

Сусименко Елена Владимировна, Капанян Нина Николаевна

**ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКАЯ И ХОЛИСТИЧЕСКАЯ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КУЛЬТУР
РАЗВИТЫХ СТРАН**

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2011/12/6.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2011. № 12 (55). С. 18-22. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2011/12/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

правовую задачу. Они могут не только найти подборку документов, но и определить их взаимосвязи между собой и с другими документами, а также выявить пробелы и противоречия в нормативных актах и т.д.

Важной вехой в развитии правовых справочно-информационных баз данных стало использование в них технологии гипертекстовых ссылок. Суть этой технологии состоит в том, что форма представления текста изменяется таким образом, что для каждого фрагмента текста создаются переходы к родственным фрагментам с указанием типа взаимосвязи. Гиперссылки дают возможность мгновенного перехода между документами в пределах одного раздела базы данных (документа), а иногда и между различными базами данных. Для этого в системах отслеживаются логические связи между документами (редакции документа, бланкетные и отсылочные нормы). С целью упрощения работы пользователей для каждого документа формируются списки корреспондентов и респондентов. Существенным дополнением к техническим возможностям правовых справочно-информационных баз данных стала юридическая обработка документов. Под этим понимается аналитическая работа юристов по проверке и исследованию нормативных актов в целом и их отдельных частей, по выявлению места документа в правовой системе, определению прямых и косвенных связей между документами и правовыми нормами. Составной частью юридической обработки является составление редакций документа, подготовка комментариев и справок. Таким образом, пройдя несколько этапов в своем развитии, современные правовые справочно-информационные базы данных представляют собой совокупность массива правовой информации и программного комплекса, позволяющего специалисту эффективно работать с этим массивом информации (производить поиск конкретных документов или их фрагментов, определять место документа в правовой системе, выводить информацию на печать и т.д.).

В настоящее время профессиональные юридические справочные системы, наиболее распространенные на рынке России достигли высокого уровня развития. Как было указано выше среди них три ведущих места по распространенности принадлежат системам «Гарант», «Кодекс», «КонсультантПлюс». Эти ведущие системы отвечают профессиональному уровню и современным стандартам юридических систем, так или иначе реализуют наилучшие достижения в разработке справочных юридических систем. Все три фирмы - разработчики названных систем имеют квалифицированный штат специалистов, активно работающих над совершенствованием своих продуктов. Перечислить, загнув на пальцах раз, два, три, чем одна система неоспоримо превосходит другую, на современном этапе постоянного усовершенствования вряд ли возможно.

Список литературы

1. **Богатов Д. Ф., Богатов Ф. Г., Минаев В. А.** Информатика и математика для юристов: краткий курс в таблицах и схемах / под ред. В. А. Минаева. М.: ПРИОР; МЮИ МВД России, 1998.
2. **Федорова Е. Л.** Информационные технологии и системы: учеб. пособие. М.: ИД «ФОРУМ»; ИНФРА-М, 2009.
3. <http://www.consultant.ru>
4. www.garant.ru
5. www.kodeks.ru

УДК 316.334.2:338.24

Елена Владимировна Сусименко, Нина Николаевна Капанян
Южно-Российский государственный технический университет
(Новочеркасский политехнический институт)

ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКАЯ И ХОЛИСТИЧЕСКАЯ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КУЛЬТУР РАЗВИТЫХ СТРАН[©]

Типология экономических культур базируется на описании и классификации основных социально-экономических моделей современности. К ним принято относить англосаксонскую либеральную модель (протестантский капитализм), западноевропейскую социал-демократическую модель (католико-протестантский капитализм), дальневосточную патриархально-корпоративную модель (конфуцианский капитализм), мусульманскую авторитарную модель. При этом религиозные ценности связывают природную и социокультурную составляющую хозяйственной среды. Национальные культуры сравниваются по степени индивидуализма (склонность к восприятию себя личностью как индивидуальности или как части коллектива или группы), дистанции по отношению к власти (соотношение демократизма и авторитаризма, степень неравенства в распределении власти в обществе или организации, которая воспринимается членами общества как нормальная), мужественности (ценности рекордов, героизма, упорства в достижении цели, материальный успех), женственности (ценности равных отношений, компромисс, скромность, забота о ближнем, уют, качество жизни), неопределенности (характеристика социально-экономического поведения, отражающая допустимую степень социальной нестабильности и двусмысленности, воспринимаемые в данной культуре как нормальные, при которых члены общества чувствуют себя комфортно). В целом, исследования многих

стран показывают тесную связь между моделью социально-экономического устройства и преобладающей религиозной конфессией [1, с. 57-58].

