

УДК 316.476

СОВРЕМЕННЫЙ СОЦИУМ: ЦЕННОСТНЫЕ ОСНОВАНИЯ СОПЕРНИЧЕСТВА

© 2014 г. В. С. Любченко, Э. И. Белоус

*Южно-Российский государственный политехнический университет
(Новочеркасский политехнический институт)*

Соперничество рассматривается как модус человеческого бытия, как социальное сравнение и оценивание; исследуется социокультурный контекст соперничества в современном обществе.

Ключевые слова: соперничество; ценности; современное общество; экономическая рациональность; предпринимательство; формы соперничества.

Authors considered a phenomenon of the competition as a mode of human existence, social comparison and evaluation. They also examined the basics of social and cultural context of competition in the modern society.

Key words: competition; values; modern society; economic rationality; entrepreneurship; forms of competition.

Исследование феномена соперничества и его содержания в различных социальных группах и обществах позволяет учесть те составляющие жизни современного социума, которые часто теряются на уровне социологических концепций. Соперничество в социологии рассматривается, в основном, в рамках конфликтологии и имеет в связи с этим негативный окрас, предстает как нечто деструктивное и разрушительное для системы социальных отношений. Однако соперничество — неотъемлемая составляющая человеческого бытия в мире, поскольку человек всегда существует не только в реальном пространстве, но и в ценностном. Он может обладать разной степенью бытия — от ничтожества до величия — в зависимости от степени его соответствия определенному идеалу. Социальное сравнение и есть суть соперничества, которое имеет место во всех сферах современного общества. Именно нахождение индивида в ценностном пространстве активизирует его энергию и направляет ее на достижение значимых целей. В связи с этим, особое значение приобретает исследование

ценностных систем конкретного социума, поскольку ценности и идеалы указывают значимые цели, то, к чему стремятся, чем хотят обладать, за что ведут борьбу.

Таким образом, исследование феномена соперничества неотделимо от исследования ценностей, поскольку суть соперничества — установление ранга индивида, сравнение его качеств с качествами других на основе определенной ценностной шкалы, определенного эталона, идеала. Понять конкретное общество мы можем только тогда, когда поймем, что в нем считают ценностью, чем хотят обладать, за что ведут борьбу.

В работах философов и социологов, исследующих современное общество, сложились два во многом несовместимых образа социальной реальности. В работах социологов современный социум представлен как свободное демократическое общество с развитыми институтами демократии, структурами гражданского общества, системой социальной защиты, доступными системами образования и здравоохранения, высокоразвитой наукой и промышленным производством [7].

В работах же философов и публицистов современное западное общество предстает в несколько ином виде. В них указывается на изменения в системах ценностей и идеалов, и связанные с этим деструктивные процессы [2].

Ф. Фукуяма в работе «Великий разрыв», исследуя происходящие в разных странах изменения, рассмотрел три наиболее важных типа данных: данные о преступности; данные о состоянии семьи, включая рождаемость, браки, разводы, незаконнорожденных детей; данные опросов по доверию, ценностям и гражданскому обществу. Он отмечает, что начиная примерно с 1965 года большое количество этих показателей устремились вверх. Эти показатели подпадают под три общие категории: преступность, семья, доверие. Социальная деструкция проявилась также в том, что в 1990-е годы расцвело публичное пьянство, а также попрошайничество и бродяжничество.

Ф. Фукуяма отмечает, что между 1950-ми и 1990-ми годами в США и других западных странах произошли огромные перемены в ценностях. Эти перемены в нормах и ценностях сложны, но могут быть подведены под общую рубрику возрастающего индивидуализма. В современных обществах степень свободы выбора для индивидов чрезвычайно возросла, в то время как узы, связывающие их с системой социальных обязательств, заметно ослабли. Он считает, что общих ценностей, которые бы разделялись членами общества, стало меньше, а соперничества среди групп — больше.

По мнению Ф. Фукуямы, доверие подрывается чрезмерным эгоизмом или оппортунизмом. Трудно непосредственно измерить уровень эгоизма, но большинство американцев, согласно проведенным опросам, считают, что люди стали более эгоистичными. Опрос старшеклассников показал, что в период между 1976 и 1995 годами происходило неуклонное падение доверия к людям, веры в их честность и готовность прийти на помощь.

