

Чи не запізно?

Звичайно, запізно. Катастрофічно запізно виходить український переклад (неповний) збірки статей під редакцією і за авторства Самуеля Гантінгтона (Samuel P. Huntington) і Лоренса Гаррісона (Lawrence E. Harrison) під назвою «Культура має значення. Як цінності впливають на людський прогрес». Якби ця книга з'явилася у перші роки Незалежності, якби її ретельно проштудіювали кілька генерацій студентів вищих економічних, політичних, фінансових, гуманітарних шкіл, якби ті колишні студенти зараз формували б кістяк політичної і економічної еліт України, можливо, щось у нашій країні було б не так, як є зараз.

Тоді, на початку 90-х ми чомусь прийняли на віру, що незалежність і ринок, тобто капіталізм (навіть в українському виданні), автоматично дорівнює модернізації і раціоналізації країни. Ми повірили, що Україна *автоматично* повертається до свого гнізда і стає повноправною частиною Європи, від якої її просто випадково відрізали роки нещастя – поділи, загарбання, ворожі режими й ідеології. Ми увірували, що приватизація – це абсолютний синонім добробуту для всіх і цього номінального чину з нас досить, аби на цій території за рік-другий була Швейцарія, чи, для початку, Польща. Однак, причини «затурканости» України виявилися значно глибшими і серйознішими, аніж нам це видавалося у ті романтичні часи. Аргорос, слово «затурканість» віднедавна, з огляду на швидкий, рішучий і послідовний розвиток Туреччини, як сильної держави, мало б радше бути компліментом, аніж негативною характеристикою.

Видатний французький історик Фернан Бродель (Fernand Braudel) запровадив поняття «стійкого тривання», яким пояснював, що у кожному суспільстві існують проблеми і звичаї, які значно стійкіші і триваліші, аніж змінні устрої чи уряди. І найчастіше, ці проблеми і звичаї сидять у наших головах. Приклади свідчать, що українські голови особливо консервативні і найновіші і прогресивні ідеї проходять у них активну пастеризацію, перш, ніж опинитися закатаними на довге і тривале зберігання у наших домашніх заготовках «на зиму», «на потім».

Наша звичаєва культура і ментальність з усіх сил противляться розвитку. На одному із телеканалів у новинах пройшов сюжет про те, що в одному із східних міст України довгий час не було вуличного освітлення. Людей це так дістало, що вони самі зібрали кошти і встановили ліхтарі. У світі, який не опирається розвитку, цей випадок був би чудовим позитивним прикладом для наслідування решту громад з такими ж проблемами. У світі, який не опирається розвитку, влада була б тільки втішена, що люди самі вирішили свої проблеми і зняли тягар з чиновників. У нас влада була обурена і заборонила подібні дії. Певно, ліхтарі теж зняла і заборонила.

Найстрашнішим наслідком такої заборони будуть не синці і не украдені у темряві гаманці, а майже невидима рана у головах людей, які спромоглися на створення маленького, але дієвого сегменту громадянського і ринкового (!) суспільства, а інші люди (які у цьому випадку були чиновниками. Ліхтарі могли розбити і мешканці сусідньої вулиці) разом з освітленням вимкнули те, наразі слабке, але все ж світло у їхніх головах. Сидить у темряві і нарікайте на владу. Так у нас прийнято. Така у нас культура.

Звісно, українці живуть тепер ліпше, аніж колись, і, незважаючи на глибинну кризу еліт, держава все-таки утримується у переліку демократичних і більш-менш (все більше «менш») керованою. Однак, прірва, яка відділяє нас від розвинених країн, залишається тривожно сталою величиною. Відповіді, чому є саме так, варто пошукати у цій книзі.

Відповіді там є, хоча прикладами, на яких пояснюється різниця між країнами розвиненими і тими, що опираються розвитку, служать країни Латинської Америки, Африки і Сходу. Це на перший погляд ми – не вони. Насправді, у нас набагато більше спільного власне із Венесуелою чи Коста-Рікою, аніж із Варшавою чи Парижем.

Вас, як і нас, вразить, що, виявляється, такі наші національні риси, що завжди були предметом нашої гордості і велемовності – духовність, замилювання минулим, ритуальна релігійність, родинність, спонтанність – у нашому виконанні стають серйозними бар'єрами на шляху до розвитку. Вразить, що не всі ті національні і людські цінності і настанови, які ми звикли вважати нашими перевагами і здобутками, такими насправді є. Варто замислитись.

Чи не запізно? Український переклад книги спізнився у тому сенсі, що напередодні її виходу прийшла звістка про смерть видатного ученого Самуеля Гантінгтона.

Решта – не у наших руках, але у наших головах. З руками все у нас гаразд. З головами наразі проблеми. Як сказав один мудрий чоловік, годинник сам не відрегулюється. Над ним треба працювати.

Ірина Магдич

Семюел П. Гантінгтон

Культуру слід враховувати

На початку 1990-х років я випадково натрапив на економічні показники Гани і Південної Кореї початку 1960-х і був здивований, наскільки схожими тоді були їх економіки. Ці дві країни мали приблизно однаковий рівень НВП на душу населення; схожий розподіл сировинних продуктів, виробництва, послуг, мали подібну структуру експорту сировинних продуктів, отримували однакову економічну допомогу. Однак, тоді Південна Корея вже почала виробляти деякі види товарів. Тридцять років потому Південна Корея стала промисловим гігантом, посідаючи чотирнадцяте місце у світі за розміром економіки, з мультинаціональними корпораціями, великою долею експорту автомобілів, електронного обладнання та інших складних товарів свого виробництва і з рівнем доходом на душу населення, що прирівнюється до такої країни, як Греція. Понад те, вона перебувала на шляху консолідації демократичних інституцій. Натомість, нічого подібного не сталося у Гані, НВП якої зараз становить лише одну п'ятнадцяту НВП Південної Кореї. Чим можна пояснити таку різницю у розвитку? Без сумніву, існує багато факторів, проте, на мій погляд, пояснити це може саме культура. Південні корейці цінували ощадливість, інвестиції, наполегливу працю, освіту, організацію та дисципліну. Ганці мали інші цінності. Іншими словами, культуру слід враховувати.

Інші учені на початку 1990-х років прийшли до такого ж висновку, викликавши серед соціологів нову велику хвилю інтересу до культури. У 1940-х і 1950-х роках велику увагу приділяли культурі як ключовому елементу розуміння суспільств, для аналізу відмінностей поміж ними і пояснення їх економічного і політичного розвитку. Серед учених, які займалися цими питаннями, були Маргарет Мід (Margaret Mead), Девід МакКлеланд (David McClelland), Рут Бенедикт (Ruth Benedict), Едвард Бенфілд (Edward Banfield), Алекс Інклз (Alex Inkeles), Габріель Алмонд (Gabriel Almond), Сідней Верба (Sidney Verba), Луціан Пай (Lucian Pye) та Сеймур Мартін Ліпсет (Seymour Martin Lipset). Після видань численних праць, написаних цими науковцями, у 1960-х та 1970-х роках в академічному середовищі кількість досліджень на тему культури суттєво зменшилася. Згодом, у 1980-х роках інтерес до культури як змінної величини, що пояснює деякі факти, починає відроджуватися. Перший найвизначніший та найбільш контroversійний внесок до цього відродження вніс колишній керівник Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) Лоренс Гаррісон (Lawrence Harrison), роботи якого були опубліковані Гарвардським центром міжнародних справ (Harvard Center for International Affairs) у 1985 році. Книга Гаррісона під назвою «Малорозвинутість – це стан розуму: приклад Латинської Америки» (Underdevelopment Is a State of Mind – The Latin American Case) на основі численних прикладів і порівнянь продемонструвала, що у більшості країн Латинської Америки культура була головною перешкодою для розвитку. Аналіз Гаррісона

викликав шквал протестів серед економістів, експертів з питань Латинської Америки й інтелектуалів у самій Латинській Америці. Однак, упродовж наступних років представники цих кіл побачили певну обґрунтованість його аргументів.

Соціологи все більше зверталися до культурних факторів для того, щоб пояснити процес модернізації, політичної демократизації, військової стратегії, поведінки етнічних груп, а також узгодженість й антагонізми між країнами. Більшість науковців, представлених у цій книзі, відіграли головну роль у відродженні культури. Свідченням їх успіху стала поява контр-руху, який висміював пояснення з позиції культури і який символічно і фактично був оприлюднений у журналі «Економіст» (The Economist) у грудні 1996 року у критичних статтях на свіжі роботи Френсіса Фукуяма (Francis Fukuyama), Лоренса Гаррісона, Роберта Каплана (Robert Kaplan), Сеймура Мартіна Ліпсета, Роберта Патнema (Robert Putnam), Томаса Соуела (Thomas Sowell) та на мої власні роботи. В академічному світі до цієї битви приєдналися також ті, хто розглядав культуру як важливий, проте не єдиний фактор впливу на соціальну, політичну та економічну поведінку, а також ті, хто дотримувався універсальних тлумачень, зокрема прихильники теорії матеріальних чинників серед економістів, «раціонального вибору» серед політологів та неореалізму серед науковців з питань міжнародних відносин. Справді, читач знайде у цій книзі деякі з цих теорій, які розвивають тезу, закладену у назві збірки.

Можливо, наймудрішими словами щодо місця культури є слова Даніеля Патріка Мойнігана (Daniel Patrick Moynihan): «Центральним твердженням консерваторів є те, що саме культура, а не політика, визначає успіх суспільства. Центральним твердженням лібералів є те, що політика може змінювати культуру і рятувати її від неї самої». Щоб пояснити правдивість цих двох тверджень Мойнігана, Гарвардська академія міжнародних та регіональних студій (Harvard Academy for International and Area Studies), під керівництвом Лоренса Гаррісона, організувала проект, в якому ця книга була основним, але не єдиним, результатом. Наскільки культурні фактори впливають на економічний та політичний розвиток? Якщо вони дійсно впливають, то яким чином можна усунути чи змінити культурні перешкоди до економічного і політичного розвитку?

Щоб ефективно розв'язати ці проблеми, слід спершу визначитися з термінами. Під терміном «людський прогрес» у підзаголовку цієї книги ми маємо на увазі рух до економічного розвитку та матеріального благополуччя, соціально-економічної справедливості та політичної демократії. Термін «культура», зазвичай, має різні визначення у різних дисциплінах і різних контекстах. Його часто використовують у значенні інтелектуальних, музичних, художніх і літературних продуктів суспільства, його «високої культури». Антропологи, а найбільше Кліффорд Гірц (Clifford Geertz), наголошували, що культура – це «товстий опис» і використовували його стосовно всього способу життя суспільства: його цінностей, практики, символів, інституцій і людських стосунків. У цій книзі ми зацікавлені з'ясувати, як культура впливає на суспільний розвиток; але, якщо культура включає все, тоді вона нічого не пояснює. Тому ми визначаємо культуру виключно в суб'єктивних поняттях, таких як цінності, настанови, вірування, орієнтації і переконання, які лежать в основі і є типовими для більшості людей у суспільстві.

Ця книга досліджує, як культура, у цьому суб'єктивному сенсі, впливає на те, як суспільства досягають чи зазнають поразки у досягненні економічного розвитку і політичної демократизації. Більшість статей, однак, зосереджуються на культурі як незалежній чи експланаторній змінній. Якщо культурні фактори не тільки дійсно впливають на людський прогрес і інколи перешкоджають йому, але є і залежною змінною, то, згідно з другим твердженням Мойнігана, ми зацікавлені з'ясувати: як політична чи інша дія здатні змінити чи усунути культурну перешкоду до прогресу? Економічний розвиток, як ми знаємо, змінює культури, але ця істина не допомагає нам, якщо наша ціль – усунути культурні перешкоди до економічного розвитку. Суспільства також можуть змінювати свої культури у відповідь на серйозні травми. Катастрофічний досвід II Світової війни перетворив Німеччину і Японію з

двох найбільш мілітаристських країн світу у дві найбільш пацифістські. Аналогічно, на думку Мар'яно Грондони (Mariano Grondona), Аргентина стала на шлях економічних реформ, економічної стабільності і політичної демократії в середині 90-х років частково в результаті катастрофічного досвіду брутальної військової диктатури, військової поразки та супер гіперінфляції.

Тому, ключовим поняттям є те, чи політичне лідерство може змінити катастрофічну ситуацію через стимулювання культурних змін. Думку, що політичне лідерство за деяких обставин може цього досягнути, підтверджує приклад Сінгапуру. Як наголошує стаття Сеймура Мартіна Ліпсета і Габріеля Салмана Ленца (Gabriel Salman Lenz), рівень корупції деяких країн має тенденцію змінюватися уздовж культурних ліній. До найбільш корумпованих країн належать Індонезія, Росія і кілька латиноамериканських країн і африканських суспільств. Найменше корупція проявляється у протестантських країнах Північної Європи та британських поселеннях. Конфуціанські країни розташовані десь посередині. Однак, одне конфуціанське суспільство – Сінгапур – як одне з найменш корумпованих у світі, прирівнюється до Данії, Швеції, Фінляндії та Нової Зеландії. Поясненням цієї аномалії є Лі Кван Ю (Lee Kwan Yew), який поставив за мету зробити Сінгапур якнайменш корумпованим і досяг успіху. Тут «політика дійсно змінила культуру і врятувала її від неї самої». Проте, постає питання, наскільки некорумпованим залишатиметься Сінгапур після того, як Лі Кван Ю відійде? Чи може політика назавжди «врятувати» суспільство від нього самого? Питання, як політичні і соціальні заходи можуть робити культуру більш сприятливою для прогресу, залишається центральним, на яке ми сподіваємося дати відповідь у наступних дослідженнях.

Проект «Культурні цінності і людський прогрес» є, головним чином, продуктом ідей, енергії і відданості Лоренса Гаррісона. Він започаткував цей процес, визначив теми, які будуть розглядатися, обрав раду експертів, редагував їхні праці і зібрав кошти, які зробили цей проект можливим. Гарвардська Академія міжнародних і регіональних студій з радістю приєдналася і фінансувала ці зусилля, оскільки вони безпосередньо стосувалися предмету її зацікавлень. З початку проекту у 1986 році Академія надавала дворічну стипендію молодим науковцям-соціологам, які поєднували досконале знання предмету з обізнаністю у мові, культурі, соціології, інституціях і політиці основних незахідних країн чи регіонів. Колишні вихованці Академії викладають тепер у провідних університетах та коледжах по всій країні. За роботою Академії наглядає комітет у складі старших науковців Гарварду, які є першокласними фахівцями, зокрема у міжнародних питаннях. Три роки потому Академія на основі досліджень у міжнародній галузі взялася за розширення своєї роботи і перейшла від вивчення окремих суспільств і культур до вивчення подібностей, відмінностей і взаємодій між основними світовими культурами і цивілізаціями. Конференція 1997 року дослідила перспективи для еліт основних країн та регіонів з огляду на тенденції розвитку світової політики і на риси бажаного світового порядку. Ця книга є другим порівняльним дослідженням того, яким чином різні культури впливають на економічний та політичний розвиток.

У науковій праці 1992 року на тему зв'язку між культурою і розвитком Роберт Клітгаард (Robert Klitgaard) поставив запитання: «Якщо культура є важливою, і люди вивчають культуру понад століття, чому ж тоді ми не маємо належно розроблених теорій, практичних керівництв, тісних професійних стосунків між тими, хто вивчає культуру, і тими, хто здійснює і управляє політикою розвитку?» Основна мета цієї книги і подальшої роботи, яку ми сподіваємося провадити, є розробка теорій, деталізація керівництв та зміцнення зв'язків між науковцями і практиками, що, своєю чергою, сприятиме культурним умовам для пришвидшення людського прогресу.

Переклала Лілія Шевчук

Лоренс Е. Гаррісон

Чому культура має значення

Пройшло вже майже пів століття з часу, коли світ змістив свою увагу з відбудови країн, знищених II Світовою війною, на ліквідацію бідності, неосвіченості і несправедливості, в яких живе більшість населення Африки, Азії та Латинської Америки. При спогляданні вражаючого успіху Плану Маршала в Західній Європі та відродження Японії з попелу поразки охоплював оптимізм. Розвиток виглядав неминучим, зокрема, після ліквідації колоніального ярма. Книга Уолта Ростова «Стадії економічного росту» (Walt Rostow, *The Stages of Economic Growth*), що вийшла у світ у 1960 році і мала значний вплив, висунула думку, що людський прогрес рухає діалектика, яку можна пришвидшити.

І справді, колоніальне ярмо було ліквідоване. Філіппіни стали незалежними у 1946 році, Індія і Пакистан – у 1947 році. Британський та французький пост-османський мандат на Середньому Сході зник після закінчення війни. Наприкінці 1960-х років процес деколонізації у Південно-Східній Азії, Африці та на Карибах практично завершився.

«Союз задля прогресу» (The Alliance for Progress) – відповідь Джона Ф. Кеннеді на Кубинську революцію – відобразила загальний оптимізм. Він, без сумніву, повторить успіх Плану Маршала. За 10 років Латинська Америка дійсно стане на шлях невідворотного процвітання і демократії.

Проте, ми увійшли у нове століття і оптимізм витіснили розчарування і песимізм. Так, кілька країн – Еспанія, Португалія, Південна Корея, Тайвань і Сінгапур, а також колишня британська колонія Гонконг по траєкторії Ростова увійшли у Перший світ. Але більшість країн все ще пасуть задніх і умови, в яких живе більшість їхніх мешканців, за останні п'ятдесят років не поліпилися. З 6 мільярдів людей, що зараз населяють Землю, менше 1 мільярда перебувають в умовах передових демократій. Понад 4 мільярди живуть, за визначенням Світового банку, у країнах «з низьким доходом» чи «з доходом нижче середнього».