Эмпирически установлено укоренение национальных стереотипов у менеджеров международных корпораций и правительственных чиновников, постоянно контактирующих с представителями других стран.

Между странами «развитого капитализма» существуют кардинальные различия на уровнях повседневной жизни, социального содержания труда, отношения к бизнесменам-менеджерам, стиля управления персоналом, тактики сделок. Для анализа данных различий выделены семь критериев: правила и исключения из правил; конструкция и деконструкция; способ управления; восприятие внешнего мира; синхронизация процессов; выборы руководства; равенство шансов [2]. Эти феномены создают индивидуальное богатство, благосостояние государств и образуют универсальную систему ценностей, которая объясняет влияние культуры на экономический выбор. Рост благосостояния невозможен без учета этой системы ценностей всеми экономическими (промышленно-торговые фирмы, банки) и политическими (государства) организациями.

Но практическая реализация данной системы ценностей зависит от семи пар не менее универсальных ценностей: универсализм-партикуляризм; анализ-синтез; индивидуализм-коллективизм; внешняя-внутренняя управляемость; последовательность-синхронность; личные успехи-назначение на должность; равенство-иерархия. Поведение любого индивида - культурный факт, в основе которого лежит конфликт ценностей. Одна ценность в каждой паре предпочитается другой, хотя все они одинаково необходимы для развития экономики.

На основе анализа вышеуказанных критериев и пар универсальных ценностей выделены два типа экономических культур: индивидуалистический и холистический, которые условно соотносятся с одной из двух стратегий, сформулированных следующим образом: 1) преследуя свои интересы, ты автоматически обслуживаешь клиентов и общество, которое позволяет тебе еще лучше реализовать свои интересы; 2) обслуживая клиентов и общество, ты автоматически реализуешь свои интересы, которые позволяют еще лучше обслуживать клиентов и общество [Ibidem]. К первому типу относятся США и Англия, ко второму - Франция, Германия, Япония.

Культура США базируется на идее универсализма, которая способствует образованию богатства, но одновременно порождает ряд отрицательных следствий: идеализацию точных наук; применение их результатов в промышленности и культуре; всеобщую бюрократизацию жизни и поведения.

Например, в управлении корпорациями доминирует американская наука управления, которая включает постулат об эффективности универсальных законов управления. Однако немцы и японцы отвергают американскую науку управления: «Применение единой системы законов управления к руководству погребальной конторой и производству полупроводников бессмысленно. Нет никаких доказательств того, что такие законы можно открыть и что они вообще существуют. Это - вопрос принципа, принятого в культуре США. Только страна с длительной традицией кодификации убеждена в существовании неких «законов управления» [Ibidem, p. 30].

Законы управления породили и усилили универсальную бюрократизацию США. Например, правила поведения в семье, хорошего самочувствия и политкорректности составлены по образцу инструкций: как найти друзей и влиять на людей?

Главное следствие американского универсализма - рост преступности, социальной, управленческой и политической лжи, паралич всей культуры.

В США анализ преобладает над синтезом и господствует метод дилемм, который включает убеждение в объективности фактов: факты считаются фундаментальнее контекстов. В Азии такого свойства не существует: любое знание относительно, поскольку наблюдение вещей и людей без определенных намерений невозможно и нежелательно.

В англо-американской культуре метод дилемм связан с господством договора. Договор дословно означает «дать слово» и является необходимой добродетелью. В других культурах добродетель не сводится к словам. Она понимается как духовность (а не общие законы и права) и обретает разные смыслы в зависимости от обстоятельств.

