяжении XIX века стал особенно быстрым: если, например, в Великобритании 1800 года, на родине индустриальной революции, насчитывалось около 24 процентов городского населения, то в 1900 году в городах проживало уже 77 процентов англичан96.

Если считать, что урбанизация  это не просто повышение доли городского населения, а населения сверхкрупных городов, тех, что именуют в буквальном смысле мегаполисами97, то можно было бы обратиться к данным о темпах урбанизации, которые приводит в своей работе "Футурошок" Олвин Тоффлер: "В 1850 г. только 4 города имели население более 1 млн. человек, в 1900 — 19, в 1960 — 141... В 1970 г. прирост городского населения составил 6,5%"98.

Рост урбанистических популяций в XIX веке протекал, как и пополнение неаграрных секторов занятости, в значительной степени за счет миграции из сельской местности. Однако в современных развивающихся обществах, которые урбанизируются даже более быстрыми темпами, это увеличение, как считают некоторые исследователи, идет, скорее, за счет эффекта "демографического перехода" (по мере улучшения общих условий жизни, питания, жилища, а также совершенствования здравоохранения и медицинского обслуживания прирост популяции совершается за счет увеличения разрыва между снижающимся индексом смертности и сохраняющимся показателем рождаемости) и иногда имеет тенденцию к значительной концентрации в единственном городе — главном для данной страны.

В целом периоды усиленной урбанизации неразрывно связаны с индустриализацией. Однако существуют некоторые разногласия по поводу природы этой связи и о той роли, которую играет в этой связи капитализм. Урбанизация имеет противоречивые последствия для экономического роста, поскольку она снижает стоимость услуг здравоохранения и образования, в то время как стоимость труда возрастает, поскольку она не может уже получать "добавок" за счет недорогой сельскохозяйственной продукции, как это было на ранних этапах европейской индустриализации.

Тенденция урбанизации, однако, претерпевает серьезные изменения при переходе к ***постиндустриальному обществу***. Почти во всех развитых обществах развитие урбанизации следовало S-образной кривой, создаваясь очень медленно, распространяясь очень быстро, а затем замедляясь, а затем плавно развиваясь (иногда даже более интенсивно, нежели предшествующий период урбанизации) в обратном направлении — субурбанистического99 развития.

Телекоммуникация и компьютеризация, а также широкое внедрение компьютерных сетей дают возможность все большему числу тех, кто занят в отраслях, связанных с производством и обработкой информации, "ходить на работу, не выходя из дому". Они могут общаться со своими работодателями (получая задания, отчитываясь за их выполнение и даже производя расчеты за выполненную работу) и клиентами по компьютерным сетям. В американском учебнике "The Office: Procedures and Technology" описана довольно типичная ситуация:

" Молодой человек нанимается на работу в большую компанию, расположенную в крупном городе, однако жить он хотел бы в сельской местности в 45 милях от города. Его принимают на работу в качестве специалиста по обработке текстов, и он может выполнять служебные задания, не выходя из дома. Компания обеспечивает его необходимым для работы оборудованием, включая то, которое требуется для электронной передачи готовой продукции в офис компании. Теперь этот молодой работник выполняет свои служебные функции в домашнем офисе, любуясь открывающимся из окна видом на стада, мирно пасущиеся в живописной долине. Письма и отчеты, подготовленные им в этой уединенной деревне, немедленно получают те, кому они предназначены, в какой бы точке земного шара они ни находились" 100.

Отметим, что такой образ жизни, вероятно, доступен лишь тем членам общества, чья профессиональная деятельность носит интеллектуальный характер. Однако мы не раз отмечали выше, удельный вес этой категории населения в постиндустриальных обществах неуклонно возрастает.

**Уровень и масштабы образования.** В ***примитивном обществе*** формирование социального и индивидуального интеллекта (точнее, его предпосылок) было окрашено целым рядом важных специфических особенностей. Накопление знаний и передача их последующим поколениям осуществлялись изустно и в индивидуальном порядке. В этом процессе особая роль принадлежала *старикам*, которые в этом обществе выступали хранителями, блюстителями и даже в необходимых случаях реформаторами установленных от века нравов, обычаев и всего комплекса знаний, составлявших существо материальной и духовной жизни. Старики были "аккумуляторами" социального интеллекта и в какой-то степени считались его воплощением. Понятно, что уважение, которое питали к ним остальные члены общества, носило не столько моральный, сколько в значительной степени рациональный характер.

" Они, старики, выступали носителями трудовых навыков, овладение которыми требовало многолетних упражнений и поэтому было доступно только людям их возраста. Старики персонифицировали в себе коллективную волю рода или племени, а также ученость того времени. За свою жизнь они овладевали несколькими диалектами, необходимыми для общения с другими кровнородственными объединениями; знали те наполненные таинственным смыслом обряды и предания, которые должны были храниться в глубоком секрете. Они регулировали осуществление кровной мести, на них лежала почетная обязанность наречения именем и т.д. ... Поэтому необычайный почет и уважение, оказываемые старикам в первобытную эпоху, ни в коем случае нельзя истолковывать как разновидность социальной филантропии, благотворительности" 101.

Если принять во внимание среднюю продолжительность жизни, которая была вдвое, а то и втрое меньшей, нежели в современных обществах, то станет ясно, что и удельный вес стариков в популяциях был в ту пору гораздо ниже, чем ныне. Хотя следует отметить, что даже в примитивных племенах (например, у австралийских аборигенов), как отмечает А. Гусейнов, проводится различие между просто дряхлыми стариками и теми стариками (старейшинами), которые продолжают принимать активное и творческое участие в жизни общины.

Так или иначе, появление образования как особого социального института происходит уже в ***традиционном обществе***. В предыдущий период отсутствие материальных носителей информации не позволяло надежно сохранять, накапливать и систематизировать знания, а также избежать многочисленных, как при "испорченном телефоне", искажений (включая неизбежную нормативную и ценностную окраску) в процессе изустной передачи их. В то же время в течение длительного периода образование было уделом довольно тонкого социального слоя. Потенциальная возможность материальных основ роста массовой грамотности возникает лишь к концу традиционной эпохи, после изобретения книгопечатания. Тем не менее, печатные книжные и появившиеся позднее периодические издания, особенно светского содержания, в течение достаточно длительного времени остаются достоянием только элитной части общества. Отчасти это, вероятно, связано с дороговизной печатных изданий, обусловленной их небольшими тиражами. Проспер Мериме в своей новелле "Таманго" упоминает любопытный факт из жизни одного из ее героев — Леду — в бытность его помощником капитана на каперском судне: "Деньги, вырученные за добычу, взятую с нескольких неприятельских кораблей, дали ему возможность купить книги и заняться теорией мореплавания"102. А ведь это уже эпоха наполеоновских войн — по сути, начало индустриальной революции во Франции.

Однако главным препятствием к росту числа образованных людей является, по-видимому, отсутствие у подавляющего большинства членов общества потребностей и серьезных побудительных мотивов к получению какого-либо образования: их повседневная трудовая деятельность чаще всего не требует никакой новой информации, никаких новых знаний сверх того, что было получено от первых наставников и приобретено опытом; кроме того, сама работа, изнурительная и продолжающаяся половину суток и более, почти не оставляет для дополнительных интеллектуальных занятий ни времени, ни сил; продвижение вверх по социальной лестнице в обществе, разделенном довольно прочными сословными перегородками (а именно такова социальная структура большинства традиционных обществ), также сравнительно слабо связано с получением образования. Сказанное относится к трем из четырех выделенных нами выше секторов занятости, за исключением информационного, где и в тот период само содержание труда, как правило, требовало гораздо большего объема знаний, получить которые можно лишь с помощью систематического образования. Однако в традиционном обществе удельный вес занятых в этом секторе все же ничтожно мал по сравнению со всеми остальными и не может оказать серьезного влияния на повышение роли образования для успешной профессиональной деятельности.