Якість життя в цих країнах – жахлива, особливо після півстолітньої допомоги, що виділялася на їх розвиток [\[1\]](#):

- Більше половини дорослого населення 23 країн, в основному Африки, неписьменні. З неафриканських країн до цього списку входять Афганістан, Бангладеш, Непал, Пакистан і навіть одна країна у західній півкулі – Гаїті.
- Більше половини жінок 35 країн – окрім перерахованих вище, ще Алжир, Єгипет, Гватемала, Індія, Лаос, Марокко, Нігерія і Саудівська Аравія – є неписьменними.
- Тривалість життя у 45 країнах, в основному в Африці, а також в Афганістані, Камбоджі, Гаїті, Лаосі та Папуа Новій Гвінеї, становить менше 60 років. Тривалість життя у 18 країнах, всі вони – країни Африки, становить менше 50 років. Тривалість життя у Сьєра-Леоне всього лише 37 років.
- Щонайменше у 35 країнах, головним чином в Африці, рівень смертності серед дітей до 5 років становить понад 100 осіб на кожні 1000 дітей. Серед неафриканських країн така статистика у Бангладеш, Болівії, Гаїті, Лаосі, Непалі, Пакистані і Ємені.
- Щорічний приріст населення у найбідніших країнах становить 2,1%, що втричі більше, ніж у країнах з високим доходом. Рівень приросту населення у деяких ісламських країнах просто вражає: 5% в Омані, 4,9% в Об'єднаних Арабських Еміратах, 4,8% в Йорданії, 3,4% в Саудівській Аравії і Туркменістані.

Найбільш нерівномірна структура розподілу доходів в країнах, що подають свої дані до Світового банку (не всі країни це роблять), виявлена у бідніших державах, зокрема в Латинській Америці та Африці. Найбагатші 10% населення Бразилії отримують майже 48%

всього доходу; Кенія, Південна Африка і Зімбабве всього лише на долю відсотка позаду.

10% найбагатших осіб у Чилі, Колумбії, Гватемалі та Парагваї отримують 46% загального доходу; у Гвінеї-Бісау, Сенегалі та Сьєра-Леоне – близько 43%. Для порівняння, 10% найбагатших людей у Сполучених Штатах, де розподіл доходу є найбільш несправедливим серед передових демократій, отримують 28,5% загального доходу.

Демократичні інституції, як правило, слабкі або відсутні в Африці та ісламських країнах Середнього Сходу та інших країнах Азії. За останні п'ятнадцять років демократія в Латинській Америці набуває розвитку, проте демократичні експерименти все ще дуже вразливі, про що свідчать поразки нещодавніх подій у Перу, Парагваї, Еквадорі, Венесуелі, Колумбії і Мексиці. І залишається серйозне питання: чому за 150 років незалежності Латинська Америка, це продовження Заходу, зазнала невдачі в консолідації демократичних інституцій?

У підсумку: наприкінці двадцятого століття світ став значно біднішим, несправедливішим й авторитарнішим, ніж цього очікували у середині століття.

Після десятиліть з бурхливих часів «Великого суспільства» та Війни з бідністю, бідність все ще продовжує існувати і у Сполучених Штатах. Еспаномовні жителі, 30% яких живуть за межею бідності, замінили чорношкірих і стали найбіднішою великою меншиною. У деяких індіанських резерваціях рівень безробіття складає понад 70%. Зафіксовано вражаючий прогрес для чорношкірих, і, особливо, чорношкірих жінок, проте 27% чорношкірих все ще живуть за межею бідності. Водночас, американська економіка упродовж майже десятиріччя утримує стабільний ріст та низький рівень безробіття.

Оптимізм тих, хто брав участь у війні з бідністю удома і за кордоном, змінився на втому і навіть песимізм.

Пояснення поразки: колоніалізм, залежність, расизм

Коли стало очевидно, що проблеми відставання у розвитку є більш складними, ніж передбачали експерти з питань розвитку, в університетах і політиці бідних і багатих країн почали домінувати два пояснення, які своїм корінням сягають марксизму-ленінізму, – це колоніалізм і залежність. Ленін визначив імперіалізм як останню і неминучу стадію розвитку капіталізму, що характеризувалася, як він вважав, усе більшою неспроможністю монополістичних країн знаходити внутрішні ринки для своїх товарів і капіталу.

Для колишніх колоній, країн, що перебували у власності чи під мандатом і нещодавно отримали незалежність від Британії та Франції, цих наймогутніших колоніальних сил, а також від Нідерландів, Португалії, Сполучених Штатів та Японії, імперіалізм був реальністю, який залишив суттєвий відбиток на національній психіці та надав готове пояснення відставання у розвитку. Це цілковито стосується Африки, де національні кордони були проведені умовно, безвідносно до однорідності культури чи зв'язків між племенами.

Для країн тієї частини землі, яку згодом почнуть називати Третім світом, що були незалежними століття чи більше, як-от Латинська Америка, імперіалізм набув форми «залежності» – теорія, за якою багаті капіталістичні країни «центру» обдурювали бідні країни «периферії», занижуючи світові ринкові ціни на основні предмети торгівлі і піднімали ціни на вироблену продукцію, і чий мультинаціональні корпорації заробляли надприбутки за рахунок бідних країн.

Сьогодні ані колоніалізм, ані залежність вже не є поясненнями. Багато країн, зокрема деякі африканські держави, вже давно вийшли зі статусу, при якому колоніальні обмеження використовувалися як пояснення відставання у розвитку. Понад те, чотири колишні колонії – дві британські (Гонконг та Сінгапур) і дві японські (Південна Корея і Тайвань) – стрибнули у Перший світ. Тепер залежність згадується рідко, навіть в американських університетах, де ще нещодавно вона була загальноприйнятою мудрістю, що не терпіла заперечень. Були також й

інші причини: розвал комунізму у Східній Європі; трансформація комунізму в Китаї у традиційний, все більше ринковий авторитаризм; розвал кубинської економіки після того, як Росія припинила масовані советські субвенції; успіх східно-азійських «драконів» на світовому ринку; остаточна поразка сандіністів на виборах у Нікарагуа в 1990 році; ініціатива Мексики приєднатися до Канади та США у NAFTA. (Для більш детального опису теорії залежності читайте статтю Девіда Лендса.)

Таким чином, упродовж останніх десяти років сформувався експланаторний вакуум. Упродовж років організації допомоги у розвитку пропонували широкий спектр рішень, включаючи земельну реформу, розвиток громад, планування, подолання бідності, забезпечення основних потреб людей, відповідні технології, участь жінок у розвитку, приватизацію, децентралізацію, а також «стійкий розвиток». До речі, однією з інновацій 1970-х років була пропозиція включити до складу таких організацій антропологів, щоб адаптувати проекти до існуючих культурних особливостей. Усі ці ініціативи, зокрема і акцент на економіці вільного ринку і політичному плюралізмі, були корисними по різному. Проте, як окремо, так і сукупно, вони зазнали невдачі у забезпеченні загального швидкого встановлення, демократії та соціальної справедливості у Третьому світі. У середині століття невдачі чорношкірих американців у досягненні прогресу можна легко зрозуміти. Це стало очевидним наслідком заборони можливості здобути освіту, отримати місце праці, брати участь у голосуванні для членів меншини, яку ніколи не запрошували до плавильного котла, меншини, до якої Біль про права ніколи не застосовувався. Так чи інакше, за минулі п'ятдесят років сталася расова революція не тільки з огляду на те, що зникли перешкоди до можливостей, але й також з огляду на вражаючі зміни у ставленні до раси з боку білих. Революція породила масовий перехід чорних у середній клас, суттєве зменшення різниці в освіті білих і чорних, значний приплив чорних у політику і зростаючу кількість змішаних шлюбів. Проте, расова різниця залишилася у питанні передової освіти, доходу та багатства, і, зважаючи на 27% чорношкірих, що живуть поза межею бідності, і велику частку дітей, що народжуються в одиноких матерів, проблеми гетто все ще існують.

Упродовж останніх п'ятдесяти років відставання у розвитку чорношкірого населення не можна більше пояснювати расизмом чи дискримінацією, хоча елементи расизму та дискримінації все ще продовжують існувати. Цей висновок підтверджується відставанням у розвитку еспаномовного населення, що тепер складає серйозну проблему. 30% еспаномовного населення живе за межею бідності, кількість еспаномовних школярів, які кидають середню школу, становить також близько 30%, що удвічі більше, ніж у чорношкірого населення. Еспаномовні емігранти були дискриміновані, проте, без сумніву, менше, ніж чорношкірі, і напевно не більше, ніж китайські та японські емігранти, рівень освіти, доходу та багатства яких суттєво перевищує середньонаціональні показники. Для Латинської Америки ми зауважуємо суттєво вищий рівень бідності – майже 50%; близько 70% дітей кидають середню школу [\[2\]](#).

Культурна парадигма: симпозіум Гарвардської академії

Якщо колоніалізм і залежність є недостатнім поясненням бідності і авторитаризму за кордоном (а расизм і дискримінація – недостатнє пояснення відставання в розвитку меншини в середині країни), і якщо є занадто багато винятків (наприклад, тропічний Сінгапур, Гонконг, Барбадос і Коста-Ріка; див. обговорення нижче) у географічно-кліматичному поясненні, як ще тоді можна пояснити незадовільний поступ людства до процвітання і політичного плюралізму упродовж останнього пів століття?

Все більше науковців, журналістів, політиків і практиків з питань розвитку зосереджуються на ролі культурних цінностей та настанов як факторів підсилення чи послаблення прогресу. Вони є інтелектуальними спадкоємцями Алексіса де Токвіля (Alexis de Tocqueville), який зробив висновок, що культурна схильність до демократії змусила запрацювати американську політичну систему; Макса Вебера (Max Weber), який пояснював

ріст капіталізму як, по суті, культурного феномену, що ґрунтується на релігії; та Едварда Бенфілда, який показав культурні корені бідності і авторитаризму в Південній Італії як випадок з універсальним застосуванням.

Культурні дослідження і наголос на культурі у соціології були провідними напрямками у 1940-х та 1950-х роках. Потім інтерес до них занепав. Проте, за останні п'ятнадцять років культурологія відродилася і прямує до вироблення нової, з культурою у центрі, парадигми розвитку і людського прогресу. [...]

Влітку 1998 року Гарвардська академія міжнародних і регіональних студій прийняла рішення дослідити зв'язок між культурою та політичним, економічним і соціальним розвитком, головним чином в бідних країнах, але також прийняти до уваги проблеми меншин США, які відстають у розвитку. Нам поталанило викликати зацікавленість великої кількості науковців, які відповідають за відродження культурології, а також інших альтернативних поглядів. Симпозіум «Культурні цінності і людський прогрес» відбувся в Американській академії науки і мистецтва у Кембриджі, штат Масачусетс, 23-25 квітня 1999 року за участю провідних спеціалістів.[...]

Інтеграція зміни цінностей і настанов у розвиток: теоретична та прикладна дослідницька програма

Прогрес розвитку людства після II Світової Війни розчаровує, ба навіть засмучує, за винятком східних азійців, іберійців та афроамериканців. Головною причиною такої невдачі є, на мою думку, те, що уряди й інституції розвитку не спромоглися прийняти до уваги здатність культури допомагати чи перешкоджати прогресу. Наприклад, я впевнений, що саме культурна відмінність між Західною Європою та Латинською Америкою головним чином пояснює успіх плану Маршала і поразку Союзу заради прогресу.

З культурою важко мати справу, як політично, так і емоційно. Так, з нею важко мати справу інтелектуально, тому що існують проблеми з визначеннями і з вимірюванням, і причинно-наслідковий зв'язок між культурою й іншими змінними, як наприклад, політичний курс, інституції та економічний розвиток, є двостороннім.

На симпозіумі досягнуто суттєвого консенсусу про необхідність запровадження усесторонньої теоретичної і прикладної дослідницької програми з метою інтеграції зміни цінностей і настанов до політики, планування та програмування розвитку в країнах Третього світу і в програми боротьби з бідністю, які провадять Сполучені Штати. Кінцевим продуктом такого дослідження повинні стати керівництва до змін цінностей і настанов, включаючи практичні ініціативи для сприяння прогресивним цінностям і настановам.

Програма дослідження охоплює шість ключових елементів:

1. Типологія цінностей/настанов: Завданнями є: (1) визначити цінності і настанови, що сприяють прогресу, зокрема оцінити їх пріоритетність, а також визначити ті цінності і настанови, що йому перешкоджають; (2) встановити, які цінності/настанови позитивно і негативно впливають на еволюцію демократичних політичних інституцій, економічний розвиток та соціальну справедливість; прорангувати їх.

2. Зв'язок між культурою і розвитком: Завданнями є: (1) виробити корисне в сенсі застосування розуміння сил/чинників, які можуть пришвидшити розвиток цінностей і настанов, що неспоріднені з розвитком; (2) відслідкувати вплив традиційних цінностей і настанов, якщо розвиток є наслідком цих сил/чинників; і (3) розглянути питання про можливість консолідації демократичних інституцій і забезпечення стійкого економічного розвитку і соціальної справедливості за умов, коли традиційні цінності і настанови суттєво не змінюються.

3. Зв'язок між цінностями/настановами, політикою та інституціями: Завданнями є: (1) оцінити, якою мірою політика та інституції відображають цінності і настанови, про що

дискутували Токвіль та Даніель Етунья-Мануеле; (2) зрозуміти, що може відбуватися, коли цінності і настанови узгоджуються з політикою та інституціями; і (3) визначити, якою мірою політика та інституції можуть змінювати цінності ті настанови.

4. Передача культури: Завданням є зрозуміти головні фактори процесу передачі цінностей/настанов, наприклад, практика виховання дітей, школа, церква, засоби масової інформації, референтні групи, місце праці та «соціальні передачі» від іммігрантів назад, до їх рідної країни. Нам потрібно знати, (1) які з цих факторів зараз є найсильнішими загалом і в різних географічних та культурних регіонах світу зокрема; (2) як кожен може докластися до прогресивних змін цінностей і настанов; (3) яку роль може відігравати уряд у процесі змін цінностей і настанов.

5. Вимірювання цінностей/настанов: Завдання – розширити міжнародну систему вимірювання зміни цінностей і настанов, інтегруючи її з результатами пункту 1. Це включатиме (1) ідентифікацію існуючих інструментів вимірювання цінностей і настанов (наприклад, Дослідження світових цінностей) та (2) удосконалення цих інструментів для підтримки ініціатив щодо змін цінностей і настанов.

6. Оцінка ініціатив культурних змін, які вже впроваджуються: принаймні в Латинській Америці зараз реалізуються кілька ініціатив, які визріли всередині країни, наприклад, Інститут гуманітарного розвитку в Перу, що запроваджує «Десять заповідей розвитку» у шкільній програмі кількох латиноамериканських країн.

Інші ініціативи, наприклад, програми приватизації, можуть мати, як наслідок, важливі культурні зміни, які, однак, не є завданнями такої програми. Такі ініціативи слід оцінити, а їх результати зробити керівництвом до дії для урядів та інституцій розвитку.

На загал, уряди й агентства допомоги ігнорували роль культурних цінностей і настанов як чинників, що допомагають чи заважають прогресу. Я впевнений, що інтегрування зміни цінностей і настанов у політику, планування та програми розвитку є перспективним шляхом, який гарантуватиме, що на наступні п'ятдесят років світ більше не буде переживати бідність і несправедливість, в якій перебували більшість бідних країн та відсталі етнічні групи упродовж минулого пів століття.

Переклала Лілія Шевчук

[1] Наступні дані взяті з документів Світового Банку «Selected World Development Indicators», *World Development Report 1998/99* (New York: Oxford University Press, 1999).

[2] Видання 1993 року «Соціальна панорама Латинської Америки» (Social Panorama of Latin America), опубліковане Економічною Комісією для Латинської Америки і країн Карибського басейну, засвідчило, що «двоє з п'яти міських жителів бідні, для сільської місцевості це співвідношення становить троє з п'яти» (стор. 35). Це означає, що в 1990 році 46% населення Латинської Америки жило поза межею бідності; 22% – поза межею освіченості. Показник 70% припинення навчання в середній школі – приблизна оцінка, взята з видання Світового Банку «Світовий розвиток. Звіт за 1997 рік» (World Development Report 1997), таблиця 7.

Девід Лендс

Від культури залежить практично усе

Макс Вебер мав рацію. Якщо нас чогось і навчила історія економічного розвитку, так це того, що від культури залежить практично усе. Достатньо подивитися на підприємства, створені меншинами експатріантів – китайців у Східній та Південно-Східній Азії, індійців у

Східній Африці, ліванців у Західній Африці, євреїв і кальвіністів по цілій Європі, і так далі. Проте культура як внутрішні цінності і настанови, якими керуються люди, лякає учених. Вона має сірчаний запах раси і спадковості, імунітет до змін. У хвилини розмірковувань економісти і соціологи визнають, що це не так, і вони вітають приклади культурних змін на краще, оплакуючи зміни на гірше. Аплодування чи оплакування означає пасивність спостерігача – неспроможність використати знання, щоб вплинути на людей і речі. Технолог радше змінюватиме відсотки і курси обміну, вивільнятиме торгівлю, змінюватиме політичні інституції чи управлятиме. Крім того, критика культури ріже Его, раниць ідентичність і почуття власної гідності. Осуд людини збоку, яким би тактовним і непрямим він не був, тхне поблажливістю. Милосердні покращувачі навчилися виходити сухими з води.