Индивидуализм - значимый элемент культуры США - воплощен в мифе «всепобеждающего индивида» и выражается в следующих недостатках: игнорирование потребностей сообществ; непостоянство и внутренняя управляемость американских менеджеров, которые постоянно меняют место работы ради повышения доходов; медленная реакция на изменения среды.

Главный исток американского индивидуализма - пуританская этика, согласно которой каждый индивид избран Богом в святые, может непосредственно общаться с Богом, заключать с ним союзы (контракты) и от его имени участвовать в создании рая (Божьего царства) на американской земле. Приоритет эгоизма над заботой об обществе определяет три культурные склонности американцев: 1. Отождествление анализа с механистическим подходом к действительности. 2. Индивид важнее всех его связей и чувств. Все его действия ради общего блага квалифицируются как форма самовыражения. 3. Последовательное поведение выражается в причинно-следственных действиях.

Миф «всепобеждающего индивида» отрицает социальные корни индивида и воплощен в образе “self-made man”, который никому ничем не обязан. Этот миф ведет к «трагедии общих благ», типичной для индивидуалистических экономик.

Следующий фактор образования богатства - понимание времени. Представления о времени фиксируют значимые характеристики человека и культуры. Метафора времени осциллирует от бега (стремление к цели) до танца (координация движений). Из нее вытекают две концепции времени: как объективной последовательности событий, движения вперед, линейного роста; как субъективного круга, в котором настоящее вытекает из прошлого для воздействия на будущее. Американцы склоняются к первой. Вера в объективный безличный порядок - продукт соединения универсализма с аналитическим способом мысли. Недостатки такой экономической культуры многообразны: нежелание терять время; осуществлять длительные инвестиции; отношение к рабочим кадрам как дорогостоящим частям машины. В других культурах (Франция, Германия, Япония) распространён синхроничный образ времени - оно воспринимается как колебательное движение вперед-назад, расширение-сжатие. Конфликт указанных концепций времени выражается в двух типах менеджеров.

Последовательный менеджер отличается следующими свойствами: занят одним делом в один период времени; делит время на части; сконцентрирован только на труде; серьезно относится к срокам и планам; создает и разрывает множество кратковременных связей; несет индивидуальную ответственность за трудовое время, заполненное конкретными обязанностями; воспринимает время как угрозу - быстрое и дорогостоящее течение событий, которое надо полностью использовать; решает конфликты по принципу приоритета («Первые - лучшие») и очередности проблем; признает разум и логику свободными от недостатков целями причин и следствий, посылок и выводов; оценивает товары во времени - от новинок и рентабельности через рутинное производство к падению прибыли и смерти.

Синхроничный менеджер действует иначе: занят многими делами одновременно; воспринимает время как гибкое, эластичное, неделимое; легко отвлекается от дела; считает все установленные сроки желательными, но не обязательными; считает главным доработку обязательств; всю жизнь устанавливает и периодически возобновляет постоянные связи; отвечает за использование прошлого в настоящем для гарантий лучшего будущего; считает время другом, каждая встреча с которым приносит новые возможности; решает конфликты путем удовлетворения нескольких потребностей из минимума координированных процессов; полагает разум принципом синтеза и синхронизации нескольких задач и целей всего процесса; считает обновление товаров естественным свойством времени, поскольку «гены» одного товара дают жизнь следующим поколениям.

Первая концепция времени и тип менеджера наиболее характерны для США, вторая - для Японии. США - это «страна суматохи», в которой время стало безжалостным преследователем и ушедшим поездом. Американская культура рассматривает человеческую жизнь как краткий миг, за который надо отчитаться перед Богом. Это порождает ряд отрицательных следствий: узкую трактовку успеха; стремление к немедленной выгоде; недооценку прошлого опыта; связь личной ответственности с кратким периодом выполнения менеджерских (и политических) функций; воздействие на мораль; рационализм; количественное обоснование решений; «бумажную производительность»; приоритет молодости над старостью; стихию творческой деструкции.