Общий вывод автора: «Великий Разрыв» характеризуется растущим уровнем преступности и социальной дезорганизации, упадком семьи и родственных отношений как источников социальной сплоченности и снижаю-

щимся уровнем доверия. Начиная с 1960-х годов все эти изменения стали происходить в большинстве развитых стран и протекали очень быстро по сравнению с изменениями общественных норм, происходившими в более ранние периоды [8, с. 89–90]. Приведенные данные рисуют поразительную картину растущей дезорганизации.

Существование выделенных нами явно противоречащих друг другу представлений о современном обществе необходимо объяснить. На наш взгляд, его преимущества и недостатки имеют одну и ту же основу — «экономическую рациональность» — способ мышления и действия, нацеливающий индивида, независимо от того, чем он занимается, на извлечение прибыли, на соперничество за прибыль. Это означает, что экономическая рациональность утверждает прибыль в качестве главной ценности. На Западе на протяжении последних трехсот лет данный способ мышления активно культивировался вначале в слое предпринимателей, а затем распространялся на все социальные группы. Экономическую рациональность в настоящее время западные экономисты отождествляют с рациональностью вообще. Рациональность определяется как последовательный отбор лучших вариантов на пути к достижению возможно большей чистой пользы. По мнению современного экономиста Л. Мизеса, экономические «законы» являются правилами выбора и действия. Экономический принцип, с точки зрения данного подхода, определяет логику человеческого действия, логику предпочтения одного варианта действия другому. Л. Мизес утверждает, что «сферы рациональной и экономической деятельности... совпадают. Всякое разумное действие есть одновременно и действие экономическое. Всякая экономическая деятельность рациональна» [6, с. 77].

Современная экономическая наука эволюционирует в теорию рационального выбора. При этом не имеет значения, в какой именно сфере осуществляется выбор. Принцип максимизации целевой функции рассматривается как всеобщий и распространяется на все сферы деятельности и виды «полезности». Г. Беккер и Дж. Стиглер утверждают, что слушая музыку, человек совершает инвестиции, увеличивая свой капитал, состоящий в способности воспринимать музыку.

В результате время, которое он уделяет этому занятию, начинает давать все большую отдачу, т. е. его предельная полезность возрастает. В итоге растет и потребление блага «наслаждение от музыки», потому что предельные издержки, связанные с получением этого наслаждения, падают [1, с. 128].

Однако этот подход порождает многие проблемы. И. Галочкин отмечает: «Если мы хотим сохранить предпосылку максимизации полезности, то будем вынуждены признать, что полезность могут приносить не только потребляемые блага или удовлетворение эгоистических интересов, она может исходить практически от всего. Если человек смотрит на муху, которая сидит на стене, значит, она приносит ему полезность» [3, с. 123].

Он приводит ряд других примеров «экономического поведения»: человек подает нищему милостыню. Милостыня может быть рассмотрена как покупка приятного чувства, причем предельный прирост этого чувства должен соотноситься с предельными издержками. Тем самым любое чувство или переживание, нравственное, эстетическое или интеллектуальное, может быть взвешено и оценено как некая «полезность», полученная в результате определенных «затрат».

О том, что экономическая рациональность является разрушительной для других человеческих качеств, писал еще В. Зомбарт. Он отмечал, что поскольку предприниматель ничего другого не делает, как только занимается делами, то душа его должна в конце концов засохнуть. Вокруг него все пустеет, отмирает всякая жизнь, погибают всякие ценности. Родина становится для предпринимателя чужбиной. Природа, искусство, литература, государство, друзья — все исчезает для него в загадочное ничто, у него нет больше «времени» отдаваться всему этому. Пламя предпринимательского стремления пожирает в конце концов и его семейную жизнь, на которую также не остается времени [5, с. 268].

Как отмечает Н. Н. Зарубина, вся история предпринимательства — это напряженный диалог с обществом, постоянное решение вопроса о соотношении экономической и неэкономической сторон жизни. При этом либо экономика существует для удовлетворения многообразных внеэкономических потребностей общества, а предприниматель стремится

показать, что разделяет его интересы — такая позиция формирует этос служения; либо утверждается приоритет экономических сторон жизни над всеми остальными, и тогда прибыль становится самоцелью для предпринимателя, а он противопоставляет себя обществу, методично извлекая ее из всего, в том числе из человеческих отношений.