Якщо культура робить так багато, чому ж вона не працює послідовно? Про це запитують не тільки економісти, які міркують, чому деякі люди, скажімо китайці, упродовж довгих років були такими непродуктивними у себе вдома, і такими підприємливими деінде. Якщо культура має значення, чому ж вона не змінила Китай? (Нам слід зауважити, що з огляду на політику, яка спрямована радше на заохочення, ніж на утиск економічного розвитку, дисбаланс між ефективністю китайців удома і закордоном зникає, оскільки Китай демонструє стійкі показники феноменального зростання, яке винесло конфуціанських «драконів» з Третього світу до країн Першого.)

Друг-економіст, майстер політично-економічної терапії, вирішує цей, існуючий раніше і тепер уже мабуть застарілий парадокс шляхом заперечення будь-якого зв'язку з культурою. Культура, як він каже, не дає йому змоги передбачати результати. Я не погоджуюся. Враховуючи культуру, можна було передбачити післявоєнний економічний успіх Японії і Німеччини. Те ж стосується Південної Кореї у порівнянні з Туреччиною, Індонезії – з Нігерією.

З іншого боку, культура не стоїть осібно. Економічний аналіз плекає ілюзію, що однієї доброї причини буде достатньо, проте детермінанти складних процесів є, без сумніву, множинними і взаємопов'язаними. Однопричинні пояснення не працюють. Ті самі цінності, скасовані «поганим урядом» удома, можуть спрацьовувати деінде, як у випадку з Китаєм. Стародавні греки, як це буває, мали з цього приводу переконання: ці *metics*, мешканці чужоземного походження, були закваскою для суспільства, що насміхалося з грошей і ремесел (тому й принизливе значення «*banausis*», слова з грецьким коренем, – ремісник, нудний, прозаїчний). Як результат, іноземці виробляли і продавали товари та заробляли гроші.

Оскільки культура і економічний розвиток пов'язані, зміна в одному відіб'ється на іншому. У Таїланді усі молоді чоловіки зазвичай проходили кількарічну релігійну науку у буддистських монастирях. Цей період змужніння був корисним для їхнього духу і душі; це також пасувало до розміреного темпу традиційної економічної активності і зайнятості. Це було тоді. Сьогодні Таїланд рухається швидше, процвітає комерція, кличе бізнес. Як результат, молоді люди проходять духовну науку упродовж кількох тижнів – час достатній для вивчення кількох молитов і ритуалів – і повертаються назад, до реального, матеріального світу. Відносна цінність часу, який, як всі знають, є гроші, змінилася. Ніхто не зміг би накинати цю зміну: це було б як революційний постріл. Тайці добровільно скорегували свої пріоритети. (Слід зауважити, що китайська меншина йшла попереду.)

Тайська історія демонструє відповідь культури на економічне зростання та можливості. Можлива також зворотна реакція – культура може піти проти підприємництва. Ми маємо приклад Росії, коли сімдесятип'ятирічний період анти-ринкового, анти-прибуткового вишколу і привілеїв для окремих груп породив і зацементував анти-підприємницькі настанови. Навіть тепер, після падіння режиму, люди бояться непевності ринку і сумують за безпечною нудьгою державної роботи. Або вони тужать за рівністю в бідності, типовою рисою селянських культур всього світу. Як у російському анекдоті, коли

селянин Іван заздрить сусіду Борису, бо в того є коза. З'являється фея і пропонує Івану загадати одне бажання. Що ж він загадав? Щоб у Бориса коза здохла.

На щастя, не всі росіяни так думають. Ліквідація марксистських заборон і обмежень призвела до пришвидшення ділової активності; найуспішніші справи пов'язані з приватними угодами, інколи кримінальними; більшість з них – справа рук неросійських меншин (вірмен, грузинів, т.п.). Закваска вже є, і часто цього достатньо: ініціатива підприємництва, кілька різних ідей. Поміж тим, залишаються старі звички, корупція та злочинність процвітають, лютує культурна війна – на цьому базуються вибори, і результат залишається непевним.

Теорія залежності, Аргентина і метаморфоза Фернандо Енріке Кардозо

Теорія залежності – зручна альтернатива поясненню відставання в розвитку з позиції культури. Науковці Латинської Америки та зовнішні прихильники такої теорії пояснювали найгірші невдачі розвитку Латинської Америки у порівнянні з Північною Америкою як наслідок помилок сильніших, багатших націй. Зверніть увагу, що вразлива залежність означає стан неповноцінності, за якого об'єкт не здатний контролювати власну долю; він чинить так, як йому диктують інші. Окрім того, ці інші зловживають своєю вищістю для того, щоб перемістити товари із залежних економік, точнісінько так само, як це робили ранні колоніальні правителі. Помпа, що служила для імперії, тепер починає служити капіталістичному імперіалізму.

Проте кооптація незалежних суверенних націй вимагає надання позик та інвестування – простим мародерством тут не обійдеться. Так відбувається з Аргентиною, яка заощадила мало і все більше покладається на иноземний капітал. (Головним архітектором теорії залежності був Рауль Пребіш (Raul Prebisch), аргентинський економіст.) Деякі економісти дотримуються думки, що иноземний капітал завдає шкоди розвитку; інші – що допомагає, проте менше, ніж внутрішні інвестиції. Очевидним є те, що багато залежить від того, як саме використовуються кошти. Поміж тим, ніхто не готовий відмовитися від зовнішніх грошей лише на підставі аналізу ефективності. Політики хочуть цього і готові дозволити теоретикам залежності викрутити їм руки.

В Аргентині живуть і дуже багаті люди, проте «з причин, які так і не були прояснені... завжди були залежними від капіталу, і тому споглядали (sic) на нації-кредитори, тим самим серйозно компрометуючи здатність країни провадити власні справи» [\[1\]](#). Британія збудувала Аргентині залізницю – трохи менше тисячі кілометрів у 1871 році, і понад дванадцять тисяч упродовж наступних двох десятиріч – проте, будувала її для потреб Британії. Але ж як хтось може будувати таку мережу, не сприяючи при цьому розвитку внутрішніх ринків? І якщо це не так, тоді чия це вина? Як це свідчить про дух місцевого підприємництва? Більшість аргентинців не задавалися таким питанням. Завжди легше звинувачувати інших. Як результат – ксенофобський анти-імперіалізм і самознищуюче почуття неповноцінності.

У XIX столітті визначний аргентинець Хуан Баутіста Альберді (Juan Bautista Alberdi) хвилювався за дух місцевого підприємництва. У 1852 році він говорить те, що казатиме Макс Вебер п'ятдесятьма роками пізніше:

«Поважай вівтар кожного вірування. Еспанська Америка, яка так зашорена в католицизм, що виключає будь-яку іншу релігію, нагадує самотній, мовчазний жіночий монастир... Виключати інші релігії означає виключати англійців, німців, швейцарців, північноамериканців, які, до слова, саме той народ, якого найбільше потребує континент. Залучати їх, позбавлених релігії, означає залучати їх без реактиву, який робить їх такими, якими вони є» [\[2\]](#).

Деякі приписують низький рівень капіталу в Аргентині швидкому росту населення і високому рівню імміграції – до чого я додав би ще погану звичку надмірного споживання. За будь-яких обставин потік иноземних капіталів однаково залежав як від умов постачання поза межами країни, так і від можливостей в самій Аргентині. Упродовж II Світової війни

британцям потрібні були кошти, і вони були вимушені ліквідувати иноземні активи. Проте, залишаючись найбільшим кредитором Аргентини, вони перестали відігравати роль промотора росту, як це було на ранніх стадіях. Сполучені Штати перебрали естафету, проте тут також заправляли політика і бізнес-інтереси, таким чином Аргентина опинилася в ситуації перемінного успіху, при якому ставало дедалі складніше – як з огляду на суми, так і на умови иноземних інвестицій та кредитів. Все це сприяло конфліктам з кредиторами, що, у свою чергу, призводило до протидіючого ізоляціонізму – обмежуючі заходи, що тільки посилювали економічну скруту і залежність. Коли аргентинські економісти і політики почали приписувати ці реальні чи уявні обставини і помилки зовнішнім впливам, це тільки посилювало проблему. Звичайно, економіка кокону – логічний рецепт *dependencistas* – допомогла захистити Аргентину та економіки інших країн Латинської Америки від найгірших впливів великої депресії. Така природа коконів. Проте, це також відрізало їх від конкуренції, стимулюючих чинників та можливостей розвитку.

Аргументи *dependencista* набули популярності в Латинській Америці. Вони чудово поширювалися і були співзвучними післявоєнному жалюгідному становищу і політичній свідомості колоній, що зовсім недавно отримали свободу. Циніки можуть зауважити, що доктрини залежності були найуспішнішим предметом експорту Латинської Америки. Проте, вони були шкідливими для прагнень і моралі. Плекаючи патологічну схильність звинувачувати всіх, окрім себе, вони сприяли економічній імпотенції. *Навіть якщо б вони мали рацію, краще було б змусити їх замовкнути.*

І справді, схоже на те, що Латинська Америка саме це і зробила. Сьогодні всі країни західної півкулі, включаючи Кубу, вітають иноземні інвестиції. Аргентина стала лідером перетворень. Статизм, який власне рекомендувала теорія залежності, було відкинута в безладді приватизації. Мексика, яка свого часу була домівкою для найбільш затятих *dependencistas*, досягла загальнонаціонального консенсусу, який символізує НАФТА, суть якого полягає в тому, що економічна близькість зі Сполученими Штатами і Канадою найкраще відповідає інтересам країни. Ягня скочило до пащі лева і схоже на те, що така пригода пішла ягнятні на користь.

Упродовж багатьох років Фернандо Енріке Кардозо (Fernando Henrique Cardoso) був провідною особистістю в латиноамериканській школі залежності. У 1960-х та 1970-х роках соціолог Кардозо написав чи відредагував близько двадцяти книг на цю тему. Деякі з них стали підручниками, що сформували покоління студентів. Можливо, найвідоміша з них «Залежність і розвиток Латинської Америки». Англійська версія цієї книги завершується пишномовним, дещо хвилюючим кредо:

«Відбувається вражаюча боротьба... між технократичним елітизмом і баченням формуючого процесу масового індустріального суспільства, яка може представити те, що є популярним, як щось особливо національне і яка досягає успіху в трансформації потреби в більш розвинутій економіці та демократичному суспільстві у такий стан, що виражає життєздатність справді популярних сил, спроможних шукати соціальні форми для соціальної організації майбутнього» [\[3\]](#).

Згодом, у 1993 році Кардозо став міністром фінансів Бразилії. Він отримав країну, що потопала у вирі річної інфляції на рівні 7000%. Уряд вже так узалежнивсь від цього монетарного наркотику, а бразилійці стали такими винахідливими щодо власних контрзаходів (лічильники в таксі, які можна було легко прилаштувати до нової ціни і, можливо, до клієнта), що серйозні економісти були готові стверджувати, що стійкість інфляції є формою стабільності.

Можливо, це так і було для винахідливих бразилійців, проте інфляція зруйнувала міжнародні кредити Бразилії, а країні потрібно було позичати. Також потрібно було торгувати і працювати з іншими країнами, особливо з тими багатими капіталістичними націями, які носили тавро ворога. Тоді Кардозо почав дивитися на ці речі настільки по іншому, що

спостерігачі почали цінувати його як прагматика. Розвіялися антиколоніальні пристрасті; розвіялася ворожість до закордонних зв'язків, разом із залежністю, що з них випливала. «Бразилія не має вибору», каже Кардозо. Якщо вона не готова стати частиною глобальної економіки, у неї немає «шансу конкурувати... Це не насаджується ззовні. Це для нас необхідність» [\[4\]](#).

Для кожного часу – свої чесноти. Два роки потому Кардозо обрали президентом, головним чином через те, що вперше за багато років він дав Бразилії сильну валюту.

Реставрація Мейдзи в Японії як альтернатива теорії залежності

Бернард Льюїс (Bernard Lewis) якось зауважив, що «коли люди усвідомлюють, що справи ідуть кепсько, вони ставлять два запитання. Одне «Що ми зробили не так?» і друге «Хто це нам так зробив?». Останнє веде до теорій змови і параної. Перше виводить на іншу нитку роздумів: «Як ми можемо це виправити?» [\[5\]](#) У другій половині XX століття Латинська Америка вибрала шлях теорій змови і параної. У другій половині XIX століття Японія спитала себе: «Як ми можемо це виправити?»

У 1867-1868 роках в Японії відбулася революція. Феодальний сьогуна́т було скинуто – фактично, він сам розпався – і управління державою знову перейшло до рук імператора в Кіото. Так закінчилося правління Токугави, що тривало чверть тисячоліття. Проте японці називають це реставрацією, а не революцією, оскільки схильні розглядати це як повернення до норми. До того ж, революція – це для Китаю. Китайці мають династії, натомість Японія має одну, традиційну королівську сім'ю.

Символи єдності нації й ідеали національної гордості теж були очевидними. Це врятувало від численних безладів. Революції, як громадянські війни, можуть бути руйнівними для порядку і національної успішності. Однак, реставрація Мейдзи мала власні розбіжності і розколи, часто жорстокі. Останній рік старого порядку і перший рік нового були заплямовані кров'ю убивств, селянських заворушень та повстань реакціонерів. Проте, все-таки перехід в Японії відбувався значно гладкіше, ніж французький та російський різновиди політичного перевороту, і сталося це з двох причин: новий режим мав високі моральні засади, і навіть незадоволені та ображені боялися дати зброю і можливості в руки зовнішньому ворогу. Иноземні імперіалісти очікували в засідці, і внутрішні дивізії були готові закликати до інтервенції. Погляньте на історію імперіалізму того часу в різних куточках світу: місцеві чвари та інтриги логічно привели європейські сили в Індію, які згодом підпорядкували і Китай.

У суспільстві, яке ніколи не допускало чужаків, сама присутність людей із заходу викликала проблему. Не раз японські задираки кидали виклик і ображали цих нерозсудливих иноземців, щоб показати, хто ж тут бос. Хто ж був босом? Перед лицем вимог заходу про ретрибуцію та компенсацію, японська влада могла тільки відтягувати час і дискредитувати себе в очах як иноземців, так і патріотів.

Претензії представників ззовні були суттю проблеми. «Поважа́й імператора; виганя́й варварів!» – говорило стисле гасло. Лідери руху за зміни, лорди великих феодальних маєтків на далекому півдні та заході, колись були ворогами, а тепер об'єдналися у боротьбі проти сьогунату. Вони перемогли; і вони втратили. Це був другий парадокс цієї революції-реставрації. Лідери міркували, що вони повернуться до минувшини. Натомість, вони опинилися пійманими завтрашнім днем, у вихорі модернізації, тому що це був єдиний спосіб боронитися від варварів. Ви – на заході – маєте рушниці. Гаразд, одного дня ми їх також матимемо.

Японці провадили модернізацію з характерною інтенсивністю і системністю. Вони були готові до цього – чеснота традиції ефективного управління, високий рівень освіти, тісні сімейні узи, етика праці та самодисципліна, почуття національної ідентичності та вроджена гордість.

Саме це лежало в основі: японці знали, що вони вищі, і саме тому, що вони це знали, вони були здатні акцептувати вищість інших. Покладаючись на попередні заходи, які запроваджували за правління Токугави, вони наймали іноземних експертів і технічних спеціалістів, відправляли японських таємних агентів за кордон, щоб мати свідчення очевидців про європейський та американський способи життя. Цей орган розвідки закладав основу під обережний і ретельний вибір, що базувався на порівняльному аналізі переваг. Таким чином, першою військовою моделлю стала французька армія; проте після поразки Франції у війні з Пруссією 1870-1871 років японці вирішили, що Німеччина може запропонувати більше. Такий же перехід від французького до німецького відбувався у законодавчих кодексах та юридичній практиці.

Жодна можливість навчитися не була втрачена. У 1871 році японська делегація високого рівня, до якої входили Окубо Тосіміті (Okubo Toshimichi), поїхала до Сполучених Штатів і Європи, відвідуючи заводи і кузні, судноверфі та зброярні, залізниці і канали. Вони повернулися у вересні 1873, майже через два роки, навантажені «награбованими» знаннями і «запалені ентузіазмом» реформ [\[6\]](#).

Такий безпосередній досвід японського керівництва мав ключове значення. Їдучи в англійському потязі, Окубо з сумом визнав, що перед від'їздом з Японії він вважав, що виконав свою роботу: відновлено імперську владу, феодалізм замінено на центральний уряд. Тепер він розумів, що великі завдання були тільки попереду. Японію все ще важко було порівнювати з «більш прогресивними силами світу». Особливо Англією, яка дала урок саморозвитку. Колись маленька ізольована, як і Японія, нація, Англія систематично провадила політику самозвеличування. Закони про навігацію були визначальними для підняття національної морської торгівлі до рівня міжнародного домінування. І допоки Британія не досягла промислового лідерства, вона не припиняла захищати *laissez-faire* – принцип вільного підприємництва. (Не такий вже поганий аналіз. Адам Сміт би погодився.)