Все эти моменты коренным образом изменяются в ***индустриальном обществе***, одной из наиболее характерных черт которого становится *массовая грамотность*. Издательская деятельность, подобно всем другим отраслям, вышедшим на уровень промышленного производства, испытывает на себе воздействие закона экономии времени: рынок все активнее заполняется огромными объемами сравнительно недорогой книгопечатной продукции. Усложнение техники и технологии создает все больше стимулов к получению образования и у работников, и у нанимающих их работодателей — в полном соответствии с законом перемены труда. Повышение квалификации как условие получения более высокого дохода и социального статуса все сильнее зависит от уровня полученного образования (в том числе и чисто формального). Хотя в реальной практике, во всяком случае, на микроуровне, эта связь проявляется не столь однозначно и прямолинейно. Тем не менее, получение начального, а затем и среднего образования все чаще становится постоянным и необходимым требованием даже для неквалифицированных работников.

И в качестве отклика на эту вновь возникшую социальную потребность во всех развитых обществах создаются обширные и разветвленные системы образования — учреждается огромное число школ, колледжей, университетов. Учредителями и основателями их выступают как государство, так и частные лица. Многие из промышленников учреждают училища для профессиональной подготовки своих работников. Число членов общества, получивших формальное образование и продолжающих его в течение едва ли не всей своей профессиональной жизни, школьников и студентов различных уровней увеличивается во много крат в течение весьма непродолжительного исторического периода и продолжает расти. По данным Р. Коллинза, в США число выпускников средних школ, приведенное к общей численности населения в возрасте до 17 лет, в период с 1869 по 1963 гг. возросло в 38 раз, а аналогичное соотношение для выпускников местных колледжей (которые, подобно нашим техникумам, в значительной мере берут на себя функции подготовки технических специалистов среднего уровня) — более чем в 22 раза103. Существенно, хотя и не в такой степени, возросло число бакалавров, магистров и докторов наук.

Однако ***в постиндустриальном обществе*** проблема массовой грамотности населения возникает вновь и при этом приобретает угрожающие тенденции. Дело в том, что при достижении обществом определенного — хотя и достаточно высокого — уровня развития, превышающего индустриальную зрелость, перед ним во весь рост встает вопрос об ином качестве этой грамотности, нежели то, которое диктовали требования индустриального общества. Во всяком случае, в ***постиндустриальных обществах*** (которые все чаще именуются "информационными") все настойчивее дает о себе знать проблема *функциональной грамотности*, то есть массовой грамотности уже на качественно ином уровне.

**Характер развития научных знаний.** Как было сказано в предыдущем разделе, в ***примитивном обществе*** накопление знаний и передача их последующим поколениям осуществлялись изустно и в индивидуальном порядке. Понятно, что в таких условиях аккумуляции и систематизации накопленных знаний, что и составляет необходимое условие развития науки, не происходит. Можно считать, что из четырех типов знания, которые мы выделили в первой главе, запас сведений социума об окружающем мире ограничивается лишь знанием здравого смысла и мифологией (на элементарном уровне); и лишь отчасти и на элементарном уровне — "идеологическими" (в той мере, в каком дюркгеймовская механическая солидарность проявляет себя в противопоставлениях типа "свой-чужой").

В ***традиционных обществах***, с появлением письменности (а с нею — цивилизации в моргановском смысле), возникает потенциальная возможность для формирования научного знания. Его развитие, особенно на начальных этапах, по всей вероятности, существенно сдерживается доминированием в общественном сознании трех других типов знания. Тем не менее, как свидетельствует история, в традиционных обществах развитие науки, конечно, не стоит на месте. Мыслители доиндустриальной эпохи совершили немало важных открытий практически во всех областях научного знания. Именно благодаря тому, что к началу индустриальной революции был заложен фундамент почти во всех отраслях научного знания, прежде всего, в естественнонаучных дисциплинах, удалось сравнительно быстро и эффективно создать весьма разветвленную систему прикладных и технических наук, которые были прямо и непосредственно предназначены для использования в технологических производственных процессах с целью повышения их эффективности. Однако, как отмечает один из создателей концепции постиндустриального общества Д.Белл, наука и техника развивались в тот период автономно, практически *независимо от производства*. Люди, которые занимались наукой, достаточно часто (если не в значительном большинстве) делали это почти бескорыстно, ради удовлетворения собственных интеллектуальных потребностей. Это, с одной стороны, обеспечивало большую их самоотдачу. Однако, с другой стороны, общая суммарная эффективность этой деятельности, не "подпираемая" потребностями экономики, не могла быть слишком высокой, поэтому приращение научных знаний шло постепенно, сравнительно медленно, носило, скорее, линейный характер и потребовало значительного времени.

Положение опять же коренным образом меняется с началом индустриальной революции. В ***индустриальном обществе*** изменение экономических условий превращает инновационное внедрение в мощнейшее оружие обострившейся конкурентной борьбы. Если прежде лабораторные эксперименты исследователей с трудом находили себе спонсоров — главным образом, из числа просвещенных монархов и представителей аристократии (хотя интерес их мог быть и не совсем бескорыстным — как это было с алхимией), то теперь основным источником финансирования исследовательских работ становятся наиболее дальновидные предприниматели. Нередко (хотя, возможно, не так уж и часто) исследователь и удачливый предприниматель объединяются, так сказать, в едином лице. Целая плеяда выдающихся изобретателей, работавших на заре индустриальной революции, основала (и не без успеха!) свои собственные предприятия. К их числу мы могли бы в принципе отнести и великого социального экспериментатора Роберта Оуэна, который, будучи талантливым и удачливым предпринимателем, сконцентрировал в своих руках весьма изрядное состояние, хотя и потратил львиную долю его на основание нескольких утопических колоний, начиная с Нью-Хармони.

Постепенно, но все же сравнительно быстро, в течение, вероятно, не более чем века, прикладные исследования (т.е. поиск конкретного *практического* применения и использования в непосредственно производственных целях тех или иных законов и закономерностей, открытых фундаментальной наукой) становятся едва ли не преобладающей формой научных изысканий. Во всяком случае, инвестиции в эту отрасль в суммарном выражении на начальных и особенно на последующих этапах явно превышают средства, выделяемые на фундаментальные исследования. В то же время развитие техники прикладных исследований, да и самой индустрии в целом, одновременно с общим ростом валового национального дохода приводит к невиданному прежде расширению возможностей фундаментальных исследований. Наука на протяжении двух сотен лет делает гигантский скачок, совершенно не сравнимый с тем приращением научного и технического знания, которое происходило на протяжении предшествующих тысячелетий. Она становится действительно производительной силой и практически самостоятельной отраслью народного хозяйства. Занятия наукой, а также разработкой и внедрением технологических инноваций превращаются в профессиональную сферу, привлекая все больше способных к этому людей. Это, в свою очередь, увеличивает "валовой" объем производимой обществом интеллектуальной продукции.