В традиционном обществе предпринимательство — на периферии социокультурной системы, оно занимает второстепенные позиции, подчиняясь высшим духовным и этическим идеалам. Центральное место занимают образы духовного авторитета, рыцаря, воина, труженика. Социокультурные причины нравственной неприемлемости предпринимательства в тот период заключаются в том, что общество проникнуто ценностной рациональностью этики служения, охватывавшей дворянство, крестьянство, духовенство, из которой выпадает купечество, поскольку его деятельность основывалась на реализации сугубо частного, эгоистического интереса — на практической рациональности.

Деятельность традиционного предпринимателя встраивается в общий порядок, занимает определенную нишу в обществе. Предприниматель строит отношения со своими партнерами, клиентами, работниками по патерналистским и солидаристским принципам, сохраняя ощущение причастности целому, а религиозные представления о грехе корыстолюбия, стяжательства значимы для него. Он еще не стал «гражданином мира», безразличным к местным проблемам. Деятельность предпринимателя, его жажда наживы пока поддается контролю и даже ограничению со стороны общества.

Предпринимательство на Западе существенно эволюционирует при переходе к индустриализму, меняется его этос, ментальность, этические нормы. В современном обществе предпринимательство занимает центральное место в общественной системе. Это означает и распространение соответствующих ценностей, что, в конечном счете, ведет к изменению социума в целом [4]. Социальные действия, основанные на вере в высшие ценности, стали вытесняться действиями, основанными на принципе пользы, калькуляции, расчете, целесообразности. Утвердилось представление о том, что моральные ценности являются

личным делом человека, который в повседневных делах действует на свой страх и риск, принимая на себя всю полноту ответственности за свои поступки.

Широкое распространение в современном обществе экономической рациональности делает экономические отношения главными, ведущими. Конечно они не исчерпывают всего многообразия отношений в обществе, однако они становятся доминирующими. «Чтобы понять это, — пишет П. Штомпка, — достаточно выйти на улицу любого современного города и присмотреться, что чаще всего делают люди. Несомненно, бросятся в глаза две вещи: чаще всего они работают и что-нибудь покупают. По дороге они еще заходят в банки, маклерские конторы, обменные пункты. Большая часть их жизни протекает в сфере экономических дел и проблем, в сфере экономики, производства и потребления. Деньги и товары становятся главным мотивом их жизни — предметом их потребностей, целью их намерений, темой взаимных договоренностей, объектом взаимодействий и сделок. Даже ценность отдельного человека нередко измеряется тем, какое количество разного рода благ (товаров) и денег он сумел добыть и накопить за свою жизнь» [7, с. 584].

Экономическая рациональность вторгается во все другие сферы социума. Ее экспансия означает, что другие социальные сферы применяют правила игры рыночных игроков, т. е. превращаются в разновидность бизнеса. В товар превращается многое из того, что до этого товаром не являлось, а принцип максимизации выгоды подчиняет себе действия индивидов в других, нерыночных, сферах.

Прекрасным примером может быть спорт, который за последние несколько десятков лет эволюционировал от честного соревнования за право быть сильнейшим, стать национальным героем, в коммерческое предприятие, которое должно приносить доходы. Рынок стремительно подчиняет себе сферу образования, здравоохранение, политику и т. д. Все мы теперь знаем, что сколько стоит, например, место мэра или губернатора.

Однако современное общество не является совершенно однородным в ценностном отношении. Оно может быть рассмотрено как множество отдельных «миров» со своими

особыми практиками, системами ценностей и, соответственно, особыми формами соперничества. Такими «мирами» являются отдельные профессии, сферы деятельности — бизнес, политика, наука, искусство, религия, медицина, образование, спорт, досуг и т. д. Отдельным «миром» со своим типом отношений является также семья.

Формы соперничества в современном обществе можно выделять по разным основаниям. На наш взгляд, целесообразно выделять формы соперничества в соответствии с теми видами деятельности, в которых оно происходит. Очевидно, что в разных видах деятельности, в разных профессиональных группах индивиды утверждают себя в разных качествах и, соответственно, в них происходит отбор индивидов с определенными физическими, интеллектуальными и нравственными качествами.

Как уже было сказано, критерии отбора в рамках определенной социальной группы или профессии задаются существующей в ней системой ценностей, представлением о должном, об идеале, который стремятся достичь, и о его противоположности. Система ценностей, представляющая собой биполярную модель, направляет энергию индивидов на достижение значимых целей, на формирование в себе качеств, необходимых для их достижения. Тем самым, индивид существует не только в реальном пространстве, совершая определенные поступки, но и в ценностном. Он должен соответствовать определенным требованиям. Его ценность определяется тем, насколько он сумел приблизиться к образцу, идеалу. Индивид должен постоянно прилагать усилия, подтверждать свое соответствие статусу своими действиями. Он все время находится в ситуации сравнения и оценивания, соперничества с другими.