Без сумніву, Японія не буде мати привілейованих митних правил і комерційної автономії, що їх мала Англія у XVII столітті. Тут уже має сенс приклад Німеччини. Німеччина, так само, як Японія, щойно пройшла складний процес об'єднання. Німеччина, як і Японія, почала з позиції економічної відсталості, проте, погляньте, як багато вона досягла. Окубо дуже вразили німці, з якими він зустрічався. Хто б міг подумати: вони були для нього такі ж ощадливі, працьовиті, «непретензійні», як і його земляки. Він виявив, що їхні лідери – реалісти і прагматики. Вони казали: «Зосередьтеся на побудові національної потуги». Це були меркантильні люди XIX століття. Окубо повернувся додому і надав японській бюрократії німецького кшталту.

Спочатку стояли звичайні завдання для уряду: послуги пошти, нові стандарти, державна освіта (для хлопчиків, потім і для дівчаток), загальна військова служба. Обов'язкова середня освіта сприяла поширенню знань, власне для цього школи й призначені. Водночас вона також прищеплювала дисципліну, послух, пунктуальність, шанобливу повагу до імператора. Це було ключем до розвитку національної ідентичності «ми-вони», що було більше, ніж обмежена вірність, виплекана феодальним сьогунатом. Армія та флот довершили справу. Під однаковою уніформою та дисципліною загальна військова служба стерла відмінності між класами і територіями. Вона виростила національну гордість та демократизувала жорстокі чоловічі чесноти, що стало кінцем монополії самураїв в армії.

Поміж тим, держава і суспільство взялися до справи організації самого бізнесу: як виробляти речі машинами, як робити більше без машин, як перевозити товари, як конкурувати з іноземними виробниками. Нелегко. Європейські промислові виробники мали на це ціле століття. Японія поспішала.

Для початку країна взяла за основу розвитку ті галузі, які вже були відомі – зокрема виробництво бавовни та шовку, а також виробництво тих традиційних основних продуктів харчування, які мали надійний імунітет до їх копіювання закордоном: саке, міко, соєвий соус.

З 1877 по 1900 роки – перше покоління індустріалізації – на продукти харчування припадало 40% росту, на текстиль – 35%. Іншими словами, Японія пішла шляхом використання власних переваг, а не за облудою важкої промисловости. Більшість таких виробництв були дрібними: бавовнопрядильні фабрики на 2000 веретен (проти 10000 і більше в Західній Європі); водяні млини, що на покоління відставали від європейської технології; шахти зі звивистими пластами і кошиками, які піднімали вручну (в порівнянні з тими шахтами горезвісні британські копальні ранніх періодів були місцем для променаду).

Економісти традиційно пояснюють таке переключення моделі пізнього наслідування (пізно прийшов – краще і новіше знайшов) як потребу в капіталі у ситуації бідних місцевих ресурсів і відсутності інвестиційних банків. Фактично, деякі японські торговці накопичили великі статки, і держава була готова будувати і виділяти субсидії на заводи. Що вона і робила. Проте у тривалій боротьбі за паритетність потрібні були не гроші, а люди – люди з уявою та ініціативою, люди, які розуміють доцільність тих чи інших витрат, які знають не тільки методи виробництва і типи обладнання, але й організацію і те, що ми зараз називаємо програмним забезпеченням. А капітал буде надходити і зростати.

Японці вирішили піти далі, ніж виробництво товарів споживання. Якщо вони хочуть мати сучасну економіку, вони повинні удосконалити важке виробництво: будувати машини та двигуни, кораблі та локомотиви, залізниці та порти і верфі. Уряд відігравав вирішальну роль, фінансуючи розвідку за кордоном, залучаючи іноземних експертів, будуючи військові бази і субсидуючи комерційні проекти. Проте, найбільш важливими були талант і затятість японських патріотів, що готові були знехтувати кар'єрою заради національної справи, і рівень японських працівників, особливо ремісників, чий вміння відточилися і чий стосунки набули нових форм у процесі тісної командної роботи та контролю у ремісничих майстернях.

Японія перейшла до другої промислової революції з готовністю, що покривала її недосвідченість. Традиційно успішна і швидка індустріалізація Японії викликає численні похвали, до яких домішується деяке несприйняття понурою і напруженою націоналістичною складовою – безжального стимулу, що надає процесу розвитку значення і невідкладності. Це була перша не-західна країна, що стала на шлях індустріалізації і яка до сьогодні залишається прикладом для інших країн, що досягли процвітання вже пізніше. Інші країни посиляли молодих людей за кордон, щоб пізнати нові шляхи та способи, і втратили їх; японські експатріанти поверталися додому. Інші країни імпортували технічних спеціалістів, щоб вони навчали їх власних працівників; японці, як правило, вчилися самі. Інші країни імпортували іноземне обладнання і докладали зусиль, щоб використовувати його якомога краще; японці модифікували його, робили його кращим, робили його самі. Можливо, іншим країнам, через їх власні історичні причини, не подобаються японці (а скільки латиноамериканців люблять грінго?), проте вони їм заздять і захоплюються ними.

Пояснення, значною мірою, лежить у сильному почутті групової відповідальності: ледачий працівник, що потурає власним інтересам, буде завдавати шкоди не тільки самому собі, але всім іншим членам сім'ї. І нації – не забувайте про націю. Більшість японських селян і працівників на початку так не почувалися – за правління Токугави вони заледве користувалися поняттям нація. Це було основним завданням нової імперської держави: наповнити своїх суб'єктів почуттям вищого обов'язку перед імператором і країною та пов'язати цей патріотизм з працею. Велика частина шкільної програми виділялася на вивчення етики; у країні, позбавленій усталених релігійних правил та церемоній, школа була храмом чеснот та моральності. Як було написано в підручнику 1930 року: «Найлегший спосіб проявляти на практиці свій патріотизм [полягає в тому], щоб дотримуватися дисципліни у щоденному житті, допомагати підтримувати порядок в сім'ї і повністю віддаватися своєму обов'язку на роботі» [\[71\]](#). А також заощаджувати і не витратити.

Це була японська версія протестантської етики Вебера. За умови державних ініціатив та колективного обов'язку щодо модернізації, ця етика праці зробила можливим так зване

японське економічне чудо. Будь-яке глибоке розуміння японської ефективності повинно ґрунтуватися на цьому феномені людського капіталу, визначеного культурою.

На тему Вебера

Макс Вебер (Max Weber), який починав як історик античності, а згодом став дивом диверсифікованої соціології, опублікував у 1904-1905 роках одне із найвпливовіших і найпровокативніших есе, яке коли-небудь було написано, — «Протестантська етика і дух капіталізму». Його тезою було: протестантство — особливо його кальвіністська течія — сприяло росту сучасного капіталізму, тобто індустріального капіталізму, знаного йому на прикладі рідної Німеччини. Протестантство, як він говорив, зробило це не через послаблення чи відкидання тих аспектів католицької віри, що затримували чи перешкоджали вільній економічній діяльності (заборона лихварства, наприклад), не через заохочення, невтручання до процесу накопичення багатства, а через визначення і схвалення етики щоденної поведінки, що вела до економічного успіху.

Протестантство Кальвіна, говорив Вебер, спочатку зробило це, коли утверджувало доктрину приреченості. Людина не може отримати спасіння через віру чи добрі діла; це первинно уже вирішено за кожного, і ніщо не може змінити чийсь долю.

Така віра могла б легко спровокувати фаталістичне сприйняття. Якщо поведінка і віра нічого не значать, чому б тоді просто не прожити життя? Навіщо бути хорошим? А тому, що, згідно з кальвінізмом, доброчесність є правдивою ознакою обраності. Кожен може бути обраним, і розумно буде припустити, що більшість обраних проявлять якість своєї душі та природу їх долі через власні характер та спосіб життя. Таке твердження було сильним заохоченням до правильних думок і поведінки. І оскільки тверда віра у приреченість не тривала більше, ніж покоління чи два (вона не належить до догм, що надовго залишаються привабливими), її з часом замінили на світський кодекс поведінки: тяжка праця, чесність, серйозність, ощадливе використання грошей і часу.

Усі ці цінності допомагають бізнесу і накопиченню капіталу, проте Вебер наголосив, що добрий кальвініст не прагне багатства. (Проте, можливо, він легко повірить, що чесне багатство є ознакою божественної прихильності.) Європі не треба було чекати на протестантську реформацію, щоб знайти людей, які хотіли бути багатими. Думка Вебера полягає в тому, що протестантство витворило новий тип бізнесмена, який мав намір жити і працювати у певний спосіб. І власне саме *спосіб* мав значення, і багатство, у ліпшому випадку, було просто побічним результатом. І тільки вже значно пізніше протестантська етика згенерувала набір максим для матеріального успіху і самовдоволених та єлейних проповідей про чесноти багатства.

Теза Вебера спричинила появу всілякого роду спростувань. Контroversійність виникла і навколо наступної думки, що її розвинув соціолог Роберт К. Мертон (Robert K. Merton), який казав, що існує прямий зв'язок між протестантством і розвитком сучасної науки. Справді, справедливо зауважити, що більшість істориків сьогодення будуть дивитися на тезу Вебера як неправдоподібну і неприйнятну: вона прийшла в певний момент і зникла.

Я не погоджуюся. Ні на емпіричному рівні, де записи свідчать, що протестантські торговці та мануфактурники відігравали провідну роль у торгівлі, банківській справі та промисловості. Ні на теоретичному рівні. Суть полягає у творенні нової людини — раціональної, впорядкованої, старанної, продуктивної. Ці цінності, хоча й не нові, проте не були типовими. Протестантство сформувало їх поміж своїх прихильників, які оцінювали один одного за ступенем відповідності цим стандартам.

Дві особливі характерні риси протестантів відображають і підтверджують цей зв'язок. Перше — це наголос на освіті як для хлопчиків, так і для дівчаток. Це було побічним продуктом читання Біблії. Передбачалося, що добрий протестант сам читатиме собі Святе Письмо. (Натомість, католики проходили катехизацію, проте від них не вимагалось читати,

їх, навпаки, відраджували від читання Біблії.) Як результат: вищий рівень освіти з покоління в покоління. *Освічені матері мають значення.*

Друге – важливість, яку надавали часові. Тут ми маємо те, що соціологи називають «ненав'язливим свідченням»: виготовлення і купівля різного роду годинників. Навіть у таких католицьких регіонах, як Франція і Баварія, більшість годинників були протестантами; використання цих інструментів для вимірювання часу і їх поширення у сільській місцевості було більш притаманне Британії та Голландії, ніж католицьким країнам. Ніщо так не свідчить про «урбанізованість» сільського суспільства, як чутливість до часу, і усього, що має значення для поширення цінностей та смаків.

До слова, «ідеальний тип» капіталіста, за Вебером, можна знайти тільки серед кальвіністів та їх наступних сектантських аватарів. Люди з вірою та без віри можуть вирости раціональними, старанними, впорядкованими, продуктивними, чистими та позбавленими гумору. Вони не зобов'язані бути бізнесменами. Кожен може проявляти ці риси і отримувати від цього користь, не залежно від того, чим він займається в житті. На думку Вебера, як я це бачу, у період з XVI по XVIII століття у Північній Європі релігія сприяла появі певного типу особистості, що раніше був винятковим та випадковим, і який став саме тим типом, що створив нову економіку (новий режим виробництва), що ми його знаємо як (промисловий) капіталізм.

Історія свідчить, що найуспішніші ліки від бідності виробляються всередині. Иноземна допомога може допомогти, проте як багатство, що падає просто з неба, вона може і зашкодити. Вона може розхолодити зусилля та посіяти паралізуюче почуття неспроможности. Як каже африканське прислів'я «рука, що отримує, завжди міститься під рукою, що дає». Насправді ж має значення праця, ощадливість, чесність, терпіння, наполегливість. Для людей, яких переслідують нещастя і голод, до цього ще може додатися егоїстична байдужість. Проте, по суті, сильнішим за надання повноважень є тільки самоуповноваження.

Можливо, дещо з цього звучить як набір кліше – свого роду урок, який кожен звик отримувати вдома та в школі, коли батьки та вчителі своєю місією вважали підняття і возвеличення дітей. Сьогодні ми поблажливо ставимося до таких істин, відкидаємо їх як банальність. Проте, чому мудрість повинна виходити з ужитку? Переконайтесь самі – ми живемо в епоху десертів. Ми хочемо, щоб речі були солодкими; занадто багато з нас живуть, щоб працювати і працюють, щоб бути щасливими. Нічому в цього поганого немає: просто це не сприяє високій продуктивності. Ви хочете мати високу продуктивність? Тоді ви повинні жити, щоб працювати і отримувати щастя як побічний продукт.

Це нелегко. Люди, які живуть, щоб працювати – це нечисленна еліта, якій щастить. Проте, ця еліта є відкритою для нових прибульців, само-відібраних, таких, що наголошують на позитивному. У цьому світі оптимісти мають це не тому, що вони завжди праві, а тому, що вони позитивні. Навіть коли вони неправі – вони позитивні, і це – шлях до звершень, виправлення, покращення та успіху. Освічений оптимізм з широко відкритими очима оплачується; песимізм може запропонувати тільки порожню утіху від власної правоти.

Переклала Лілія Шевчук

Ця стаття написана на основі книги Девіда Лендса «Багатство та бідність націй» (David Landes, The Wealth and Poverty of Nations (New York: Norton, 1998).

[1] Nicholas Shumway, *The Invention of Argentina* (Berkeley: University of California Press, 1991), p. 156 n. 3.

[2] Juan Bautista Alberdi, *Bases e puntos de partida para la organization politica de la Republica Argentina* (1852), cited by Shumway, *Invention of Argentina*, p. 149.

[3] Fernando Henrique Cardoso and Enzo Faletto, *Dependency and Development in Latin America* (Berkeley: University of California Press, 1979), p. 216. Справедливо зауважити, текст краще звучить еспанською.

[4] Matt Moffett, «Foreign Investors Help Brazil's Leader Tame Its Raging Inflation», *Wall Street Journal*, 15 December 1995, p. A1.

[5] «The West and the Middle East», *Foreign Affairs*, January-February 1997, p. 121.

[6] Sidney D. Brown, «Okubo Toshimichi: His Political and Economic Policies in Early Meiji Japan», *Journal of Asian Studies* 21 (1961-1962): 183-197.

[7] Haruhiro Fukui, «The Japanese State and Economic Development: A Profile of a Nationalist-Paternalist Capitalist State», in *States and Development in the Asian Pacific Rim*, ed. Richard P. Applebaum and Jeffrey Henderson (Newbury Park, Calif.: Sage, 1992), p. 205.

Майкл Е. Портер

Настанови, цінності, вірування і мікроекономіка добробуту

Настанови, цінності і вірування, які часто разом відносять до «культури», відіграють незаперечну роль у поведінці і прогресі людства. Це стало для мене очевидним після того, як я пропрацював серед різних націй і релігій, у різних державах і містах, у компаніях, що перебували на різних стадіях розвитку. Питання полягає не в тому, чи культура відіграє роль, а в тому, щоб зрозуміти її ролі в контексті різних вирішальних факторів добробуту. Різні наукові праці досліджували зв'язки між культурою і людським прогресом під різними кутами зору. У цій статті я досліджую окрему ділянку цієї великої території – роль так званої «економічної культури» в економічному прогресі. Економічна культура визначається як вірування, настанови і цінності, що стосуються економічної активності окремих людей, організацій та інших інституцій.

Хоча роль культури в економічному прогресі є незаперечною, інтерпретація її ролі в контексті інших впливів та виокремлення її незалежного впливу викликають труднощі. Трактатування ролі культури в економічному процвітанні має тенденцію зосереджуватися на загальних, бажаних культурних ознаках, як-от наполеглива праця, ініціатива, віра в цінність освіти, а також такі фактори макроекономіки, як схильність до заощадження та інвестування. Усе це, без сумніву, стосується добробуту, проте жоден з цих загальних атрибутів не можна беззастережно співвіднести з економічним прогресом. Наполеглива праця є важливою, проте так само важливим є те, що направляє і скеровує тип виконуваної роботи. Ініціатива є важливою, проте не всі ініціативи є продуктивними. Освіта є визначальною, проте визначальним є і тип освіти, що здобувається, і її результативність. Заощадження – це добре, проте тільки за умови, що заощадження використовуються у продуктивний спосіб.

Справді, одна і та ж культурна ознака може мати принципово відмінні наслідки для економічного прогресу в різних суспільствах і навіть у тому ж суспільстві, проте у різні часи. Ощадливість, приміром, добре прислужилася Японії в період нещодавньої рецесії, проте зараз є перешкодою на шляху відновлення. Дослідження ряду успішних націй, включаючи Сполучені Штати, Японію, Італію, Гонконг, Сінгапур та Коста-Ріку, показує великі і малі культурні відмінності, які асоціюються з поліпшенням економічних умов, і які надалі дають хибне уявлення про простий зв'язок між культурою і добробутом.

У цій статті я буду досліджувати комплексні зв'язки між економічною культурою і економічним прогресом. Головну увагу буде зосереджено на добробуті нації чи держави як географічних одиниць. Хоча я часто посилаюся на нації, проте у багатьох випадках релевантною може бути і менша економічна одиниця. Існують вражаючі відмінності в економічному добробуті поміж різними державами і регіонами в межах практично кожної

нації, і деякі з причин можуть критися у настановах, цінностях та віруваннях. Одні і ті ж чинники можуть бути використані при аналізі економічного добробуту певних груп (скажімо, етнічних китайців) у різних географічних регіонах.