Важнейшей движущей силой изменения в *постиндустриальном* обществе выступают автоматизация и компьютеризация производственных процессов и так называемые "высокие технологии". Ускорение изменений во второй половине ХХ в. вообще тесно связано с быстрым совершенствованием технологических процессов. Значительно сократился временной промежуток между тремя циклами технологического обновления: 1) возникновением творческой идеи, 2) ее практическим воплощением и 3) внедрением в общественное производство. В третьем цикле зарождается первый цикл следующего круга: "новые машины и техника становятся не только продукцией, но и источником свежих идей"104.

Новая технология, кроме того, предполагает новые решения социальных, философских и даже личных проблем. "Она воздействует на все интеллектуальное окружение человека — образ его мыслей и взгляд на мир", — утверждает О. Тоффлер105 . Ядром совершенствования технологии выступает знание. Перефразируя изречение Ф.Бэкона "знание — сила", Тоффлер утверждает, что в современном мире "знание — это изменение", т.е. ускоренное получение знаний, питающих развитие технологий, означает ускорение изменений.

В социальном развитии прослеживается аналогичная цепь: открытие — применение — воздействие — открытие. Скорость перехода от одного звена к другому также значительно увеличилась. Психологически людям трудно адаптироваться к множеству изменений, происходящих в кратчайшие сроки. Тоффлер характеризует ускорение изменений как социальную и психологическую силу — "внешнее ускорение преобразуется во внутреннее"106. Положение об ускорении изменений и их социальной и психологической роли служит обоснованием перехода к "супериндустриальному" обществу.

Что касается *рационализации* социальной жизни, то она, как мы помним, была ведущим понятием в веберовском анализе современного ему капитализма. Этим обобщенным понятием обозначалось множество взаимосвязанных процессов, с помощью которых каждый аспект человеческой деятельности становился предметом расчетов, измерений и контроля. По М. Веберу, рационализация включала в себя, в частности: (1) в *экономической* жизни — организацию фабричного производства бюрократическими средствами и на основе расчета возможных выгод и потерь с помощью систематических оценочных процедур; (2) в *политике* — упадок традиционных норм узаконения и постепенное замещение традиционного и чисто харизматического лидерства партийной машиной; (3) в *моральном* поведении — гораздо больший, нежели прежде, акцент на дисциплину и воспитание; (4) в *науке* — снижение роли индивидуального инноваторства и развитие исследовательских команд, скоординированных экспериментов и направляемой государством научной политики; (5) в обществе *в целом* — распространение общего влияния бюрократии, государственного контроля и администрирования. Понятие рационализации было, таким образом, частью веберовской точки зрения на капиталистическое общество как на "железную клетку", в которой индивид, лишенный религиозного смысла и моральных ценностей, будет во все возрастающей степени подвергаться государственному надзору и воздействию бюрократического регулирования. Подобно марксову понятию отчуждения, рационализация подразумевает в значительной степени отделение индивида от общины, семьи и церкви и его подчинение правовому политическому и экономическому регулированию на фабрике, в школе и в государстве107.

**Община и общество.** Чем же различаются традиционные и современные общности (ассоциации)? Упрощенно, схематично их особенности можно представить следующим образом.

*Традиционное общество* (Gemeinschaft) характеризуется:

1) естественным разделением и специализацией труда (преимущественно по половозрастному признаку),

2) персонализацией межличностного общения (непосредственно индивидов, а не должностных или статусных лиц),

3) неформальным регулированием взаимодействий (нормами неписаных законов религии и нравственности),

4) связанностью членов отношениями родства («семейным» типом организации общности),

5) примитивной системой управления общностью (наследственной властью, правлением старейшин).

*Современное общество* (Gesellschaft) отличается иным:

1) ролевым характером взаимодействия (ожидания и поведение людей определяются общественным статусом и социальными функциями индивидов),

2) развивающимся глубоким разделением труда (на профессионально-квалификационной основе, связанной с образованием и опытом работы),

3) формальной системой регулирования отношений (на основе писаного права: законов, положений, договоров и т.п.),

4) сложной системой социального управления (выделением института управления, специальных органов управления: политического, хозяйственного, территориального и самоуправления),

5) секуляризацией религии (отделением ее от системы управления),

6) выделением множества социальных институтов (самовоспроизводящихся систем особых отношений, позволяющих обеспечивать общественный контроль, неравенство, защиту своих членов, распределение благ, производство, общение).

В современном обществе усложнение системы социальных связей приводит к формализации межчеловеческих отношений, которые в большинстве случаев оказываются деперсонифицированы. Люди общаются через свои ролевые и статусные «маски»; Президент и Гражданин, Преподаватель и Студент, Водитель и Пассажир, Директор и Работник, Муж и Жена вступают в «социально регламентированные» взаимодействия. При этом поведение каждой из сторон должно оказаться «ожиданным» (предсказуемым, банальным), т.е. ролевые и статусные отношения в принципе развиваются как *игра.* по обоюдно известным правилам. И если для российской культуры межличностного взаимодействия весьма показательно стремление неделикатно «переходить на личности» («а ты кто такой?!», что, собственно, не удивительно, поскольку отчужденная городская цивилизация сформировалась у нас на протяжении жизни всего одного поколения, а «культурные консервы», по выражению Я. Морено, перевариваются с непривычки так же трудно, как и пищевые), то в более развитых обществах даже эмпатические, «теплые» символы общения (улыбки, объятия, вопросы «как дела?») являются отвлеченными от конкретных «персон» демонстрациями вежливости и опосредованного межролевого взаимодействия.

Российское общество, несмотря на характерное для нас «очеловечивание» (архаизацию) статусных, структурных и ролевых, межличностных, отношений давно нельзя назвать общиной. Оно чрезвычайно сложно структурировано: полиэтнично, функционально дифференцировано, имеет разветвленную систему социального управления, множество развитых общественных институтов. Однако наша милая и очень ценная для западного наблюдателя «национальная особенность» – проникновенная, эмоциональная, непосредственная, интимная ориентация в отношении человека к человеку – социологически может быть истолкована как «недоразвитость» общественной организации, основанной на патернализме и патриархальном восприятии государственной власти, инфантильности правосознания граждан, повышенной роли межличностных связей в решении административных, профессиональных и иных «внеличностных» вопросов.

В определенном смысле промежуточный, переходный характер социальной организации российского общества ставит ряд вопросов: философских – о духовной цене протекающей модернизации (нарушения стабильности и ценностных устоев) и социологических – о критериях явления, которое мы именуем «общность» (объединяющих чертах общины, стабильного и видоизменяющегося общества).

**Критерии выделения общности.** Если систематизировать взгляды современных социологов по этому вопросу, то следует отметить ряд потенциальных и реальных, необходимых и достаточных *оснований выделения общности:*

1) сходство, близость условий жизнедеятельности людей (как потенциальная предпосылка возникновения ассоциации);

2) общность потребностей людей, субъективное осознание ими сходства своих интересов (реальная предпосылка возникновения солидарности);

3) наличие взаимодействия, совместной деятельности, взаимосвязанного обмена деятельностью (непосредственного в общине, опосредованного в современном обществе);

4) формирование своей собственной культуры: системы внутренних норм взаимоотношений, представлений о целях общности, нравственности и др.;

5) укрепление организации сообщества, создание системы управления и самоуправления;

6) социальная идентификация членов общности, их самопричисление к этой общности (как достаточное условие и главная характеристика зрелости ассоциации, превращение общности, по словам Гегеля, из «вещи в себе» в «вещь для себя»).