Достижение - приписывание статуса порождает специфическое отношение между равенством и иерархией. В американской культуре образ игры и конкурса выполняет главную роль, а иерархия считается цепью указаний. В Японии иерархия приняла образ семьи, сада, связи старших и младших по принципам морального долга, благодарности, координации прошлых, настоящих и будущих событий. Американцы правы в том, что модель «семьи» оправдывает протекцию, nepотизм, этнические барьеры и сложившиеся зависимости. Однако вследствие такой установки в США практически не встречаются индивидуальная лояльность и самопожертвование ради фирмы.

Дилемма иерархии и равенства объясняется тем, что в странах Запада не существует восточной мудрости «Начальству виднее». Однако иерархическое государство (Япония) достигло больших экономических успехов. Для объяснения этого факта авторы предлагают модель, в которой бюрократия и семья трактуются как две системы равенства и иерархии, механического и органического порядка.

На Западе господствует механический порядок бюрократии. Он включает: аналитичные и детальные указания сверху донизу; ни одно из них не является всеобъемлющим, предполагая интерпретацию низшими уровнями; отношения между уровнями власти и управления безличны, рациональны, утилитарны, бесстрастны. Отсюда вытекает еще одна проблема: без иерархии индивидуализм превращается в анархию; иерархия затрудняет достижение статуса, а его передача не имеет смысла при равенстве людей; связь анализа с партикуляризмом нарушает принципы целостности и порядка.

Для иллюстрации этого вывода и на основе проведенных социологических исследований предлагаются 12 метафор [2]. Каждая из них отражает культурно-исторические стереотипы стран, влияет на предпринимательство, управленческий труд, социальный порядок и экономическое развитие и воплощает специфику пат-зависимости.

Связь универсализма и партикуляризма с анализом и синтезом выражается в метафорах машины (США, Великобритания, Голландия), системы машин (Германия) и организма (Япония).

Синтез индивидуализма и группы с внешним и внутренним управлением дает метафоры плотины (Голландия), лестницы (США, Великобритания), горной тропы (Япония), баррикады (Франция).

Пересечение индивидуализма и группы с партикуляризмом и универсализмом выражает метафоры юридических тормозов эгоизма (США, Великобритания), гармонии (Япония), социального договора и порядка (Германия).

Соединение иерархии и равенства с приписываемым-достижимым статусом дает государственный капитализм по заказу (Япония, Франция) или поле свободной конкуренции (США, Великобритания, Швеция, Германия).

В последние десятилетия XX в. англосаксонские страны стремятся навязать парадигму своей культуры всему остальному миру.

Представители холистической модели экономической культуры - Германия, Франция и Япония - принадлежат к странам, в которых почти до середины XX в. существовала авторитарная или тоталитарная власть. Она сильно повлияла на культуру и экономику. Главные свойства германской модели капитализма - универсализм, синтез, коллективизм.

Германское «экономическое чудо» объясняется связью индустриализации с национализмом и догоняющей модернизацией. Это привело к кардинальным различиям экономических культур Англии - США и Германии. Для сравнения данных культур авторы предлагают десять параметров, выведенных из конкретно-социологических исследований 15 тыс. менеджеров: фактор времени, стратегия развития, роль правительства, система образования, специфика экономики, социальная политика, трудовые отношения, философия развития, специфика перехода от феодализма к капитализму, финансирование промышленности.

По этим критериям англо-американская экономическая культура отличается следующими свойствами: ранняя индустриализация; инновации охватывают широкую сферу промышленности и управления; правительство не имеет представления о новых явлениях в сфере бизнеса и пытается задним числом «реформировать» деятельность бизнесменов-менеджеров, которые становятся советниками правительства; система образования дает общее образование с акцентом на точные науки и практику управления; разделение экономики на макро- и микроэкономику; социальная политика следует за инновациями - правительство налагает на бизнес обратные действующие отчисления на социальные нужды; трудовые отношения крайне напряжены, поскольку развивающиеся страны обеспечивают приток дешевой рабочей силы, что уменьшает зарплату автохтонных кадровых рабочих; философия развития сводится к принципам *laissez-faire*, свободы торговли, эмпирического отношения к рыночному спросу, негативного отношения к большим проектам и монопольным производителям; переход от феодализма к капитализму завершен и потому промышленность базируется на ценностях среднего класса (индивидуализм и личная польза); в финансировании промышленности доминируют индивиды, которые стремятся быстро обогатиться, обладают ограниченным знанием, краткосрочными связями с другими бизнесменами, предпочитают краткосрочные инвестиции и берут риск на себя.