Почну з окреслення деяких свіжих теорій про джерела економічного добробуту в сучасній глобальній економіці. Згодом опишу деякі експериментальні зв'язки між цими джерелами і типами вірувань, цінностей та настанов, що зміцнюють добробут. При цьому постає питання: чому непродуктивні культури можуть піднятися і вистояти? Я проаналізую це питання в контексті домінуючої економічної думки і обставин минулого століття. Стаття завершується деякими міркуваннями про рівень культурних відмінностей в сучасній економіці, та про те, як вплив культури може змінитися у світлі економічної конвергенції, що спричинює глобалізація ринків.

Джерела добробуту: порівняльна перевага проти конкурентної

Добробут нації і стандарти життя визначаються продуктивністю, з якою використовуються людські, фінансові і природні ресурси. Продуктивність визначає рівень сталої заробітної плати і оборот капіталу, основних показників національного доходу на душу населення. Продуктивність, поміж тим, є основою «конкурентоспроможності». Вона залежить від цінності товарів та послуг, що виробляються компаніями, відповідно до їх якості і унікальності, а також від ефективності їх виробництва. Головне завдання економічного розвитку – створити умови для швидкого і сталого зростання продуктивності.

У сучасній глобальній економіці продуктивність залежить не стільки від того, в яких галузях конкурують підприємства, скільки як вони конкурують – іншими словами, від природи їхньої операційної діяльності і стратегії. У сучасній глобальній економіці практично в будь-якій галузі фірми можуть стати більш продуктивними завдяки складнішим стратегіям та інвестиціям у сучасні технології. Сучасні технології пропонують значні можливості для вдосконалення в таких неспівставних галузях, як сільське господарство, дрібні поштові пересилки чи виробництво напівпровідників. Аналогічно, є можливості для використання більш передових стратегій фактично в кожній галузі, де присутня сегментація споживачів, диференціація товарів та послуг, модифікація ланцюга забезпечення споживачів товарами.

Тому, концепція галузевого таргетування, при якому уряд прагне сприяти провідним галузям, є помилковою. Не існує поганих чи добрих галузей в новій «парадигмі продуктивності». Питання радше полягає у тому, чи фірми, незалежно від роду їх заняття, спроможні використати ліпші методи, зібрати уміння і залучити ліпші технології для підвищення рівня продуктивності. Не має значення, чи країна є аграрною, країною послуг чи виробництва. Має значення те, чи здатна країна до ефективної самоорганізації у сфері, де продуктивність визначає добробут для індивідуальних мешканців цієї країни.

У парадигмі продуктивності традиційні розмежування між внутрішніми і іноземними фірмами втрачають значення. Добробут нації є відображенням того, що саме внутрішні та іноземні фірми вирішили робити для цієї нації. Внутрішні фірми, що, використовуючи нескладні методи, виробляють продукцію низької якості, стримують національну продуктивність, тоді як іноземні фірми, що принесли нові технології та передові методи, піднімуть продуктивність і рівень місцевих зарплат. Традиційні відмінності між локальними та торговими галузями і тенденція до зосередження уваги політиків тільки на торгових галузях також стає проблемою. Локальні галузі впливають на вартість життя громадян та на вартість ведення бізнесу для торгових компаній. Їх ігнорування, як у випадку Японії, створює серйозні перешкоди.

Парадигма продуктивності, як основа добробуту, є радикальним відходом від попередньої концепції джерел багатства. Сто чи навіть п'ятдесят років тому добробут нації розглядався як результат володіння природними ресурсами, такими, як земля, корисні

копалини чи трудові ресурси, створюючи для країни перевагу у порівнянні з іншими країнами, які меншою мірою володіють цими сприятливими дарами. У сучасній глобальній економіці фірми можуть мати дешевий і ефективний доступ до ресурсів, перебуваючи у будь-якій точці, що робить ресурси менш цінними. Цінність ресурсів падає, про що свідчить ціна на основні предмети торгівлі, яка упродовж останнього століття постійно знижується. Аналогічно, дешева робоча сила є всюдисущою, а тому володіння нею, по суті і фактично, не є джерелом переваги. За умов швидкого зниження вартості перевезень та комунікацій, навіть сприятливе географічне розташування щодо ринків чи торгових шляхів є сьогодні меншою перевагою, ніж це було в минулому. Компанія в Гонконгу чи Чилі, незважаючи на значну віддаленість від ринків, може бути надійним торговим партнером для Сполучених Штатів чи Європи.

Порівняльна перевага, як основа багатства, поступилася *конкурентній* перевазі, яка ґрунтується на вищій продуктивності залучення ресурсів для створення цінних товарів і послуг. Країни, що підвищили рівень життя, – це ті, компанії яких стають більш продуктивними завдяки розвитку більш складних джерел конкурентної переваги, що базується на знаннях, інвестуванні, глибокому розумінні та інноваціях.

Іронія полягає в тому, що в глобальній економіці сьогодення саме місцеві обставини набувають значення і відіграють вирішальну роль в тому, чому певна компанія є більш конкурентною і продуктивною у порівнянні з іншою, що розташована деінде. Причиною цього є те, що швидкі торгові, фінансові та інформаційні потоки нівелюють переваги, які фірма отримує від ресурсів, здобутих деінде, на вході у систему. Якщо компанія в одній країні купує собі обладнання в Німеччині, так само може це зробити і її конкурент. Якщо фірма отримує капітал з-за кордону, так само це може робити і її конкурент. Якщо фірма купує сировину в Австралії, так само це може зробити і її конкурент. Однак, усі ці зовнішні конкурентні переваги нейтралізувала сучасна глобальна економіка. Решта ж джерел конкурентної переваги все більше потрапляють у категорію локальних, включаючи особливі стосунки з постачальниками чи клієнтами, унікальне розуміння потреб ринку, отримане від місцевих клієнтів чи постачальників, особливий доступ до технологій та знань від місцевих інституцій, чи виробнича гнучкість, результатом якої є використання найближчого постачальника.

Мікроекономічні підвалини добробуту

Оскільки багато зовнішніх джерел переваги для національної компанії були скасовані глобалізацією і країна прагне удосконалити свою економіку та створити добробут для своїх громадян, потрібно, культивувати потенційні внутрішні джерела переваг. Увага часто зосереджується на важливості побудови здорового макроекономічного, політичного та законодавчого середовища. Однак, макроекономічні умови, хоча й потрібні, проте недостатні, щоб гарантувати процвітаючу економіку. Справді, у макроекономічному курсі все менше і менше прихованого, і, якщо він нездоровий, то міжнародні фінансові ринки так чи інакше «покарають» націю.

Добробут автоматично залежить від поліпшення мікроекономічних підвалин конкуренції. Мікроекономічні підвалини продуктивності ґрунтуються на двох взаємопов'язаних базах: перша – це складність операційної діяльності та стратегії компанії, друга – якість мікроекономічного бізнес-середовища. Якщо компанії, що працюють в країні, не стають більш продуктивними, тоді й економіка не може ставати більш продуктивною. Проте, на операційну і стратегічну складність компанії суттєво впливає якість національного бізнес-середовища, в якому вона функціонує. Бізнес-середовище визначає типи застосованих стратегій та ефективність, з якою компанії можуть працювати. Наприклад, неможливо досягнути операційної ефективності, якщо регулюючий бюрократичний апарат є обтяжливим, логістика ненадійною, а фірма не може вчасно отримувати поставки комплектуючих чи якісне обслуговування свого виробничого обладнання.

Складно зрозуміти природу бізнес-середовища мікроекономіки з огляду на численні локальні впливи на продуктивність. У книзі «Конкурентна перевага націй» [\[1\]](#) я змодельовав результат дії території на конкуренцію через чотири взаємопов'язані впливи: факторні (ресурси на вході в систему) умови, локальний контекст для стратегії та боротьби, умови локальних потреб та сила пов'язаних і допоміжних галузей. Вони формують мікроекономічне бізнес-середовище, в якому конкурують компанії нації, і в якому вони черпають свої конкурентні переваги. Економічний розвиток є тривалим процесом побудови ряду взаємозалежних мікроекономічних можливостей і заохочень для підтримки більш прогресивних форм конкуренції.

Факторні умови стосуються природи та рівня ресурсів на системному вході, які фірма може отримувати для виробництва товарів чи послуг, включаючи такі види ресурсів, як трудові ресурси, капітал, дороги, аеропорти та інша транспортна і комунікаційна інфраструктура, а також природні ресурси. Фактори ресурсів на вході можуть коливатися від базових (наприклад, дешева робоча сила, основні дороги) до більш прогресивних (наприклад, модальна транспортна система, швидкісна система обміну даними, спеціалізований персонал з підвищеним рівнем кваліфікації). Не стільки важлива кількість ресурсів на вході, скільки їх якість і спеціалізація. Наприклад, якщо інфраструктура країни підігнана під потреби галузі, в якій ця країна конкурує, то продуктивність буде зростати. Аналогічно, велика кількість ненавченої робочої сили не складатиме таку цінність, як спеціально навчені працівники для виробництва диференційованої продукції та роботи у більш досконалих і продуктивних виробничих процесах. Загалом, успішний економічний розвиток вимагає сталого поліпшення якості та спеціалізації ресурсів на системному вході нації.

Якість локальних потреб є другою важливою детермінантою мікроекономічної конкурентності нації. Вимогливий клієнт є сильним інструментом підвищення продуктивності. Тиск місцевих споживачів на компанію, на галузь, на природу конкуренції в межах локальних виробництв має тенденцію підвищувати продуктивність через підвищення якості та цінності товарів, тим самим підвищуючи ймовірність, що ці товари будуть мати успіх на зовнішніх ринках. Вимогливий споживач навчає місцеві компанії, як поліпшити товари і послуги, змушує їх удосконалити, що автоматично призводить до підвищення цінності для покупця і, відповідно, ціни. З іншого боку, якщо локальна потреба невибаглива, і компанія просто імітує товар, вироблений деінде, продуктивність та ціни на товари міжнародних ринків будуть страждати.

Виробництво взуття в Італії є чудовим прикладом важливості вимогливих клієнтів. Італійські жінки, перш, ніж зробити покупку, переміряють десятки пар взуття. Вони ретельно вивчають якість шкіри і роботу, форму і розмір підборів, зручність, моду та інші якості. Взуттєвик, який здатний виживати і процвітати у такій місцевій лабораторії, може бути певним, що його взуття, яке успішне в Італії, буде, радше за все, мати успіх і як експортоване.

Контекст стратегії фірми і боротьби стосується правил, заохочень і норм, які визначають тип та інтенсивність місцевої боротьби. Менш розвинуті економіки, як правило, мають слабку місцеву конкуренцію. Перехід до більш розвинутої економіки вимагає розвитку більш жорсткої локальної боротьби і зміни характеру від мінімізації коштів та імітації ефективного процесу до нововведень і диференціації. Здорова конкурентна боротьба поміж місцевими компаніями є ключовою для швидкого зростання продуктивності. Якщо компанія не здатна конкурувати вдома, вона не зможе конкурувати за кордоном [\[2\]](#). Вона ніколи не буде спритною, вона не зможе швидко удосконалюватися, якщо не стикається з напруженою локальною конкуренцією з боку місцевих суперників. Антимонопольне законодавство і політика, що підтримують підприємництво і розвиток нового бізнесу, є прикладами інструментів, які нація може використовувати для посилення здорової місцевої конкуренції.

Останнім визначальним фактором сили мікроекономічного бізнес-середовища країни

є рівень і якість місцевих постачальників і суміжних галузей. Розвиток середнього та вищого за середній рівня залежить від формування кластерів. Кластер – це географічно концентрована мережа галузевих конкурентів та їх численних суміжних і допоміжних галузей та інституцій. Прикладом сильних кластерів є Силіконова Долина, Уол Стріт, Голівуд. Фактично, Голівуди та Силіконові Долини існують по цілому світу, дослівно у кожній провідній економіці та у кожній галузі. Кластер – це давнє явище, яке стає все більш актуальним. Агломерація конкурентів, постачальників і суміжних бізнесів та інституцій в одній місцевості виникає і продовжує існувати, оскільки ця форма організації є більш продуктивною, ніж та, яка намагається отримати ресурси та ідеї з розрізнених місцевостей у різних кінцях світу; агломерація підтримує також процеси швидкого удосконалення та інновацій.

Роль уряду у парадигмі продуктивності є різною і більш опосередкованою, ніж інші концепції конкурентоспроможності. Відповідальність уряду починається із створення стабільних, передбачуваних макроекономічного, політичного та законодавчого середовищ, в яких фірми можуть робити довготерміновий стратегічний вибір, необхідний для підвищення продуктивності. Окрім того, уряд повинен гарантувати, що фірми мають доступ до високоякісних ресурсів системного входу (наприклад, освічені людські ресурси, дієва фізична інфраструктура); встановлювати загальні правила і заохочувати конкуренцію, що сприяє підвищенню продуктивності; посилювати та стимулювати розвиток кластерів; розвивати і проваджувати позитивну, чітку та довготермінову програму економічного росту для нації, що мобілізує сам уряд, бізнес, інституції та громадян. Уряд та інші інституції, як-от університети, агенції стандартизації та галузеві організації, повинні працювати разом, щоб гарантувати, що бізнес-середовище сприяє росту продуктивності.

У парадигмі продуктивності посилення розвитку кластерів та їх зміцнення має особливу роль для як уряду, так і для приватного сектора. Цей підхід дуже контрастує з історичним підходом до галузевої політики, при якій у центрі зусиль уряду був розвиток «бажаних» галузей чи секторів. Галузева політика зосереджувалася на внутрішніх компаніях і базувалася на втручанні уряду в конкуренцію шляхом протекціоністської політики, просування галузі та субсидій. Рішення приймалися централізовано, на національному рівні, що злегка нагадувало центральне планування.

Концепція кластеру є доволі складною. Вони виходить з поняття, що всі кластери можуть докладатися до добробуту нації, що внутрішні і іноземні компанії посилюють продуктивність, і що міжгалузеві зв'язки та взаємодоповнення є важливими джерелами конкурентної переваги, яку потрібно заохочувати. Хоча галузеве таргетування має на меті спотворити конкуренцію на користь нації, кластерна політика прагне посилити конкуренцію через зміцнення зовнішніх факторів і усунення обмеження для росту продуктивності. Кластерний підхід є більш децентралізованим і стимулює ініціативу як на державному, так і на місцевому рівні.

Економічна політика і процес розвитку

Економічний прогрес – це процес поступового удосконалення, в якому елементи бізнес-середовища нації набувають розвитку для підтримки більш ускладнених і продуктивних способів конкуренції. З перспективи бізнес-середовища імперативи змінюються мірою того, як нація рухається від низького до середнього, і далі, до високого рівня доходу. На ранніх стадіях розвитку фірми конкурують, головним чином, у сфері дешевої робочої сили та природних ресурсів. Головний виклик тому, як уникнути такої ситуації. Щоб подолати бідність, нація повинна удосконалити свої ресурси на вході, інституції та навики, що дозволило б більш складні форми конкуренції, результатом якої буде зростання продуктивності. Це вимагає таких змін, як удосконалення людського капіталу, поліпшення інфраструктури, відкритість до торгівлі та іноземних інвестицій, захист інтелектуальної власності, підвищення регуляторних норм та стандартів задля поліпшення

якості товарів та впливу на довкілля, а також поширення регіональної інтеграції.

Для того, щоб досягнути середнього рівня розвитку, країна повинна все більше зосереджуватися на поліпшенні якості людських ресурсів, підвищенні складності внутрішніх потреб, розвитку наукової бази, забезпеченні місцевої конкурентної боротьби та розвитку передової інформаційної та комунікаційної інфраструктур. Уряд повинен працювати з приватним сектором, університетами та іншими інституціями задля побудови сильних кластерів. Щоб досягнути високого рівня розвитку, країна повинна бути спроможною до інновацій на передовій лінії світових технологій, на основі чого фірма може створювати унікальні товари і послуги, за які можна вимагати високу зарплату для своїх громадян. Це передбачає збільшення інвестицій у базові дослідження, розвиток резерву наукового і технічного персоналу та збільшення доступності венчурного капіталу.

Досягнення добробуту: наслідки для вірувань, настанов і поведінки

Ця дискусія про мікроекономічні підвалини конкурентності виявляє ті вірування, настанови і цінності, що підтримують добробут і сприяють йому. Домінуючі вірування про основу добробуту є визначальними. Сприйняття людьми того, що вони вважають шляхом до перемоги, має безпосередній вплив на економічну поведінку людей і організацій. Можливо, найголовнішою вірою, що підтримує успішний економічний розвиток, є прийняття того факту, що процвітання залежить від продуктивності, а не від контролю над ресурсами, масштабу урядових привілеїв чи потуги військової сили, і що парадигма продуктивності є доброю для суспільства. Без такої віри домінуючою поведінкою стане бажання брати у винайм та прагнення монополії – патології, які й зараз вражають багато країн, що розвиваються.

Інша віра, що сприяє добробуту, полягає у тому, що потенціал до створення багатства є безмежним, оскільки ґрунтується на ідеях і розумінні, і не є обмеженим убогими ресурсами. Багато хто може нарощувати багатство шляхом підвищення продуктивності. Ця віра підтримує кроки, які спрямовані на підвищення продуктивності на всіх рівнях суспільства, і тим самим нарощують ресурси і «збільшують пиріг». Натомість, думка про те, що багатство є фіксованим і не пов'язаним із зусиллями, призводить до того, що різні групи починають боротися за розподіл цього пирога – заняття, що, без сумніву, зведе продуктивність нанівець. Такий погляд є центральним в теорії світової селянської культури [\[3\]](#).