Социологи подразделяют общности на два больших класса, которые в российском обществознании всесторонне обосновал Б.А. Грушин:

• *номинальные,* классификационные группы, искусственно выделенные исследователем, и

• *реальные,* социальные группы, или собственно общности.

Анализируя эти реальные ассоциации, исследователи отмечают существенные различия между общностями:

1) *фиксированными* в социальной структуре общества (статусными группами – элитами, безработными и т.п., функциональными группами – шахтерами, учителями, военными, директорами и т.п., территориальными группами, социумами – конкретными городскими и сельскими сообществами) и

*2) нефиксированными* в социальной структуре массовидными образованиями (толпами, аудиториями средств массовой коммуникации, зарождающимися коллективными «движениями»).

Всякая *зрелая общность* выступает в качестве социального субъекта – активной динамизирующей силы общества. Иными словами, зрелость ассоциации определяется не только субъективным критерием идентификации (самопричисления) ее членов, но и объективным показателем организованного целенаправленного поведения (социальной активности общности).

Поскольку зрелые общности проявляют себя тем, что оказывают разнообразные формы влияния на другие ассоциации и общество в целом, было бы логично предположить, что в конце концов они добьются незыблемой монополии – такого положения в социальной структуре, которое позволяет членам общности реализовать наиболее ценные для них интересы и потребности. Возможно, так и произошло становление каст – статусных ассоциаций, воспроизводство которых в веках и даже тысячелетиях было неизменным. Но вот в классовом обществе нет-нет, да и случались бунты, перевороты и революции, которые постепенно (или, наоборот, не очень) меняли весь облик социальной организации и принципы строения общества. (Здесь мы должны иметь в виду, что социальная революция вообще отличается от политической, в частности, тем, что в ней происходит изменение положения основных слоев общества, связано ли это со сменой властвующих персон и идеологий или нет.)

Современное общество западного типа в этом смысле стало самым динамичным, открытым для многочисленных принципиальных и не очень существенных социальных изменений. Именно такой тип общественного развития показал, что экономический расцвет и политическая стабильность (мечта любого населения и любой элиты) вполне достижимы и без консервации социальной структуры, и даже вопреки ей. Недаром современные технологии управления апеллируют к творческой индивидуальности человека, учитывают его стремление к социальной мобильности и мотивируют к участию в принятии управленческих решений теми, кто в обычной социальной структуре был бы однозначно отнесен к разряду «исполнителей» (которым особенно-то думать и решать не положено).

Почему же и каким образом происходят структурные изменения в обществе, которые мы называем социальными революциями? Как они связаны с поведением общностей, т.е. основных элементов социальной структуры? Все ли общности играют в этом процессе сходную роль? Как возникают и разрушаются сложившиеся ассоциации? Эти таинственные процессы давно интригуют социологов. Еще такие исследователи, как К. Маркс и М. Вебер, каждый в своей теоретической картине общества, связывали социальную макродинамику с возникновением новых социальных субъектов (зрелых общностей), которые «раздвигают» сложившиеся пласты социальной структуры, «бурят» и «взрывают» залежи статусных стереотипов (массовых представлений о ценности социальных позиций различных групп), создавая собственные комфортные общественные «ниши». Иными словами, объяснение социальных изменений во многом свелось к изучению проблемы происхождения общностей.

**Контроль над трудовым процессом: действия управляющих**

Социология труда в советский период претендовала на роль ведущей отрасли социологического знания. Более того, проявилась тенденция выдвинуть “труд” на роль центральной объясняющей категории и представить вообще всю социологию как социологию труда1[[1]](#footnote-1). При этом, однако, по идеологическим и цензурным причинам многие важные социологические и экономические проблемы трудовых отношений не подвергались содержательному анализу или ставились в чисто технократическом ключе.

**Трудовой контроль.** Целесообразно разделить проблематику трудовых отношений как минимум на два больших блока: проблемы трудового контроля (предмет данного раздела) и проблемы занятости (предмет следующего раздела). Действия по установлению *трудового контроля* связаны с условиями распределения работы между группами занятых и воспроизводством специфического трудового порядка. К его основным элементам мы относим следующие:

• постановка целей;

• распределение функций между работниками;

• регулирование ритма и интенсивности труда;

• оценка объема и качества выполненных работ;

• дисциплинарные санкции;

• системы вознаграждения за труд.

Мы начнем с характеристики действий управляющих как доминирующей стороны трудовых отношений, а в следующей лекции рассмотрим действия исполнителей.

Приверженцы традиционной экономической теории рассматривают фирму как целостную хозяйственную единицу. Цели управляющих обычно отождествляются с целями фирмы и связываются с максимизацией прибыли или повышением устойчивости рыночных позиций предприятия2[[2]](#footnote-2). В качестве средств предлагаются снижение издержек производства или увеличение объемов выпуска; технологическое обновление производства или улучшение качества продукции; экономия трудовых затрат или интенсивные вложения в человеческий капитал.

Но стратегии и практики управляющих складываются отнюдь не из одних только экономических устремлений, а фирма предстает как сложное сочетание разнородных интересов. Во-первых, менеджерские группы в значительной мере отделены от собственности на ресурсы и зачастую преследуют особые персональные или групповые цели, связанные с личным благосостоянием, карьерным продвижением и статусными предпочтениями. Во-вторых, ориентации разных менеджерских групп тоже могут расходиться между собой. В-третьих (и для нас в данном случае это более важно), внутри фирмы без труда обнаруживаются принципиальные различия интересов управляющих и исполнительских групп, зоны непрекращающейся борьбы за установление контроля над теми или иными элементами трудового процесса. И важная часть поведения управляющего обусловлена необходимостью утверждения своего внутрифирменного авторитета, выбором той линии поведения в отношениях с подчиненными, которая стимулировала бы их лояльность руководству и наибольшую производственную отдачу.

В предыдущей лекции мы показали, что одни управляющие берут курс на более строгую иерархию, подчеркнутое дистанцирование от подчиненных и плотный текущий контроль за их действиями. Другие предпочитают проявлять демократичность, сглаживать отношения субординации и полагаться на самостоятельность исполнителей. Кто-то настаивает на формальной регламентации трудовых функций, а кто-то ориентируется на более или менее гибкую взаимозаменяемость работников. Можно делать упор на меры материального стимулирования, а можно считать более эффективным средством мобилизацию внутренней причастности людей к выполняемой работе, к делам фирмы, к своему профессиональному делу. Одни управляющие предпочитают четко разделять служебные и внеслужебные дела, другие не прочь поддерживать приятельские отношения со своими подчиненными, считают своим долгом оказывать помощь в их личных делах и т.д. В распоряжении управляющих имеется широкий набор инструментов воздействия на исполнителей: административный приказ и экономические стимулы, технологическое принуждение и идеологическое манипулирование.