Германская экономическая культура выглядит иначе: запоздалая индустриализация; инновации имеют место только в наиболее важных технологических секторах; правительство знает сильные стороны экономически развитых государств, сотрудничает с частными предпринимателями, облегчает индустриализацию и выполняет конструктивную функцию; доминирует мезоэкономика - динамика отдельных отраслей и секторов промышленности; социальная политика включена в процесс индустриализации - правительство рассматривает расходы на социальные нужды как принцип, без соблюдения которого оно не может удержаться у власти; трудовые отношения гармоничны, начинаются с низкой, но постоянно растущей зарплаты; управляемая конкуренция, протекционизм и телеология способствуют выбору ключевых отраслей промышленности и заимствованию «учителей» в других странах; переход от феодализма к капитализму не закончился и потому промышленность до сих пор базируется на феодальных понятиях «долга» и «взаимности»; долгосрочное институциональное банковское финансирование промышленности для снижения риска, определенность, глубокие знания и близкие связи социальных групп и институтов.

Экономика англоязычных стран отличается строгим разделением государственного и частного сектора. Экономика Германии является результатом взаимодействия групп, корпораций, банков, потребителей, снабженцев, профсоюзов, системы образования, а не достижением отдельных лиц (фирм). Германские институты связаны с европейской традицией согласования государственных и частных интересов.

Это объясняется следующими факторами германской культуры: двойственное отношение к деньгам; «германская душа»; система образования; отношение к инновациям. Действие этих факторов подтверждено эмпирическим исследованием поведения германских менеджеров.

Двойственное отношение к деньгам - это одновременное уважение и презрение к ним. Такое отношение базируется на традиции германского антисемитизма. Со времен Средневековья евреи обвинялись в том, что они путем финансовых махинаций превращают ни во что тяжкий труд христиан. Этим объясняется германский приоритет производства над потреблением, вплоть до государственного регламентирования времени открытия и закрытия магазинов. Германские менеджеры обычно подчиняют финансовые средства руководству предприятия и сводят к минимуму финансовый капитал. Германские рабочие довольны самим процессом труда, а не высоким заработком. Сами по себе деньги достойны презрения [Ibidem, p. 179]. Ценность денег сводится только к обеспечению дальнейшего труда. Поэтому длительные инвестиции в исследования и разработки считаются рентабельнее прибыли от оборота денежной массы. А инвестиции в инфраструктуру объясняются приоритетом групповой этики.

Главный признак «германской души» - стремление выглядеть лучше, чем ты есть на самом деле. Германская душа - непроницаемая приватная сфера с малодоступным публичным пространством.

Германская система образования - разновидность социальной мимикрии. Почти все немцы на протяжении жизни чему-либо учатся. Но о своих неудачах никогда не говорят и ненавидят саму идею поражения.

Наука переплетена с конкретной технологией и производством. Поэтому немцы отвергают общую теорию управления.

Отсутствие культуры инноваций выражается в том, что немцы не любят рисковать, отрицательно относятся к финансовым спекуляциям, индивидуальным и групповым неудачам. Германия - типичное государство с замедленным развитием экономики и запоздалой промышленной революцией. Все это замедляет процесс внедрения инноваций.

С некоторой коррекцией свойства германской культуры существуют в Японии. Образ западного порядка - машина и лестница. В западной культуре целостный и частичный подходы противоположны, поскольку выражают приоритет целого над частью или наоборот. Понимание целого как элементов, упорядоченных целым, характерно лишь для некоторых философских систем Запада, но полностью отсутствует в повседневном обиходе и управлении.