Парадигма продуктивності спричиняє появу цілого ряду сприятливих настанов і вірувань: інновація – це добре, конкуренція – це добре; відповідальність – це добре; високі регуляторні стандарти – це добре; інвестиції у можливості та технології – це необхідність; працівники – це активи; членство у кластерах – це конкурентна перевага; співпраця з постачальниками і споживачами – на користь; зв'язки та побудова соціальної мережі – важливі, освіта та навички – важливі для підтримки більш продуктивної роботи; зарплата не повинна підніматися, допоки не підніметься продуктивність, та багато інших. Це все можна порівняти з непродуктивними настановами та цінностями: монополія – це добре, сила визначає винагороду, сувора ієрархія необхідна для підтримання контролю, самодостатні сімейні стосунки повинні визначати партнерство.

У будь-якій нації існуватимуть відмінності між групами й окремими особами щодо їх вірувань і настанов. Дехто може також вважати, що економічний розвиток частково формується під впливом перетягування канату між аспектами економічної культури, що сприяють продуктивності, та тими аспектами культури, що цю продуктивність руйнують. Особливо значна увага приділяється віруванням та настановам урядових лідерів та бізнес еліти. Сильний уряд може насадити продуктивну економічну культуру, принаймні на деякий час, проте необхідно її сприйняття бізнес-колами, інакше економічний прогрес буде повільним і реверсивним. Стійкий розвиток вимагатиме, щоб продуктивні вірування, настанови і цінності поширювалися на працівників і інституції, такі, як церква та

університети, і, відповідно на громадянське суспільство. Инакше політична підтримка буде позбавлена політики посилення продуктивності, що кидає виклик укоріненим інтересам.

Моя праця показує, що видозміна економічної культури є одним з найпотужніших викликів, який посилює національну конкурентність у різних сферах. Все більше людей знають і розуміють, які саме політика і поведінка сприяють конкурентоспроможності – проблема полягає у сприйнятті такої політики і поведінки. В економічному розвитку велика частка завдання припадає на просвітництво, оскільки багатьом громадянам і їхнім лідерам бракує розуміння сучасної економіки, їхньої ролі чи участі в ній, розміння поведінки інших груп суспільства і участі у них.

Чому нації мають непродуктивні культури?

Все більшого поширення набуває консенсус щодо того, що саме визначає добробут, а також щодо вірувань, ставлень і цінностей, які сприяють економічному прогресу. Чому ж тоді ми маємо непродуктивні економічні культури? Чому вони продовжують існувати в деяких суспільствах? Чи окремі люди і компанії свідомо протидіють власному економічному інтересу?

Відповіді на ці запитання є складним і великим полем для досліджень та перевірки на практиці. Очевидно, що індивідуальні та суспільні інтереси можуть розходитися, і короткотермінові стратегії можуть призводити до рішень і поведінки, що працюють проти довготермінових інтересів. Однак, дозвольте мені запропонувати кілька узагальнюючих відповідей.

Перше. На економічну культуру нації істотно впливає пануюча ідея чи парадигма економіки. У XX столітті існували численні альтернативні теорії добробуту, як от: централізоване планування, заміна імпорту, накопичення ресурсів. Ці ідеї глибоко засіли в суспільствах завдяки системі освіти, впливу інтелігенції, державних лідерів та іншим чинникам, яким немає ліку. Водночас, існувало невігластво щодо міжнародної економіки навіть серед політичних лідерів. Невігластво створює вакуум, у якому вірування продовжують своє існування.

Те, що люди вважають необхідним для процвітання, має багато спільного з тим, як вони поведуться. Усі вірування відображаються у настановах і цінностях. Непродуктивна економічна культура часто постає не з глибоко вкорінених суспільних рис, а більше через невігластво чи помилкову теорію, яка, на нещастя, керувала цією культурою. Інколи прийняття помилкової теорії – це справа чистої ідеології, проте інколи – це зручність, яка пов'язана зі зручністю бажаної моделі політичного контролю. Військові режими часто полюбляють, наприклад, практику заміни імпорту та політику самодостатності, тому що вони зміцнюють свою владу і контроль над громадянами. Нації, яким з тих чи інших причин вдається уникати хибних ідей, виграють у сенсі економічного добробуту.

Друге. Економічна культура, як виявляється, значною мірою походить з минулого і теперішнього мікроекономічного контексту. Справді, люди можуть діяти на шкоду колективним інтересам суспільства чи національному інтересу. Проте, з мого досвіду, рідко коли вони діють непродуктивно свідомо, адже це суперечить їхнім власним інтересам чи інтересам компанії. Тому складно відділити роль культурних атрибутів від впливу загального бізнес-середовища та інституцій суспільства. Спосіб поведінки людей у суспільстві має багато спільного з сигналами та стимулами, створеними в економічній системі, в якій вони живуть.

Наприклад, часто можна почути скарги на робітників з країн, що розвиваються, щодо їх низької етики праці. А що, коли у них немає винагород за тяжку працю? А що, коли у них немає кар'єрного росту, навіть якщо людина тяжко працює? Національну етику праці не можна розглядати окремо від загальної системи стимулів в економіці. Так само, компанії в країнах, що розвиваються, часто поведуться опортуністично і не планують на довготермінову

перспективу. Фактично, така короткотермінова поведінка часто може бути виправданою у середовищі, в якому державна політика є нестабільною та непередбачуваною. Аналогічно, прагнення компаній винаймати працівників з поза меж країни часто асоціюється з політичною системою, яка цьому потурає.

Національні риси характеру, приписані культурі, часто мають економічні корені. Хорошим прикладом є японська система пожиттєвого працевлаштування та високий рівень заощаджень. Пожиттєве працевлаштування до II Світової війни не було нормою в Японії і було запроваджене для контролю над суперечками за трудові ресурси у перший післявоєнний період. Широко визнається, що значною мірою високий рівень заощаджень завдячує пам'яті про скруту часів війни та всьому, що з цього випливало. Окрім того, істотними чинниками були відносно ранній пенсійний вік, погано розвинута пенсійна система та космічні ціни на житло, що вимагали накопичення значного капіталу.

Тому складно відділити поведінку, спричинену культурою, від поведінки, яку підсилює чи заохочує економічна система. У цьому сенсі історія робить свій вагомий відбиток на економічній культурі як досвіді «добрих часів», так і досвіді «поганих часів». Ця залежність культури від обставин підтримується успіхом людей з бідних країн, які переїхали до іншої економічної культури. Одним з багатьох є приклад сальвадорців у Сполучених Штатах, які досягли виняткового успіху.

Третє. Вибір соціальної політики може мати сильний вплив на економічну культуру, оскільки вона впливає на економічний контекст. Добрим прикладом є політика щодо системи соціальної безпеки. Це безпосередньо впливає на роботу, поведінку щодо особистих заощаджень та бажання інвестувати в самоосвіту, тоді як вони, у свою чергу, опосередковано впливають на багато інших аспектів економічної політики нації. Справді, економічна і соціальна політика нерозривно переплетені.

Значною мірою економічна культура прямо чи опосередковано впливає з економіки. Винятком є ті вірування, настанови і цінності, які походять не з приватного чи економічного інтересу, а виключно з соціального чи морального вибору. Суспільне ставлення до громадян похилого віку, норми міжлюдської взаємодії та навчання релігії – це приклади соціальних/моральних настанов і цінностей, що можуть незалежно формувати економічну культуру. Такі настанови і цінності відіграють також велику роль у процесі становлення пріоритетів соціальної політики нації. Однак, навіть соціальний і моральний вибір може мати сліди минулих економічних обставин і знань. Релігія та філософія можуть так само посилити продуктивну – чи непродуктивну – економічну культуру.

Ці аргументи, зібрані разом, застерігають проти заперечення економічних перспектив будь-якого суспільства через його культуру: «Країна X неуспішна, тому що її працівники ледачі і компанії корумповані». А що, коли суспільство мало інші економічні вірування і встановило іншу економічну систему? Небезпечно також сьогодні, у час глобальної економіки з доступом до передових технологій та знань, покладатися тільки на загальні пояснення добробуту географією, кліматом чи релігією.

Все це дає зрозуміти, що економічна культура – штивна і важка до змін, проте, можливо, не настільки штивна, як інколи вважають. Непродуктивні вірування, настанови і цінності можуть змінитися, якщо вони не будуть підкріплені домінуючими віруваннями чи контекстуальною реальністю, з якою стикаються громадяни і компанії. Без сумніву, будуть невігластво, підозри та інерція щодо того, як позбутися уже звичного. Однак, досвід останніх десятиріч показує, що нації можуть швидко змінювати економічну культуру за правильних обставин [4]. Є підстави припускати, що темпи потенційних змін можна пришвидшити, і про це я буду говорити далі.

Глобальна єдність щодо культури продуктивності

Історично світові політичні та економічні обставини пропонували широке

різноманіття різновидів економічної культури. Як було зауважено, існували суттєво відмінні економічні моделі, яким нації слідували упродовж багатьох десятиліть. Таке настійливе слідування цим несумісним моделям з усіма їх впливами на економічних гравців відображало ті обставини, що склалися саме у той час. Міжнародна економіка була менш глобалізованою за минулі сімдесят-вісімдесят років, тому національні економіки меншою мірою піддавалися впливу міжнародної конкуренції. Політика протекціонізму у багатьох країнах створила ще більш самодостатній світ. Економіки десятиліттями продовжували непродуктивну політику та поведінку, навіть якщо продуктивність не підвищувалася. Військова сила та геополітика спотворювали торгові моделі, посилюючи оманливі сигнали про економічний добробут. Протекціонізм світу, що розвивається, в свою чергу, навчив бідні нації, що вони повинні продавати природні ресурси та дешеву робочу силу в Європу та Сполучені Штати, тим самим затримуючи розвиток власних економік. Глобальна політика, що сформувалася холодною війною, ще більше ізолювала нації від потреби економічних змін. До країн, що розвивалися, надійшла велика кількість иноземної допомоги, підтримавши, тим самим, неефективних лідерів та маскуючи катастрофічну економічну політику.

Існування непродуктивних економічних культур підтримувалося обмеженими знаннями та обмеженою спроможністю бідних країн до змін. Громадян часто ізолювали і позбавляли можливостей пізнавати альтернативну поведінку. Темпи технологічних змін були достатньо повільними, тому витрати, пов'язані з технологічною відсталістю чи запізненим впровадженням, хоча й не були такими катастрофічними, якими вони є зараз, проте і далі закріплювали неефективну політику. Поширення знань в галузі економіки, менеджменту та особливо иноземних інвестицій відбувалося досить повільно, адже тоді таке поширення коштувало значно більше і було менш ефективним, ніж зараз. Вимірювання ефективності та «бенчмаркінг»-порівняння країн були рідкістю. Старі хибні ідеї про процвітання, економічну політику та менеджмент вижили, а в деяких країнах навіть активно пропагувалися. За умов запровадження різних економічних моделей культурні фактори могли відігравати значну роль у вибраних підходах та в успіху нації.

Сьогодні ми маємо радикально інший економічний контекст. Самовдоволення та толерування повільного розвитку поступилися всеохоплюючому почуттю терміновості виконання імперативів глобальної економіки. Теорії розвитку, що сперечалися з парадигмою продуктивності, були дискредитовані: вони були неспроможні справитися з відкритою конкуренцією чи узгоджуватися зі швидким темпом удосконалень у сфері технологій та управління. Відмінності в поглядах щодо основ економічного добробуту і вибором відповідної політики стиралися. Знання про елементи продуктивної економічної культури швидко поширювалися. Громадяни все більше пізнавали успішну поведінку в інших частинах світу. Саме тоді світові думки про те, що саме потрібно для процвітання, все більше починають співпадати.

Така схожість думок щодо парадигми продуктивності створює сильний тиск на країни, яким не вдається запровадити її у себе. Економічна політика та поведінка різних країн все більше оцінюються і порівнюються між собою. Фінансові ринки «штрафують» країни за відсутність здорової політики; иноземні інвестиції вичерпуються, якщо нація не забезпечує продуктивного бізнес-середовища; працівники втрачають роботу, якщо їм бракує належної етики праці. Політичні лідери стають все більш відповідальними навіть не стільки перед власними громадянами, скільки перед широкими економічними силами. Ізолюваність від міжнародних практик або неприйняття їх істотно здорожує швидке просування передових технологій.

І як результат, багато націй прагнуть, з різним ступенем успіху, запровадити продуктивну культуру. Візьміть Центральну Америку. Столітні, спрямовані всередину націоналістичні політичні курси у більшості країн поступилися процесу відкритої економічної інтеграції через координування транспортної інфраструктури, гармонізацію митної практики та інші кроки. Усі країни Центральної Америки рухаються в напрямку

прийняття конкуренції та продуктивності. Сили глобалізації привели ці маленькі країни до того, що вони відклали власні націоналістичні інтереси та роблять значні кроки для зміни колишніх практик.

Глобалізація забезпечує суворий нагляд над непродуктивною поведінкою; водночас вона винагороджує продуктивні аспекти економічної культури безпрецедентними потоками капіталу, інвестицій, технологій та економічних можливостей. Глобальна економіка уможливорює вражаючі темпи прогресу для тих націй, які хочуть її запровадити. Знання і технології стають доступними і можливими, як ніколи. Сучасні технології дозволяють ефективно транспортувати товари на далекі віддалі і ефективно провадити торгівлю у різних кліматичних умовах. Якщо країна постійно мислить тільки з позиції порівняльної переваги, вона стає обмеженою тими благами, якими вона обдарована. У світі, де добробут визначають продуктивність, ініціатива та освіта, країни, що розвиваються, мають безпрецедентні можливості збільшити своє багатство.

Справді, потуга нової економіки є такою великою, що не буде перебільшенням вважати, що економічна культура вже більше не є справою вибору. Питання полягає в наступному: чи країна добровільно набуде продуктивної економічної культури через зміну старих вірувань, настанов і цінностей, що перешкоджають процвітанню, чи таку зміну буде фактично насаджено. Питання не стільки в тому, чи зміниться, скільки коли і як швидко зміниться економічна культура країни. Хоча старші громадяни, які виросли за умов старого економічного підходу, часто чинять опір, покоління молодших менеджерів двадцяти-тридцяти років часто вже вивчало нову економічну культуру, нерідко в міжнародних бізнес-школах. Тому в середовищі бізнес-еліти в самій країні, що розвивається, також існують сили для змін.

Сучасна економіка чинить великий тиск на суспільства щодо прийняття вірувань, настанов і цінностей, що відповідають продуктивній парадигмі. Чи культура сьогодення має такий же вплив в економічній сфері, який вона мала за іншого економічного порядку? Історичні джерела часто містять широкі дискусії на тему впливу культурних атрибутів на суспільства та їх шлях розвитку, оскільки ці атрибути були стійкими та мали суттєвий вплив на економічну конфігурацію суспільств. Все-таки конвергенція економічних ідей та тиск глобального ринку зменшили кількість культурних змінних, які впливають на економічних шлях, обраний суспільством.

Зараз ми спостерігаємо появу ядра міжнародної економічної культури, яка шириться через традиційні культурні кордони і яку все більше приймають. Набір вірувань, настанов і цінностей, що впливає на економіку, буде спільним і, очевидно, непродуктивні аспекти культури зникнуть під тиском і можливостями глобальної економіки. Роль культури в економічному процвітанні і надалі залишиться важливою, проте, ймовірно, вона буде більш позитивною. Ті унікальні аспекти суспільства, що спричиняють появу незвичних потреб, вмінь, цінностей і режимів роботи стануть характерними аспектами економічної культури. Ці продуктивні аспекти культури, такі, як коста-риканська пристрасть до екології, американська одержимість зручністю і японська пристрасть до ігор і аніме стануть визначальними джерелами конкурентної переваги, яку буде складно імітувати. В результаті, мірою того, як нація все більше вироблятиме ті товари і послуги, в яких має унікальну перевагу завдяки культурі, з'являться нові зразки міжнародної спеціалізації.

Тому, хоча глобальна конвергенція довкола парадигми продуктивності зростає, культурні відмінності все-таки залишаться. Глобалізація не знищить культуру, як багато хто боявся. Однак, замість ізолювання деяких народів в їх економічних недоліках, ці культурні відмінності можуть доповнити спеціалізовані переваги, що так важливо для підвищення добробуту націй в глобальній економіці. У глобальній економіці, при якій так багато речей можна отримати будь-звідки, культурні відмінності, що спричиняють появу характерних товарів та послуг, повинні все більше вітатися.

Автор висловлює вдячність Майклу Фербенксу та Кайї Міллер за ґрунтовні коментарі, а також всім іншим учасникам.

[1] Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations* (New York: Free Press, 1990).

[2] Див., наприклад, Michael E. Porter and Mariko Sakakibara, «Competing at Home to Win Abroad: Evidence from Japanese Industry», Harvard Business School Working Paper 99-036, September 1998.

[3] Див., наприклад, Jack M. Potter, May N. Diaz, and George M. Foster, eds., *Peasant Society—A Reader* (Boston: Little, Brown, 1967).

[4] Добрим прикладом є Чилі в книзі Anil Hira, *Ideas in Economic Policy in Latin America: Regional, National, and Organizational Case Studies* (Westport, Conn.: Praeger, 1998).

Джефрі Сакс

Про нову соціологію економічного розвитку

Вступ: головоломка розвитку

Найбільшою головоломкою економічного розвитку є питання, чому так складно досягти стійкого економічного росту. До 1820 року фактично не існувало такого поняття, як стійкий економічний розвиток. Ангус Медісон (Angus Meddison) (1995) підрахував, що світовий ріст ВВП на душу населення складав близько 0,04% в рік у період з 1500 р. до 1820 р. До 1820 року Західна Європа та її колонії у Північній Америці та Океанії випереджали інші регіони, і співвідношення між Західною Європою і найбіднішими регіонами світу (Африка нижче Сахари) було, за оцінкою Медісона, всього лише три до одного.