Прямая связь выбора способов трудового контроля с экономическим положением предприятия и рыночной конъюнктурой обнаруживается далеко не всегда. Не все объясняется и психологическими предпочтениями менеджеров. В немалой степени они коренятся в культуре, традициях, господствующей менеджерской идеологии, определяющей “наиболее эффективные” и “наиболее прогрессивные” методы руководства. Предпочтения, таким образом, формируются на фоне сложного комплекса технологических, экономических и институциональных ограничений, которые, к тому же, варьируют по типам обществ и изменяются по мере исторического развития. Далее мы посмотрим, как эволюционировали взгляды на природу и функции управленческого контроля над трудом.

**Научная теория управления.** Принято считать, что заслуга создания в начале XX в. первой научной теории управления принадлежит американскому инженеру и консультанту *Фредерику Тейлору,* стоявшему у истоков систематического изучения трудового процесса с целью совершенствования контроля управляющих над этим процессом. Традиционная система управления страдала, по мнению Тейлора, рядом недостатков. Во-первых, рабочие не заинтересованы в том, чтобы проявлять накопленные трудовые умения и навыки; во-вторых, администрация, не зная этих умений и навыков, не способна использовать их в достаточной мере; а в-третьих, система материального поощрения не эффективна и не стимулирует должной трудовой отдачи.

Ф. Тейлор считает, что администрация предприятия должна занять намного более активную и “научную” позицию (следуя моде, он всячески подчеркивает научность своей системы). Для этого нужно досконально изучить производственный процесс и разбить его на отдельные узкоспециализированные операции. На каждое рабочее место наиболее подходящие кандидатуры подбирает администрация (раньше зачастую рабочие сами выбирали свое рабочее место, теперь это считается нежелательным). Проводится хронометраж всех основных операций. После необходимого обучения трудовым приемам рабочему задается определенная норма выработки. Надзор за трудом становится более функциональным. Одновременно вводится система оплаты, поощряющая выполнение и перевыполнение этих норм3[[3]](#footnote-3). Тейлоризм, таким образом, покоится на трех “китах”:

• авторитарном контроле;

• детальной специализации труда;

• сдельной оплате труда.

При этой системе все решающие функции по организации трудового процесса передаются в ведение администрации. Планирование трудовых операций полностью отделяется от их исполнения, рабочие превращаются в простой объект управления. Они вольны, пожалуй, только увеличивать затраты физического труда сверх усредненной нормы, если желают получить прибавку к заработной плате. Не случайно марксисты усмотрели в тейлоризме сознательную политику ослабления позиций рабочего класса путем его деквалификации. Но эта система порождалась не классовой политикой, а скорее определенным пониманием прогресса, достигаемого через разделение труда. Такое понимание было подробно изложено еще А. Смитом в конце XVIII столетия и сформулировано в 1830-х годах в “принципе Ч. Баббиджа” — одного из “ранних научных менеджеров”.

Ф. Тейлор и его сподвижники пытались внедрить предложенную систему на конкретных предприятиях и в ряде случаев добились желанного увеличения производительности. Но нельзя сказать, что “научная система” Тейлора была встречена с бурным восторгом. Не без “помощи” недружелюбных профсоюзов, он не раз представал с объяснениями перед официальными комиссиями. Компромисса с профсоюзами тейлористам удалось достичь уже после смерти родоначальника системы. Что же касается менеджеров, то они так и остались холодны к ней (напомним, что Тейлор исходил из предпосылки их принципиальной некомпетентности;

рабочие, по его схеме, действуют более рационально, нежели менеджеры). Однако это ни в коей мере не означает, что тейлоризм остался идеологией какого-то неуравновешенного выскочки-технократа. Он выразил ряд принципов, которые глубоко вошли в ткань всей промышленной организации и применялись весьма широко, хотя и не всегда проповедовались открыто.

Наилучшее практическое воплощение принципы тейлоризма получили в деятельности создателя первой автомобильной империи *Генри Форда.* Накануне Первой мировой войны Г. Форд начинает соединять идеологию авторитарного научного управления с технологией массового конвейерного производства. Последнее строится на следующих принципах:

• детальная специализация трудовых операций;

• максимальная механизация этих операций;

• доставка работы к рабочему;

• технологически принудительный ритм работы.

Все эти составляющие позволили резко поднять производительность труда и улучшить качество продукции за счет ее стандартизации. Одновременно новая технология и организация стали инструментами деквалификации исполнителей, вытеснения индивидуальных навыков ремесленного труда. Как минимум девять десятых рабочих поточного производства могут не иметь ни особой квалификации, ни специального образования4[[4]](#footnote-4). Для этой работы пригодны и иностранцы, не владеющие коренным языком. Более того, для нее все менее требуются особые физические данные (сила, ловкость), — выполнять в течение рабочего дня несколько примитивных стандартных движений в принципе способен каждый, в том числе, и физически неполноценный5[[5]](#footnote-5).

Г. Форд считает, что возросшая монотонность труда не вредит здоровью людей. Главное — обеспечить надлежащую безопасность производства, а рабочие постепенно привыкнут к повторяющимся операциям. Необходимость мыслить для большинства из них является наказанием. Проблемы же неудовлетворенности трудом снимаются его более высокой оплатой. По мнению Форда, — “решение вопроса о заработной плате устраняет девять десятых психических вопросов, а конструкционная техника разрешает остальные”6[[6]](#footnote-6). И за этим стоит не дешевый цинизм, но определенная философия. Форд был убежден в необходимости жесткого авторитарного управления, в нежелательности вмешательства рабочих профессиональных организаций (фордистский компромисс с профсоюзами был достигнут, когда “глава империи” приблизился к смертному одру). Он не поощрял личного общения между работниками, утверждая, что “фабрика — не салон”; не видел особой нужды в рабочих школах и вообще в специальном образовании, считая, что лучшие знания приобретаются непосредственно на рабочих местах.

Г. Форд выступает принципиальным противником всякой благотворительности, считая последнюю не просто бесполезной, а еще и безнравственной. Он считает, что его фабрики без всякой благотворительности способны вовлечь каждого в процесс труда, обучить его пусть не сложной, но профессии, а вместе с нею не только обеспечить полновесный кусок хлеба (знаменитые пять, а затем шесть долларов в день), но и вернуть истинное самоуважение, дать возможность стать полноценным, без всяких натяжек, членом общества. Отличала Форда и забота о создании широкого потребительского рынка для массового производства, породившая новый взгляд на рабочего: не только как на тягловую силу, но и как на потенциального потребителя собственной продукции7[[7]](#footnote-7).

**Эволюция управленческих парадигм.** В период расцвета фордизма в конце 20-х — нача­ле 30-х годов неудовлетворенность “инженерно-экономическим” пониманием человеческой при­роды и характера трудового процесса приводит к возникновению в США радикального альтерна­тивного направления — концепции *“человеческих отношений”.* Она выросла из экспериментов в компании “Вестерн Электрик” близ Чикаго и связывается, как правило, с именем Элтона Мэйо, хотя последний и не был главой единой школы (подход развивался целым рядом направлений в Гарварде и Чикаго)8[[8]](#footnote-8). Эксперименты прошли несколько этапов. Сначала исследовалось (без особых успехов) биопсихологическое влияние производственной среды (в первую очередь освещения) на выработку . Затем внимание было переключено на структуры общения в трудовых группах и корректировку управленческого воздействия на них9[[9]](#footnote-9).

В рамках данного направления организация выступает как “социо-техническая система”, где, наряду с технической, выделяется особая социальная организация, которая, что более важно, состоит из формальной и неформальной организаций. В противовес формальной организации, где господствуют логика издержек и логика эффективности, неформальная организация оказывается сферой нелогического действия, где царствует “логика чувств”. Тем самым промышленная организация из бюрократической машины превращается в подобие живого организма с встроенными механизмами адаптации10[[10]](#footnote-10).