В профессиональной сфере представлены несколько основных социальных иерархических структур, сфер деятельности: бизнес, политика, наука, бюрократия, армия, искусство, медицина и др. В этих сферах разные представления об «идеальном типе», к которому необходимо стремиться, о тех качествах, которыми должен обладать идеальный бизнесмен, политик, ученый и т. д., и, соответственно, соперничество в них — способ выявить наличие именно данных качеств.

В бизнесе соперничество выявляет наличие таких качеств, как предприимчивость, конкурентность, способность выстраивать отношения с партнерами, ответственность, компетентность, способность подчинять, извлекать прибыль.

В науке — интеллект, интуиция, стремление познать истину, бескорыстие и т. д.

В спорте — воля к победе, сила, скорость, выносливость, координация, владение техникой, психологическая устойчивость и т. д.

В военном деле — храбрость, взаимовыручка, стратегическое мышление, умение подчинять и подчиняться.

Однако профессиональная сфера не является единственной ареной соперничества. В современном обществе мы соревнуемся в четырех основных «номинациях» (качествах, умениях, способностях):

1. Как мужчины или женщины мы соревнуемся в качествах маскулинности и феминности.

2. Как рыночные игроки мы соревнуемся в умении делать деньги.

3. Как профессионалы мы соревнуемся в профессиональных качествах.

4. Как люди мы соревнуемся в человеческих, т. е. нравственных качествах.

Каждый пробует себя во всех четырех видах, но обычно успешным можно быть в одном.

Выделенные основные сферы соперничества, естественно, не являются равнозначными. П. Бьюкенен приводит высказывание Э. Миллс, которая считает, что основными

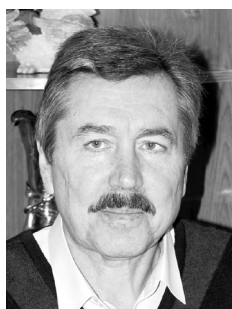
заботами ее поколения являются внешний вид и деньги [2, с. 55]. Тем самым она определяет те главные ценности, наличие и отсутствие которых определяет статус индивида в современном обществе. Тем самым, мы в нем выступаем, по преимуществу, как рыночные игроки, а качества рыночного игрока отодвигают на задний план все другие человеческие качества, которые, собственно, и делают человека человеком, а общество — единым целым.

Литература

1. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. «Экономическая школа». — СПб, 1998.
2. Бьюкенен П. Дж. Смерть Запада. — М.: ООО «Изд. АСТ»; СПб: 2003.
3. Галочкин И. Мотивы экономического поведения. // Вопросы экономики. — 2004. — №6.
4. Зарубина Н. Н. Этика служения и этика ответственности в культуре русского предпринимательства. // Общественные науки и современность. — 2004. — №1.
5. Зомбарт В. Буржуа. — М.: Наука, 1994.
6. Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. — М.: Galaxy, 1994.
7. Штомпка П. Социология. Анализ современного общества. — М.: Логос, 2005.
8. Фукуяма Ф. Великий разрыв. — М.: ООО «Изд-во АСТ», 2003.

Поступила в редакцию

25 сентября 2014 г.



Василий Сергеевич Любченко — доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой «Философия и право» Южно-российского государственного политехнического университета (НПИ).

Vasiliy Sergeyevich Lyubchenko — Ph.D., Doctor of Philosophy, professor, head of the South Russian State Polytechnic University (NPI) Philosophy and Law department.

346428, г. Новочеркасск, ул. Просвещения, 132
132 Prosveshcheniya st., 346428, Novocherkassk, Rostov reg., Russia
Тел.: +7 (8635) 25-54-27; e-mail: sophiya_npi@mail.ru



Эдуард Игоревич Белоус — кандидат философских наук, доцент кафедры «Юриспруденция» Южно-российского государственного политехнического университета (НПИ).

Eduard Igorevich Belous — Ph.D., Candidate of Philosophy, docent of the South Russian State Polytechnic University (NPI) Jurisprudence department.

346428, г. Новочеркасск, ул. Просвещения, 132
132 Prosveshcheniya st., 346428, Novocherkassk, Rostov reg., Russia
Тел.: +7 (8635) 25-54-27; e-mail: terpravo@mail.ru