Після 1820 року в усіх регіонах світу спостерігалось зростання доходу на душу населення, причому світовий показник сягнув річного приросту 1,21% у проміжку між 1820 та 1992 роками, проте це зростання було дуже неоднорідним. У 1820 році дві групи націй були попереду – Західна Європа і, як їх назвав Медісон, відгалуження Заходу (Сполучені Штати, Канада, Австралія та Нова Зеландія) істотно прогресували, і сьогодні вони складають більшість розвинутого світу. Серед тридцяти найбагатших країн світу на 1990 рік двадцять одна була в Західній Європі чи у її відгалуженнях. П'ять були в Азії: Гонконг, Японія, Корея, Сінгапур і Тайвань. Іншими чотирма країнами були дві невеликі нафтові держави (Кувейт та Об'єднані Арабські Емірати), Ізраїль і Чилі. Ці тридцять країн становили близько 16% загального населення світу. До 1990-х співвідношення між найбагатшими (відгалуженнями Заходу) та найбіднішим (Африка нижче Сахари) досягла рівня двадцять до одного.

Три загальні пояснення можуть допомогти у вирішенні цієї головоломки розвитку:

- **Географія.** Деякі частини світу мають географічні переваги, а саме: доступ до ключових природних ресурсів, доступ до берегової лінії та моря (або навігаційних річок), близькість до інших успішних економік, сприятливі умови для сільського господарства, сприятливі умови для людей.
- **Соціальні системи.** Деякі соціальні системи підтримали сучасний економічний розвиток, а інші – ні. Докапіталістичні системи, які базувалися на кріпацтві, рабстві, невідчуженому землеволодінні, і так далі, як правило, негативно впливали на сучасний економічний розвиток. У XX столітті соціалізм довів, що він має катастрофічні наслідки для економічного добробуту і росту, де б його не спробували запровадити. Аналогічно, колоніальне правління у XIX і XX століттях загалом вадило

високому рівню економічного розвитку.

- **Позитивний зворотний зв'язок.** Процеси позитивного зворотного зв'язку посилювали переваги ранньої індустріалізації, тому збільшували різницю між багатими і бідними. По-перше, ранні європейські індустріалізатори експлуатували відсталі регіони шляхом завоювань та колоніального правління. Багато відсталих суспільств розпалися, коли багатші нації випробовували їх шляхом воєн чи економічно. По-друге, технологічна прірва між провідними і відсталими країнами мала тенденцію з часом не зменшуватися, а навпаки – збільшуватися. Технологічні нововведення діють як ланцюгова реакція, в якій існуючі інновації дають енергію для майбутніх проривів.

Неокласична економічна теорія не дає відповіді на головоломку розвитку, тому що вона ігнорує роль географії, соціальних інституцій та механізмів позитивного зворотного зв'язку. Донедавна динаміка інновацій вивчалася на недостатньому рівні. Насправді, у неокласичній економіці розвиток не є достатньо сильним викликом. Ринкові інституції сприймаються як належне. Припускається, що країни заощаджують і накопичують капітал, тоді як технології і капітал з готовністю перетікають через національні кордони. Оскільки у бідних на капітал країнах маржинальний продукт капіталу є вищим у порівнянні з багатими на капітал державами, технологічно відсталі країни можуть імпортувати технології з багатих країн, і, ймовірно, бідні країни розвиватимуться швидше, ніж багаті.

Неокласична економіка має вроджений оптимізм щодо перспективи економічної конвергенції – тенденція, при якій бідніші країни розвиватимуться швидше, аніж багаті, тим самим зменшуючи різницю рівня доходу. Звичайно, класичні і неокласичні економісти після Адама Сміта визнали, що дефективні економічні інституції можуть вадити росту, проте оптимізм неокласичних економістів тримався на припущенні, що дефективні економічні інституції будуть ліквідовані інституційною конкуренцією чи шляхом громадського вибору.

Звичайно, неокласична економіка допомагає пояснити різні важливі епізоди швидкого економічного розвитку сучасного періоду. Зростання економік Східної Азії за останні десятиліття значною мірою завдячує швидкому накопиченню капіталу та технологій в бідному на капітал регіоні з ринковою економікою. Аналогічно, як наголошують неокласичні економісти, зменшення прірви між Північною та Південною Європою у післявоєнний період чітко пов'язується з конвергентними механізмами, і знову тому, що припущення неокласичної схеми добре застосовуються в умовах Західної Європи. Основна проблема полягає в тому, що конвергентні механізми застосовуються виключно за особливих обставин, і не є загальними процесами.

Ця стаття окреслює загальну соціологічну схему для розуміння неоднорідної природи світового економічного росту. Я наголошую, що адекватна теорія повинна розглядати питання фізичної географії та еволюції соціальних інституцій як з точки зору внутрішніх соціальних змін, так і з точки зору взаємодії суспільств через національні кордони.

Роль географії

Якщо б соціологи проводили більше часу, розглядаючи географічні карти, то пригадали б значущі географічні моделі економічного розвитку. Розрізняють дві базові моделі. Перша – регіони помірного клімату є загалом більш розвинуті, ніж тропічні. (У переліку тридцяти найбагатших країн тільки дві – Гонконг і Сінгапур, на які припадає менше 1% всього населення тридцяти найбагатших країн, – розташовані у тропічній зоні). Друга – географічно віддалені регіони – чи віддалені від узбережжя або навігаційних річок, чи гірські держави з високим рівнем витрат на внутрішні і міжнародні перевезення – є суттєво менше розвинутими, ніж суспільства з прибережними рівнинами чи навігаційними ріками. Країни ж у середині суходолу загалом стикаються з найбільшими проблемами. Вони віддалені від узбережжя і повинні перетинати принаймні один політичний кордон, щоб досягти міжнародних торгових шляхів. Хоча Європа може похвалитися деякими багатими

економіками замкнутого суходолу (особливо Австрія, Люксембург і Швейцарія), проте ці країни мають перевагу в тому, що оточені багатими економіками, які мають вихід до моря. В інших регіонах світу країни без виходу до моря практично всі однаково бідні.

Причини такого поширеного зубожіння у тропіках є комплексними, це явище є загальним і трапляється у різних частинах світу. Ми не поділяємо світ на північ і південь, натомість ми запроваджуємо поділ на помірний і тропічний клімат.

Існують три основних пояснення постійної бідності тропіків: сільськогосподарські фактори, фактори здоров'я та фактори, які пов'язані з мобілізацією наукових ресурсів. Тропічне сільське господарство стикається з численними проблемами, що призводять до низької продуктивності врожаїв загальних і типових для цього регіону споживчих культур, зокрема, – бідні землі, висока ерозія ґрунтів і виснаження за умов тропічних джунглів; труднощі контролю води та ризику посухи у тропіках, де умови коливаються від посушливих до вологих; часті напади шкідників рослин та тварин; високий рівень псування продуктів при їх зберіганні; знижений рівень чистого потенціалу фотосинтезу в регіонах з огляду на їх високі нічні температури. Як результат – очевидне зниження продуктивності виробництва продуктів харчування у великих тропічних регіонах. Винятки складають регіони з намитими та вулканічними ґрунтами, такі, як дельта Нілу, острів Ява, та міжгірські долини, де нічні температури є нижчими. Тропічні гірські регіони з високим рівнем населення включають Центральну Америку, Анди, район Великих Озер і Великої рифтової долини у Східній Африці, а також підніжжя Гімалаїв.

Тягар інфекційних хвороб є у тропіках більшим, ніж у зоні помірного клімату. Більшість інфекційних хвороб помірної зони передаються безпосередньо людьми (наприклад, туберкульоз, грип, хвороби, що передаються статевим способом). У тропіках існують також хвороби, які передаються через переносників інфекції (серед них малярія, жовта лихоманка, шистосомоз (*schistosomiasis*), сонна хвороба (*trypanosomiasis*), річкова сліпота (*ochocerciasis*), хвороба Чагаса (*Chagas' disease*), філяріоз (*filariasis*), при яких тварини, які особливо поширені в умовах теплого клімату, такі як мухи, комарі та моллюски, відіграють критичну роль проміжного носія.

Поєднання низької сільськогосподарської продуктивності та високої ймовірності інфекційних хвороб мали драматичні негативні наслідки, а саме: велика частка населення зайнята в сільському господарстві у зв'язку з відсутністю надлишків сільськогосподарського виробництва; низький рівень урбанізації; заселення значної кількості віддалених високогірних регіонів (наприклад, високогірні плато Анд та Великі Озера в Африці), які прагнуть уникнути спекотних тропічних долин; низька тривалість життя та низький рівень накопичення капіталу.

З тропіками може пов'язуватися третя причина. Зони помірного клімату були заселені принаймні на 2000 років давніше, аніж тропічні регіони. За грубими підрахунками, використовуючи дані Макеведі (McEvedy) та Джонса (Jones) (1978), на тропіки припадала приблизно одна третина світового населення упродовж минулих двох тисячоліть. Якщо ріст продуктивності залежить від кількості населення, і якщо ріст продуктивності в одній екологічній зоні не так просто переходить в іншу зону, тоді помірна зона може мати перевагу в тому, що вона має більшу частку світового населення. Обидва ці припущення виглядають реалістичними. Ріст продуктивності спричиняється зростаючими потребами і посилюється більшим постачанням потенційних інноваторів. Однак, причини росту продуктивності у зоні помірного клімату в таких галузях, як сільське господарство, охорона здоров'я та будівництво не можна безпосередньо застосовувати у суттєво відмінних природних умовах тропіків. Тому, високий темп розвитку продуктивності в помірній зоні не можна просто поширити на зону тропіків.

З цієї точки зору доцільно прокоментувати Гонконг та Сінгапур, дві невеликі економіки у географічних тропіках (хоча тільки Сінгапур розташований у постійно вологих

тропіках). Вони справді є винятками, які підтверджують правило. Обидві острівні країни-міста зосереджують свою діяльність на виробництві та послугах. Їм не потрібно боротися з труднощами низької продуктивності сільського господарства чи переносниками хвороб.

Іншим важливим географічним критерієм є наявність мінеральних ресурсів, особливо енергоресурсів і дорогоцінних мінералів (як-от золото, алмази). У XIX столітті, коли витрати на перевезення все ще були високими у порівнянні з сьогоднішнім, вугілля було *sine qua non* важкої промисловості. Північні країни, південь Європи, Північна Африка і Середній Схід мали несприятливі умови для важкої індустрії у порівнянні з країнами вугільного поясу, що простягався з Британії через Північне море до Бельгії, Франції, Німеччини та Польщі у Росію. Звичайно, інші регіони могли розвиватися на базі сільського господарства та легкої промисловості, проте вони не могли розвинути металургію, транспорт і хемічну промисловість. У XX столітті зниження транспортних витрат і використання нафти, газу та сили води для виробництва електроенергії послабили ці обмеження.

Географія, без сумніву, є тільки частиною головоломки. Кілька регіонів помірного клімату не такі вже й успішні, принаймні не такі успішні, як Західна Європа, Східна Азія (Японія, Південна Корея, Тайвань) та відгалуження Заходу. Відсталі регіони помірного клімату включають Північну Африку та Середній Схід, частину південної півкулі (Аргентина, Чилі, Уругвай та Південна Африка), велику частину Центральної та Східної Європи і країни колишнього СРСР, що донедавна перебували під комуністичним правлінням. Щоб зрозуміти ці приклади, нам потрібно звернутися до соціальної теорії.

Соціальні системи й економічний розвиток

Як емпірична сутність, економічний розвиток узалежнився від політичних, культурних та економічних факторів і тісно пов'язувався з капіталістичними соціальними інституціями – державними суб'єктами, що творять закони, управляють культурою, підтримують високий ступінь соціальної мобільності, та економічними інституціями, які базуються на ринковій економіці і підтримують широкий і складний поділ праці. Кілька суспільств застосували таке поєднання політичних, культурних та економічних інституцій. Однак, історія свідчить, що у суспільствах у процесі внутрішньої еволюції не існує стійкої тенденції до розвитку таких інституцій.

Справді, бар'єри для еволюційних соціальних змін є настільки міцними, що фундаментальні інституційні зміни відбуваються радше у результаті зовнішніх стресів, аніж у ході внутрішньої еволюції. Упродовж останніх двохсот років найбільш важливими були бурхливі сутички між економічно розвинутими і економічно відсталими суспільствами. Ці сутички спричинили у відсталих суспільствах серйозний соціальний безлад і порушили внутрішню соціальну рівновагу. Водночас, такий безлад може переорієнтувати соціальні інституції у спосіб, що підтримує економічний ріст. Однак, результатом може бути також економічний колапс і навіть втрата суверенітету.

Монументальна соціологія Макса Вебера була першою, що подала адекватний опис соціальних інституцій у сучасному капіталізмі. Вебер описав відмінності «ідеального типу» між докапіталістичними і капіталістичними суспільствами. У докапіталістичних суспільствах політична влада є традиційною і умовною, тобто юридично не визначеною. Соціальні норми підтримують ієрархічні відмінності. Немає основних ринків, а існуючі дрібні ринки обмежені соціальними чи юридичними бар'єрами. У капіталістичних суспільствах держава керується верховенством права. Існує висока соціальна мобільність. Економічний обмін відбувається через ринкові інституції.

Соціологія Вебера була написана на початку XX століття. Його полем дослідження було зародження капіталізму у Західній Європі і причини його відсутності в інших частинах

Старого світу. На початку ХХІ століття час оновити соціологію Вебера, поставивши дещо інше запитання: «Чому капіталізм нерівномірно поширився на інші частини світу?»

Порівняльний інституційний аналіз Вебера надає частину схеми для такого дослідження. Однак, Вебер не розглянув адекватно три аспекти. По-перше, він подав відносно статичний портрет капіталістичних і некапіталістичних суспільств, і не подав принципи, що керують їх соціальною еволюцією. По-друге, він не належно представив взаємодії усередині суспільства, включаючи імітацію чи заборону інституцій, колоніальне правління та військові конфлікти. По-третє, він зосередився на докапіталістичних і капіталістичних суспільствах. До його соціологічної карти доцільно було б додати принаймні до ще три інші типи соціальної організації: колоніальне правління, соціалістичне суспільство та суспільства у «соціальному колапсі» Дозвольте мені запропонувати короткий опис кожного.

У колоніальних суспільствах суть політики – ексклюзивне правління державного апарату, що контролюється колоніальною владою, головним завданням якої є дотримання порядку. Традиційні культурні інституції систематично підпорядковуються інтересам економічної експлуатації. Економічні інституції розроблені таким чином, щоб гарантувати колонізатору умови торгівлі. Колоніальне правління не є доброю «школою» для сучасного капіталізму.

У соціалістичних суспільствах у політиці домінувала репресивна організація єдиної партії. Традиційна культура, особливо релігія, утискувалася, як і будь-яка приватна ринкова діяльність і накопичення приватної власності. Маючи можливість подивитися на результати минулого, ми чітко бачимо, що соціалізм є економічно деструктивним практично всюди, хіба що за винятком деяких віддалених регіонів совєтської імперії, що отримували великі субсидії.

Існує інший, доволі частий соціальний стан, який ми можемо назвати «соціальним колапсом», при якому соціальні інституції припиняють своє функціонування, суспільство кидають в гобс'янську (Томас Гобс Thomas Hobbes) війну всіх проти всіх. Після такого внутрішнього колапсу відтворити будь-яку форму соціального порядку, як правило, дуже складно. Оскільки велика частина світу, що розвивається, пройшла через такий стан соціального колапсу, доцільно окреслити його основні риси.

Щодо політики: державна влада не існує або дуже обмежена, ситуація часто супроводжується жорстокістю. Культурні механізми соціальної довіри зруйновані, так само, як ринкові механізми економіки. З'являється чорний ринок, і грошові трансакції замінюються на бартер.

Однією з головних цілей оновленої соціології було б пояснити перехід суспільства від однієї стадії до іншої (докапіталістичну, капіталістичну, колоніальну, соціалістичну та суспільного колапсу). Чому одні частини світу здійснили відносно гладкий перехід до капіталізму, інші були колонізовані, а ще інші перебувають усе ще на стадії колапсу? Яким чином колоніальний досвід готує суспільства до капіталізму, і яким чином він ускладнює перехід на вищі, ніж сам колоніальний період, стадії? Ми все ще неспроможні відповісти на ці запитання. Наступний розділ просто окреслить деякі припущення.

Моделі поширення капіталізму

Маркс і Енгельс були передбачливими щодо розуміння динаміки нової капіталістичної системи Західної Європи. Вони правильно припустили, що капіталізм поширився світом з огляду на його вищу економічну продуктивність.

Буржуазія, завдяки швидкому удосконаленню інструментів виробництва та надзвичайно широким засобам комунікації, цивілізувала усі нації. Дешеві ціни на основні предмети торгівлі стали важкою артилерією капіталізму, якою він пробивав стіни та змушує

«варварів» капітулювати. Під загрозою вимирання вона змушує всі нації прийняти буржуазну модель виробництва, запровадити «цивілізацію» у власній країні, тобто самим стати буржуазним. Вона створює світ, подібний собі.