Образ японского порядка - организм, горная тропа, гармония отдельных случаев (исключений из правил). Он кардинально отличается от западного принципа «золотой середины», который является применением объективизма к любым субъектам, сферам и ситуациям. В Японии существует «множественная гармония» человеческих чувств, реакций, динамики, эстетики и связей. Люди как элементы групп и ситуаций меняют порядок, уклад и конфигурацию до тех пор, пока не достигнут идеала.

Для японской культуры характерны: релятивизм и дискуссионность истины; поверхностная логика; отсутствие сильной интеллектуальной традиции; приоритет господства и подчинения; одобрение неморального поведения представителей власти. Все эти явления причинно-следственно связаны. В большинстве цивилизаций с развитыми религиозно-философскими системами истина ставится выше социально-политических целей.

В Германии и США статус начальника базируется на высоком качестве его труда. Западные общества культивируют объективность и безличное знание. Западная логика изобретений связана с индуктивным мышлением, а логика реконструкции - с дедуктивной комбинацией уже известного знания и технологических решений. На Западе существуют определенные стандарты качества и выбор ценностей, подчеркивается значение условий, целей и задач, соперничества и механической бюрократии.

В Японии главенствует власть. Япония культивирует множество точек зрения, а знание считается личным и дискретным. Для Японии характерны безошибочность технологических решений, комбинация ценностей, совершенствование связей, конкурентное сотрудничество и органические формы общности.

Японские и американские представления о времени и связанные с ними способы синхронизации различны. Япония занята долгосрочным планированием, тогда как США по этому критерию находятся на 18-м месте. Представления о времени связаны с различием образов будущего. На Западе будущее рассматривается как более-менее отдаленное и потому к нему не относятся всерьез. Большинство менеджеров занимаются тем, что приносят пользу в данный момент. В Японии к будущему относятся серьезно, поскольку оно рассматривается как уже существующая форма посылок, планов, проектов и ожиданий, которая связана с прошлым и настоящим в вечном «теперь». Такое представление вытекает из биологических ритмов (чередования дня и ночи, времен года) человеческой жизни и природной среды. Государственные институты господствуют над отдельным человеком, а главной метафорой является цивилизация «леса».

На Западе планы составляются на 2-3 года, поскольку не принято рассчитывать дальше. Японцы разрабатывают проекты на 10-20 лет вперед (с высокой вероятностью положительных результатов) и мыслят в категориях технологических гибридов разных отраслей промышленности: «Технологический гибрид - это связь одной или нескольких технологий без существенных изменений свойств каждой из них» [Ibidem, p. 137]. На Западе давно толкуют о междисциплинарности, но ни одна фирма не собирается предоставлять другим свои промышленные секреты. Поэтому в западной экономике нет междисциплинарных связей и институтов.

Японское общество иерархичнее американского, но не тормозит достижения. В Японии управление осуществляется от среднего уровня к верхнему и нижним. По американским стандартам японцы отличаются верноподданностью, поскольку способ высказывания свидетельствует о социальном статусе индивида. Японцы не задают вопросов, не критикуют начальство, но добиваются успеха в сферах высоких технологий.

Это объясняется спецификой японского управления. Руководители и подчиненные связаны сильными эмоциональными обязанностями. Подчиненные полагаются на доверие и любовь руководителей. Система управления аналогична связи старшего и младшего брата. Она предполагает постоянное нарушение конвенций ради обоюдной заботы. Японцы приписывают трудовым отношениям чувственный и семейный характер. Чем выше поднимаешься по служебной лестнице, тем больше обязан заботиться о других.

Существенные различия экономических культур объясняются эффектом зависимости от прошлого и конфликтом между индивидуализмом и холизмом. По мнению голландских социологов Гампден-Тернера и Тромпенарса, экономический рост в XXI в. станет признаком только тех культур, которые преодолели склонность придавать одной ценности главное значение и достигнут равновесия ценностей.

Список литературы

1. **Липов В. В.** Религиозные ценности как фактор зависимости от предшествующего развития и формирования социально-экономических моделей // ЭВРГУ. 2005. Т. 3. № 3.
2. **Hampden-Turner C., Trompenaars A.** The Seven Cultures of Capitalism. Amsterdam, 1998.