Концепция человеческих отношений предполагает, что исполнители в целом пассивны, находятся в моральной зависимости от управляющих и должны быть склонены к сотрудничеству. Задача менеджера — так организовать внутригрупповую структуру, чтобы удовлетворить социальные потребности исполнителей в общении, выработать их преданность и направить личные пристрастия в продуктивное русло. Если Тейлор обещал управляющим повышение производительности, то Мэйо обещает им повышение престижа и преданность подчиненных11[[11]](#footnote-11).

Интересно, что тейлористско-фордистская система организации труда исходила из понимания “человеческой природы”, очень близкого радикальному экономизму: человек ленив, эгоистичен и асоциален. Исполнители здесь нацелены преимущественно на извлечение материальных выгод, не заботятся об улучшениях, не стремятся к ответственности и склонны к оппортунистическому поведению. В этих условиях управляющий остается единственным сколько-нибудь активным субъектом трудовой организации, призванным оптимизировать соотношение достигаемой выработки и получаемого вознаграждения. Концепция человеческих отношений тоже безусловно оставляет за менеджментом его активную роль, но представляет собой пример явного антиэкономизма, по крайней мере, в двух отношениях: в пренебрежении к материальным мотивам в пользу социальных мотивов и отрицании индивидуализма в пользу группового взаимодействия.

В конце 40-х годов XX в., когда “Гарвардская традиция” становится объектом тотальной критики, а американская индустриальная социология преобразуется в социологию организаций, в Лондоне, сначала как продолжение традиции, возникает *Тавистокский Институт* человеческих отношений. В его разработках фирма выступает как “открытая социо-техническая система”, где психологические характеристики работников рассматриваются как встроенные элементы трудовых систем. Исследуются также психологические последствия применения различных технологий, подчеркивается связь между технологией и социальными отношениями. При этом, впрочем, технологический и экономический уровень организации берется в основном как некая данность, а социальную организацию пытаются встроить в уже заданную конструкцию12[[12]](#footnote-12).

К исследованиям Тавистокской группы примыкают работы Дж. Вудворд, объясняющие разнообразие организационных структур факторами технологического свойства, а также работы Р. Блаунера, вскрывающие технологические основы отчуждения труда. И в том, и в другом случае демонстрируются варианты более или менее явного технологического детерминизма и проповедуется отказ от универсальных управленческих схем13[[13]](#footnote-13).Действительной новацией Тавистокского направления считается выделение в качестве объекта управления полуавтономных малых групп, способных к “ответственной самостоятельности” (“responsible autonomy”). Групповая технология предполагает расширение зоны трудового самоконтроля, получение исполнителями удовлетворения от выполнения некой целостной трудовой задачи. Помимо завершенности трудового процесса выдвигаются и такие принципы, как:

• стимулирование в исполнителях чувства достижения и ответственности за качество работы;

• разнообразие выполняемых задач;

• предоставление прав саморегулирования трудового ритма;

• расширение возможностей внутригруппового общения14[[14]](#footnote-14).

Эта практика деспециализации и групповой работы как альтернатива фордизму позднее внедряется на заводах “Вольво” в Швеции.

Однако в целом исследования Тавистокского Института не вышли далеко за пределы концепции человеческих отношений. Мы сталкиваемся здесь с тем же непризнанием конфликтов, недооценкой роли профсоюзов, излишним психологизмом базовых предпосылок. С кризисом функционализма в 60–70-х годах наступает эпоха методологического плюрализма, укрепляются альтернативные социологические подходы. Важное место среди них принадлежит *теории действия* (акционизму), начинающей рассматривать индивидуального исполнителя как действительного субъекта трудовых отношений. (К веберианскому и феноменологическому вариантам данной теории мы еще вернемся в следующей лекции).

Теория действия формируется в противовес не только функционализму, но и обновленной марксистской традиции, вокруг которой с середины 70-х годов разворачивается широкая дискуссия о *теории трудового процесса.* Спровоцировал эту дискуссию X. Браверман своей книгой “Труд и монополистический капитал”. Он объявил тейлоризм неотъемлемым элементом самой логики капиталистического накопления, производящего, по его мнению, возрастающую деквалификацию основной массы работающих. Марксизм традиционно увязывал стратегии капиталистических управляющих с целями эксплуатации трудящихся посредством присвоения плодов неоплаченного труда. X. Браверман смещает акцент с отношений собственности в область разделения труда, контроля за трудовым процессом и пытается доказать, что фундаментальные положения тейлоризма по-прежнему лежат в основе всей организации труда и в странах капитала, и в социалистических странах (последние его попросту унаследовали)15[[15]](#footnote-15).

Итак, к 90-м годам экономико-социологической мыслью пройден долгий путь со множеством *этапов,* различавшихся характерным для каждого из них теоретико-концептуальным содержанием, а именно:

• научное управление;

• индустриальная психология человеческого фактора;

• индустриальная психология и социология человеческих отношений;

• технологические приложения индустриальной социологии;

• неомарксистская теория трудового процесса;

• акционалистская индустриальная социология16[[16]](#footnote-16).

В предельных вариантах у тейлористов рабочий выступает как ленивый эгоист, склонный к отлыниванию (soldiering) и оппортунизму, компенсируемым разве что его стремлением к мате­риальному вознаграждению; у теоретиков человеческих отношений — это субъект, жаждущий об­щения; Тавистокская группа видит в нем человека, интересующегося самим трудом; неовебериан­цы — человека, черпающего элементы своей трудовой ориентации из внешней социальной среды; феноменологи — человека, формирующего значения и образы собственной работы. Позиции экономистов-теоретиков, заметим, в данном ряду оказываются ближе всего к тейлоризму. Что же касается практик управленческой работы, то их совершенствование на протяжении столетия шло во многом параллельно исследовательской работе (рекомендации любого толка воспринимались практиками достаточно сдержанно). Исследовательские школы улавливали и высвечивали важнейшие тенденции в эволюции индустриальной организации, способствуя, опосредованно, закреплению этих тенденций. Становилось ли исследовательское направление основой организованного практического движения, зависело во многом от наличия сильного лидера и пропагандиста, способного репрезентировать наработанные идеи. Так, своей популярностью принципы научного управления и человеческих отношений обязаны Ф. Тейлору и Э. Мэйо. Напротив, исследования человеческого фактора и социо-технологический подход не имели подобных ярких лидеров и потому не вышли далеко за стены научных институтов.

**Новая философия управления.** В процессе сложного сочетания вышеупомянутых подходов произошло оформление “новой философии управления” (ее называют политикой постфордизма или гибкой специализации), в ядре которой, на наш взгляд, различимы три основных составляющих, привнесенных приверженцами теории человеческих отношений, социо-технического подхода и корпоративистскими концепциями. Это, во-первых, концепция *группового сотрудничества,* нацеливающая на улучшение трудового взаимодействия, создание благоприятной психологической атмосферы в коллективе, содействие кооперации между исполнителями и сотрудничеству с администрацией. Это, во-вторых, концепция *гуманизации труда,* связанная с выполнением эргономических требований, приспособлением техники к рабочему, а также с преодолением отчуждения в трудовом процессе, его обогащением, повышением в его содержании творческих элементов, поощрением идентификации работников со своим трудом и профессией. Наконец, в-третьих, это концепция *демократизации управления,* призывающая к слому жестких иерархических структур и делегированию вниз части управленческих полномочий, а на основе этого — к культивированию самостоятельности и ответственности исполнителей за выполняемую работу. Закрепляется эта демократизация применением более гибких и разнообразных систем оплаты труда, а также форм участия в прибыли предприятия.

Особое место в наступивший период отводится методу *кросскультурных исследований.* В то время как, например, в работах Тавистокского Института фактор культурных различий фактически игнорируется, несмотря на выбор столь выгодных для сравнения исследовательских объектов, как угольные шахты Дарема на севере Англии и текстильные фабрики в Индии, теперь же возрастает популярность сравнений управленческой культуры американских и европейских менеджеров. В частности выясняется, что французы тяготеют к поддержанию дистанции, авторитаризму и патернализму, а американцы более демократичны (по крайней мере, внешне), большее внимание уделяют активным действиям, нежели их планированию, и т.д17[[17]](#footnote-17).

Но еще более популярными стали сопоставления западных и японских управленческих схем18[[18]](#footnote-18). В японской практике фирма предстает подобием большой семьи, как микросообщество, противостоящее стихиям конкурентного рынка и классовой борьбы. Благодаря японскому опыту европейцы “открыли” для себя систему пожизненного найма с гарантией продвижения по мере выслуги лет, начали пересматривать отношение к патернализму как форме субординации, при которой отеческая забота о своих подчиненных сочетается с достаточно плотным контролем за их действиями. Они увидели, как сосуществуют строгая формальная иерархия и децентрализация принятия решения, трудовой коллективизм и отсутствие выраженного демократизма. К начальнику в японской корпорации, например, по имени не обращаются, дистанция между ними и подчиненными соблюдается весьма жестко. Однако служащие крупной корпорации связывают с нею нечто большее, нежели ежедневное отбывание времени на рабочем месте. А начальники, в свою очередь, заботятся не только о нуждах производства, но и о физическом здоровье, моральном облике своих подчиненных, стараются быть в курсе всех их производственных и личных проблем.

“Японское чудо” заставило пересмотреть отношение к тому, что еще недавно считалось пережитками традиционализма и “азиатчины”. В США и европейских странах возник особый феномен, прозванный “японизацией (тойотизацией) западного менеджмента”. И трудно найти такую развитую западную страну, где бы не пытались внедрить японские “кружки качества”19[[19]](#footnote-19).

Но дело, конечно, не в японском опыте как таковом, а в попытках освоения новых форм трудового контроля, связанных с более широкими основами социального устройства — стремлением к развитию внутреннего корпоративного духа, основанного отнюдь не только на копеечных надбавках. Причем, если установлением “человеческих отношений” культивировалась личная лояльность руководителю, то теперь речь идет о лояльности фирме в целом20[[20]](#footnote-20). Мода на японский стиль управления не прошла и по сей день. Но наступил период некоторого отрезвления, ибо отчетливо выявилась ограниченность механического перенесения форм производственной организации на инородную почву. Японская система управления (впрочем, как и любая другая) выросла из недр национальной культуры (во многом она воспроизводит феодальные устои, пережившие революцию Мейдзи 1868 г.). Впрочем, вопрос о том, в какой степени японская специфика обусловлена “поздней модернизацией”, а в какой — глубоко укорененными культурными ценностями, по-прежнему остается открытым — противостояние конвергентных и культуралистских подходов сохраняется.

В процессе выработки новой философий управления происходит качественный сдвиг в ориентациях современных управляющих — от административного, технологического и экономического принуждения к управленческому манипулированию (сначала бесхитростному и совершенно открытому, затем более замысловатому). Осуществляется, в терминах Д. Макгрегора, переход от управленческой *теории X к теории Y:* от применения угрозы наказаний и санкций к активизации доверия, консультациям с персоналом, вовлечению работников в процесс принятия решений. Этот сдвиг, разумеется, был не случаен. Значительно возросли сложность производства и требования к качеству продукции, а следовательно, к квалификации и самостоятельности исполнителей. С повышением уровня образования работников, повысились их притязания, предъявляемые к процессу труда. Низкая мотивированность производителей оборачивалась все большими потерями и высокой текучестью кадров, а их неудовлетворенность содержанием труда закладывала базу как для открытой конфронтации, так и для скрытого уклонения в форме абсентеизма (невыхода на работу).

Впрочем, нередко высказывается мнение о том, что современная роль гибких постфордистских методов явно преувеличена. Утверждается, что если и был достигнут значительный прогресс в отношении функциональной гибкости и улучшения условий труда, то успехи в деле его обогащения, а особенно, в совмещении планирующих (концептуальных) и чисто исполнительских функций, намного скромнее. Более того, автоматизация и компьютеризация производства породили новые стратегии и практики управленческого контроля, которые получили название *неофордизма.* И большинство современных форм организации труда скорее всего располагаются в пространстве между неофордизмом и постфордизмом, между деквалификацией и гибкостью (японские организации, кстати, тоже не являются исключением и имеют гибридный характер)21[[21]](#footnote-21).

Выражением этой противоречивости форм трудового контроля можно считать концепцию *“управления человеческими ресурсами”* (Human Resource Management), мощной волной распространяющуюся в 80–90 годах из США на европейский континент. Перед нами не какая-то единая теория, а скорее течение, включающее элементы новой философии управления, перенесенной в контекст неофордистских схем. Речь идет об активной роли управляющих и рассмотрении исполнителей как ресурса или “человеческого фактора” (причем, одного из многих “ресурсов”-“факторов”), необходимых для успешной и целостной деловой стратегии. Здесь отрицается эффективность профессиональных объединений исполнителей и делается попытка подменить систему институционального представительства системой их регулируемого участия в управлении. Вряд ли такой подход следует считать разработкой каких-то поистине новых управленческих техник — это довольно эклектическое сочетание всевозможных принципов. Здесь мы встречаем и “кружки качества”, и попытки более тесной привязки оплаты к производительности. Но за всей эклектикой в управлении человеческими ресурсами видится часть более широкого идеологического движения, нацеленного на возрождение Американской мечты, превозношение символов предпринимательского успеха22[[22]](#footnote-22).

**Заключение.** Подытоживая изложенное, можно представить эволюцию управленческих парадигм в более широком историческом контексте — в этом случае она выглядит как волнообразное движение.

1. В первые годы XX столетия сложился технократический, а точнее, инженерно-экономический подход к управлению в период развернутой индустриализации и построения крупных корпоративно-бюрократических хозяйственных организаций. Этот подход укрепился в 20-х годах, когда рабочие организации были вынуждены занять преимущественно оборонительные позиции. 2. В начале 30-х годов не без влияния Великой Депрессии и активизации рабочего движения с помощью развивающихся прикладных социально-психологических методов, ведется поиск интегрирующих функционалистских механизмов достижения консенсуса в промышленной организации, который можно считать своего рода консервативной реакцией на Депрессию и ее последствия.

3. Эпоха технократического оптимизма 50–60-х годов выдвигает на первый план социотехнический подход. В период устойчивого экономического подъема и формирования государства благосостояния социальные проблемы на время как бы отходят в тень.

4. В конце 60-х — начале 70-х годов перед лицом структурного кризиса и с появлением новых достаточно воинственных социальных движений наблюдается возвращение к социальным проблемам (акционализм, неомарксизм). Интерес к кросскультурным исследованиям порождается структурными сдвигами в мировой хозяйственной системе, появлением новых центров мирового соперничества. Во всех этих направлениях технологическим факторам отводится подчиненная роль.

5. Наконец, 80-е годы приносят новый консервативный сдвиг. Стимулируется былая активная роль менеджмента с ориентацией на национальную конкурентоспособность, инновационность, предпринимательство. Утверждается комплексный финансово-технократический подход к управленческому контролю, возникают попытки интегрировать социальные проблемы как часть деловых стратегий.

В каком направлении делается следующий шаг — ключевой вопрос сегодняшнего исследования трудовых отношений.

1. Работ, отражающих такую позицию, множество; сошлемся лишь на относительно недавно вышедший учебник “Социология труда” под ред. Н.И. Дряхлова и др. (М.: МГУ, 1993. Разд. 1.). То же характерно и для советской политической экономии социализма, которую некоторые исследователи рассматривали как “политическую экономию труда” (см., напр.: *Сорокин Г.М.* Очерки политической экономии социализма. Гл. 2. М.: Наука, 1984. С. 45–74). [↑](#footnote-ref-1)
2. “Мы... трактуем предпринимателя как целостную единицу управления, движимую определенным интересом” (*Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986. С. 63). [↑](#footnote-ref-2)
3. См., напр.: *Тейлор Ф.У.* Принципы научного менеджмента. М.: Контроллинг, 1991. С. 24–35. Система “научного управления” Ф. Тейлора противостояла сформулированным в тот же период принципам административной теории (А. Файоль и др.), задававшим универсальные правила бюрократической организации как целого. Тейлор же спускается на уровень рабочего места и занимается низшими исполнителями, которые по многим параметрам не включены в бюрократическую систему как таковую. [↑](#footnote-ref-3)
4. В этой системе наличие у рабочего образования часто только вредит. Форду приписывают следующее изречение: “Тот, кто принимает на работу, подобную нашей, умного человека, напрашивается на беду” (см.: *Beynon H.* Working for Ford. Wakefield, EP Publishing, 1975. P. 90). [↑](#footnote-ref-4)
5. На фабриках Г. Форда проводились опыты с людьми, прикованными к больничной койке. И они выполняли норму на сто процентов, получая за это стопроцентную зарплату. [↑](#footnote-ref-5)
6. *Форд Г.* Моя жизнь, мои достижения. М.: Финансы и статистика, 1989. С. 98. [↑](#footnote-ref-6)
7. “В обществе не может быть настоящего благосостояния, пока рабочие, вырабатывающие предметы обиходного потребления, не могут их купить. Служащие — это часть клиентуры” (*Форд Г.* Сегодня и завтра. М.: Контроллинг, 1992. С. 120). [↑](#footnote-ref-7)
8. Несколько ранее в Великобритании возникло сходное направление “человеческого фактора”, возглавлявшееся Ч. Майерсом — основателем Национального Института индустриальной психологии. Однако их исследования природы и причин усталости в трудовом процессе оказались менее влиятельными. (Об этой школе достаточно подробно см., напр.: *Rose М.* Industrial Behaviour: Theoretical Development Since Taylor. Harmondsworth, Penguin Books, 1978. С. 65–100). [↑](#footnote-ref-8)
9. Вопреки распространенным представлениям, Э. Мэйо никогда не был ни руководителем, ни непосредственным участником Хоторнских экспериментов. Он получил признание как наиболее влиятельный интерпретатор полученных результатов. (Наиболее обстоятельный отчет о самих экспериментах, см.: *Roethlisberger F.J., Dickson W.J.* Management and the Worker. Cambridge, Harvard University Press, 1939). [↑](#footnote-ref-9)
10. Если в ключевом разделении организации на формальную и неформальную сказалось опосредованное влияние социологии В. Парето, то в системно-организмическом подходе улавливается переплетение влияний функционализма Э. Дюркгейма и кибернетических начинаний фон Берталанфи. [↑](#footnote-ref-10)
11. Приведем заключение Э. Мэйо из его книги “Социальные проблемы индустриальной цивилизации”: “Администратор будущего должен понимать действительную основу социальных человеческих отношений, не искаженных его эмоциями и предрассудками. Этой способности можно достичь только путем специального обучения и подготовки. Подготовки, которая должна включать в себя надлежащие технические знания, знания по систематизации операций и по организации кооперации (сотрудничества). На протяжении всей этой книги я проводил мысль о том, что именно третье — кооперация — наиболее важна сегодня и будет наиболее важна в ближайшем будущем” (*Mayo E.* The Social Problems of an Industrial Civilization. Boston, Harvard University Press, 1945. P. 122). [↑](#footnote-ref-11)
12. Наиболее известным трудом данного направления является: *Trist E.L. et al.* Organizational Choice. London, Tavistock, 1963. [↑](#footnote-ref-12)
13. См.: *Woodward J.* Management and Technology. London, HMSO, 1958; *Blauner R.* Alienation and Freedom: The Factory Worker and His Industry. Chicago, University of Chicago Press, 1964. [↑](#footnote-ref-13)
14. См.: *Watson T.J.* Sociology, Work and Industry. London, Routledge and Kegan Paul, 1987. P. 182. [↑](#footnote-ref-14)
15. “Если тейлоризм и не существует сегодня как особая школа, то это потому, что... его фундаментальные положения легли в основу всей организации труда” (*Braverman H.* Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century. N.Y., Monthly Review Press, 1974. P. 87). [↑](#footnote-ref-15)
16. Все эти этапы последовательно рассмотрены в ряде изданий. **См.,** напр.: *Rose M.* Industrial Behaviour: Theoretical Development Since Taylor. Harmondsworth, Penguin Books, 1978; *Brown R.* Understanding Industrial Organizations: Theoretical Perspectives in Industrial Sociology. London, Routledge, 1992. [↑](#footnote-ref-16)
17. См. один из сборников кросскультурных исследований: *Weinshall T.D.* (*ed.*)Culture and Management: Selected Readings. Harmondsworth, Penguin Books, 1977. [↑](#footnote-ref-17)
18. Классическое сравнение британской и японской индустриальных систем см: *Dore R.* British Factory — Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations. London, George Alien and Unwin, 1973. Наиболее крупным сравнительным исследованием американской и японской систем трудовой организации является: *Lincoln J.R., Kalleberg A.L.* Culture, Control and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan. Cambridge, Cambridge University Press, 1992. [↑](#footnote-ref-18)
19. См., напр.: *Wood S.* Japanization and/or Toyotaism // Work, Employment and Society, 1991. Vol. 5, No. 4. P. 567–600. [↑](#footnote-ref-19)
20. Иногда это характеризуют как бюрократизацию трудового контроля (см.: *Edwards R.* Contested Terrain. London, Heinemann, 1979). [↑](#footnote-ref-20)
21. См., напр.: *Wood S.* (*ed.*) The Transformation of Work? Skill, Flexibility and the Labour Process. London, Unwin Hyman, 1989. P. 27–35. [↑](#footnote-ref-21)
22. См.: *Edwards P., Whitson C.* Attending to Work: The Management of Attendance and Shopfloor Order. Oxford, Blackwell, 1993. P. 225. [↑](#footnote-ref-22)