Проте, сам процес був яким завгодно, але не гладким і швидким. Якщо ми хочемо зрозуміти цей довгий, часто гіркий і жорстокий процес, нам потрібна досконаліша соціологічна теорія інституційної зміни. Оскільки ми не маємо загальної теорії соціальної еволюції чи навіть її базового ескізу з відповіддю, чому капіталізм поширився чи не поширився із Західної Європи на решту світу, вважаю, було би корисним запропонувати кілька гіпотез, чи принаймні аргументованих припущень.

Еліти некапіталістичних суспільств зазвичай чинять опір капіталістичним інституціям, оскільки наслідками капіталізму є зростання соціальної, політичної та економічної конкуренції. Тому, представники еліти практично кожного типу суспільства (докапіталістичного, соціалістичного, колоніального) докладають зусиль, щоб унеможливити чи обмежити інституалізацію верховенства права, норм соціальної мобільності і встановлення ринкових інституцій.

Капіталістичні реформи навряд чи будуть ефективні в особливо розшарованих суспільствах (наприклад, у Росії чи Османській імперії XIX століття), тому їхні соціальні еліти мають кращу позицію для опору.

Існує тенденція, що особливо жорстокий опір капіталістичним реформам чинить політична еліта, власна легітимність якої є слабкою. Наприклад, той факт, що Китаєм XIX століття правила иноземна династія з сумнівною легітимністю (Маньчжури), без сумніву, став бар'єром для внутрішніх інституційних змін.

Внутрішні реформи в багатьох регіонах були зупинені колоніальним правлінням. Загалом, колоніальні сили не запроваджували ринкові реформи в колонізованих суспільствах, оскільки це надало б сили місцевим мешканцям і підірвало б иноземне панування. Тому самі європейські капіталістичні сили уповільнили поширення капіталізму часто на століття чи більше.

Загроженої суспільства часто не проводили реформ, а навпаки, зазнавали внутрішнього колапсу головним чином через те, що зовнішня загроза призводить до фінансової кризи і, як наслідок, до колапсу політичної системи, або зовнішня загроза позбавляє легітимності внутрішніх правителів, чи і те і інше водночас.

За внутрішнім колапсом може слідувати вражаючий ланцюжок наслідків, зокрема хронічні хаоси (на зразок Гаїті). Соціальний колапс часто породжує можливість революційної зміни. У часи фінансового і політичного колапсу царського режиму у 1917 році Ленін, незважаючи на відсутність широкої політичної підтримки, зміг захопити і консолідувати владу. Советська система поширилася за допомогою військової влади на Східну і Центральну Європу.

Деякі географічні умови суттєво сприяють утвердженню капіталістичних інституцій: берегова держава, на відміну від держави у глибині суходолу; держава, розташована поблизу інших капіталістичних держав; держава, через яку проходять головні міжнародні торговельні шляхи; регіони з багатими сільськогосподарськими ресурсами, що сприяють високому рівню урбанізації.

Капіталістичні інституції отримують підтримку у суспільствах, які, через культурні зв'язки, пов'язані з світовими ринками (наприклад, домінуюча релігія чи діаспора, що має зв'язки з іншими країнами).

Сучасний капіталізм розпочався після століть жвавої торгівлі і розвитку на Середземномор'ї, у північноатлантичних суспільствах, зокрема в Англії та Голландії. Його природно «перенесли» на землі нових поселень у Північній Америці, Австралії та Новій

Зеландії. Ці регіони вирізнялися кількома факторами, найважливішими серед яких було те, що вони перебували у тій же зоні помірного клімату, що і Британія, і те, що етнічне населення було розкиданим, чи навіть зменшилося внаслідок хвороб, завезених з Європи. У межах Західної Європи капіталізм поширювався з заходу на схід разом з військами Наполеона, революцією 1848 року та за прикладом британської індустріалізації. До 1850 року сучасний капіталізм вже існував у Західній Європі та у її відгалуженнях.

Решта Америки заслуговує окремого слова. Карибські острови, через виробництво цукру заселені головню рабами, залишалися колонізованими за важливим винятком еспаномовної частини (Гаїті та Домініканська Республіка) до кінця XIX століття (у випадку з Кубою) чи середини XX століття (Малі Антильські острови і Ямайка). Більшість регіону характеризувалася правлінням білошкірих над зубожілими колишніми рабами та деградацією навколишнього середовища у зв'язку із виснаженням тропічних ґрунтів.

Еспанські колонії суттєво відрізнялися. Аргентина, Чилі та Уругвай у зоні помірного клімату південної півкулі дуже схожі на землі нових поселень Північної Америки та Океанії. Етнічне населення розкидане. Клімат подібний на клімат Іспанії. Хоча у перші десятиліття незалежності (з близько 1820 по 1870 роки) ці країни були політично нестабільними, до 1870 року вони вже мали більш-менш капіталістичні суспільства з формальними демократичними структурами, за винятком дуже нерівномірного розподілу землі. У тропічній Центральній Америці та країнах Анд ситуація була дуже різною. Більшість цих країн мали значно більше місцевого індіанського населення. Тому суспільства розвивалися нерівномірно і відбувалося соціальне розшарування на біле населення – вихідців з Європи та місцевих жителів разом з завезеними рабами. Ці суспільства чинили опір капіталістичним інституціям значно довше, без сумніву, з причини вражаючої нерівності.

Найжорстокіші битви за економічні реформи в XIX столітті відбувалися у Старому світі, у великих імперіях: Китаї, Японії, Росії та Османській імперії. У тому випадку схоже на те, що загальні, згадувані уже принципи спрацюють. У трьох з чотирьох випадків (всі, окрім Японії) підтверджено, що суспільства чинили сильний опір капіталістичним реформам, навіть коли існувала принципова загроза західноєвропейського вторгнення. Тільки Японія пройшла крізь швидку «капіталістичну революцію» після перевороту 1868 року. Цій трансформації сприяло існуюче уже тоді японське комерційне суспільство, його культурна однорідність, орієнтація на узбережжя, що сприяло розвитку за рахунок експорту, і навіть поклади вугілля, які уможливили ранню індустріалізацію. В інших суспільствах поєднання політичних і культурних перешкод зводило спроби запровадити реформи нанівець. Політика і культура працювали в одному напрямку. Соціальна еліта чинила опір реформам, що загрожували їй привілейованому становищу і усталеному соціальному порядку.

Практично вся решта світу, зокрема тропіки Старого світу, потрапили під колоніальне правління. Це стосується цілої Африки, особливо після того, як поширився хінін, що відкрив шлях для європейського заселення і завоювання малярійної Африки нижче Сахари. Північна Африка, субконтинент Індії та Південно-Східна Азія підпали під європейське правління. Японія колонізувала Корею і Тайвань, а Російська імперія поглинула Центральну Азію.

До 1900 року маркування було очевидним, хоча дуже грубим. Капіталізм переважав у Західній Європі, у її відгалуженнях і, за деякими ознаками, на південній «шишці» (Аргентина, Чилі та Уругвай) і Японії. На ці країни припадала приблизно одна п'ята частина населення світу. Тропіки Нового світу (Кариби, Центральна та Південна Америка) загалом були дуже розшаровані, ними керували суспільства білих, більшості населення бракувало свободи, освіти і соціальної мобільності. Тропіки Старого світу та індійський субконтинент були колонізовані європейськими силами. Три великі імперії – Османська, Російська та Китай династії Цін – усі розпадалися під тиском європейських загарбань через послаблення їхньої легітимності та зростаючого фінансового тягара у зв'язку із зовнішніми проблемами.

Дозвольте мені проскочити шістдесят п'ять років, оминувши большевицьку

революцію, дві Світові війни та Велику депресію. Соціалізм значно поширився світом. Йшов процес деколонізації в Африці, а на індійському субконтиненті та на більшій території Південно-Східної Азії він вже завершився. Я хочу наголосити, що наприкінці 1965 року невелика частина світу було орієнтована на капіталізм. На загал, ми можемо почепити наступні бірки:

- Капіталістичний світ: Західна Європа, її відгалуження, Японія, Корея, Тайвань, Гонконг, Сінгапур (21% населення світу);
- Соціалістичний світ: Советський Союз, Центральна та Східна Європа, Північна Корея, Китай, Куба (32% населення світу);
- Державне, і в деяких випадках, соціалістичне правління однієї партії: Аргентина, Чилі, Єгипет, Індія, Індонезія, Іран, Мексика, Туреччина (23% населення світу);
- Змішані капіталістично-некапіталістичні суспільства з надзвичайно високим рівнем внутрішньої нерівності: країни тропічної Америки, Південна Африка, Родезія (6% населення світу);
- Інші: все ще колонізовані, традиційні і так далі (18% населення світу).

Підсумовуючи, можемо твердити: головний урок полягає в тому, що більшою частиною світу Нової історії управляли некапіталістичні інституції. Процес соціальних реформ затримували у чотири способи: опір традиційних суспільств Старого світу (головним чином, великі імперії – Османська, Російська та Китайська), період колоніального домінування, прийняття соціалізму та соціальні колапси. Станом на 1965 рік приблизно тільки одна п'ята світу функціонувала відповідно до капіталістичних соціальних інституцій.

Зростання ефекту масштабу як ще одне джерело поглиблення нерівності

Іншою ймовірною причиною зростаючої різниці між багатими і бідними є те, що значна частина процесу економічного розвитку – технологічні інновації – характеризувалася зростанням ефекту масштабу. У теоріях ендегенного росту нововведення продукувалися купою існуючих у суспільстві технологічних «копій». Ідеї породжували ідеї. Динаміку інновацій можна охарактеризувати зростанням ефекту масштабу, при якому відбувається щось на кшталт ланцюгової реакції у відповідь на початковий набір ідей. Суспільства, що досягли критичної маси технологічних ідей, можуть зазнавати переходу до самостійного стійкого розвитку, тоді як суспільства, яким бракує такої критичної маси, можуть зазнавати постійної стагнації. Багаті стають багатшими, тому що існуючі ідеї є джерелом нових ідей.

Ця думка, напевно, гідна уваги. Світова наука ще більш нерівномірно розподілена, ніж світовий дохід. Високодохідні регіони (Західна Європа, Північна Америка, Японія, нові індустріальні країни та Океанія) мають 16% населення світу і 58% світового ВВП, проте на них припадає близько 87% наукових публікацій та вражаючі 99% всіх європейських і американських патентів.

Деякі економетричні дані про джерела економічного розвитку

Існує шістьдесят одна країна світу, більша половина населення яких живе у помірних і сніжних кліматичних зонах. З них двадцять чотири країни були соціалістичними упродовж більшого періоду після II Світової війни. Відповідно, решта тридцять сім – несоціалістичних, також з зон помірного/сніжного клімату. З них шість – усередині суходолу поза межами Західної Європи (Лесото, Малаві, Непал, Парагвай, Замбія та Зімбабве). Отже, ми маємо тридцять одну економіку помірного/сніжного клімату, які не розташовані в середині суходолу і ніколи не були соціалістичними.

Якщо ми встановимо поріг на рівні 10.000 дол. США на душу населення за порівняльними цінами паритетності купівельної спроможності (PPP purchasing power parity) 1995 року, з цих тридцяти однієї країни усі, крім семи, є розвинутими. Ці сім включають чотири країни Північної Африки і Середнього Сходу (Ліван, Марокко, Туніс і Туреччина) та три – у південній півкулі (Аргентина, Південна Африка і Уругвай). Ці сім країн є

аномальними з географічної точки зору. Чому вони не досягнули економічного розвитку? Якщо аналізувати культурні, політичні, економічні інституції, то яка з них стала головним «бешкетником»?

Танталовим чинником з точки зору культури може бути те, що відставання в розвитку Північної Африки та Середнього Сходу проявляє сильну культурну складову. Чи є це свідченням, що окрім клімату та географії, ці ісламські країни стикаються з більш глибокими внутрішніми перешкодами економічного розвитку? Зауважимо, що культурні перешкоди можуть бути внутрішніми (наприклад, опозиція ринковим інституціям, що виникають всередині суспільства), чи можуть насаджуватися ззовні (наприклад, європейська дискримінація деяких регіонів у торговій політиці). На макроекономічному рівні неможливо розрізнити такі пояснення, припускаючи, що фактично одне чи обидва є правильними.

Приклад культурних факторів в інших трьох країнах ще більш сумнівний. Аргентина та Уругвай є значною мірою країнами іммігрантів, що у більшості поділяють культурні норми південної Європи. Однак, оскільки ці країни відстають далеко позаду від південної Європи, ми повинні запідозрити, що радше географія і політика, аніж власне культура, є головним поясненням відставання в ефективності. Справді, це стає очевиднішим з огляду на той факт, що у 1929 році Аргентина суттєво перевищувала рівень доходу Італії (за даними Медісона, 4.367 дол. США у порівнянні з 3.026 дол. США за узгодженим показником долара 1990 року). Відставання Аргентини виникло упродовж другої половини XX століття і очевидно пов'язувалося із змінами у внутрішній політиці та економічній стратегії під час і після режиму Перона. Економічний розвиток Уругваю наслідував свого значно більшого сусіда. Південна Африка, на завершення, повинна радше розглядатися через призму колоніальної і расистської політики, ніж через призму культуру.

А як щодо історій успіху тропічних країн? Сумно, але серед них є лише кілька повчальних. Тільки одна тропічна країна (Сінгапур) плюс одна колишня колонія, тепер частина Китаю (Гонконг), перебувають серед перших тридцяти країн. Припустимо, що ми зосередимо увагу на відносно успішних історіях: тропічні країни, дохід на душу населення яких в 1995 році був на рівні 6.000 дол. США і вище. Крім Сінгапуру та Гонконгу, є ще вісім таких прикладів (і це з сорока шести тропічних країн), які перераховані у порядку доходу на душу населення: Малайзія, острів Маврикій, Габон, Панама, Колумбія, Коста-Ріка, Таїланд, Тринідад і Тобаго. Дві країни потрапили до переліку головним чином завдяки їх нафтовим запасам (Габон та Тринідад і Тобаго). Панама, без сумніву, користується, радше своїми географічними перевагами, аніж перевагами доброго уряду чи культурними. Ще цікавішими аномаліями є Малайзія, Маврикій, Колумбія, Коста-Ріка та Таїланд. І знову, ми повинні спитати: культура чи політика була вирішальною у відносно високій ефективності цих країн?

Таїланд і Малайзія скористалися з росту за рахунок експорту упродовж останніх тридцяти років XX ст., непропорційно концентрованому у китайських громадах цих країн, та зв'язків, які ці китайські громади встановили з іноземними інвесторами зі Сполучених Штатів, Японії та Європи. Узагальнюючи, торгівля і фінансові зв'язки з Азією серед китайської діаспори (особливо в Індонезії, Малайзії, Сінгапурі та Таїланді) і Великим Китаєм (Гонконг, Тайвань та власне Китай) можуть становити приклад, при якому культурні фактори доклалися до успішного розвитку. (Як завжди, існує велика доля двозначності щодо ролі, яку може відігравати культура. Вона може стосуватися внутрішніх факторів у рамках систем вірувань громади, чи вона може радше забезпечувати мережі економічних зв'язків, заснованих на довірі.) Іронічно, звичайно, Веберівська соціологія вказала на Китай, як приклад розвитку, ув'язненого культурою, у порівнянні з ростом за умов протестантських культурних норм. Свідчення минулої половини XX століття, включаючи власний прорив Китаю до ринкових сил після 1978 року, підтверджують, що це власне не культура, а політичні фактори і погані економічні інституції є причинами столітнього відставання Китаю в економічному розвитку.

Підсумовуючи, зазначимо, що великий поділ між багатими і бідними країнами полягає в географії та політиці (особливо, чи була країна соціалістичною у післявоєнну епоху). Якщо культура є важливою детермінантою при порівнянні країн, схоже на те, що вона відіграє додаткову роль до цих більш вагомих географічних і політико-економічних факторів. Тим не менше, існують деякі свідчення про явища, які опосередковані культурою. Два найбільш очевидні: відставання ісламських суспільств у Північній Африці та на Середньому Сході і успіхи тропічних країн у Східній Азії, які мають велику китайську громаду. У кожному випадку існує велика двозначність в інтерпретації. Чи культурні сигнали у країнах, що розглядаються, пов'язані з віруваннями у межах громади чи з міжнародними стосунками (і тому з перспективами торгівлі)?

Обмеженість даного викладу не дозволяє детально розглянути регресію 1999 року, щоб випробувати ці гіпотези. Як і очікувалося, висновки щодо головних змінних є наступними: економічна політика впливає на темпи росту; економіки помірних/сніжних кліматичних зон розвиваються швидше, ніж тропічні країни; регіони з малярією *falciparum* розвиваються повільніше, ніж регіони без цієї хвороби; регіони в середині суходолу розвиваються повільніше, ніж країни на узбережжі. Коефіцієнти для індуїстських та мусульманських суспільств є невеликими і статистично неважливими. Коротше кажучи, немає свідчень, що індуїстські чи мусульманські суспільства мали б нижчі темпи розвитку, якби вони контролювали змінні економічної політики чи географічні змінні.

Така ж методологія може бути використана, щоб показати, що колишні колонії не демонструють жодних залишкових негативних впливів колоніального періоду в тому сенсі, що колоніальний статус до 1965 року не мав значного впливу на розвиток упродовж 1965-1990 років. Проте, ці питання слід вивчити більш ґрунтовно.

Підсумок і висновки

Стаття обговорила підхід до соціології економічного розвитку, охоплюючи також ймовірну роль культурних інституцій в економічній ефективності. Висловлено міркування, що сучасний економічний розвиток тісно пов'язаний з капіталістичними інституціями та сприятливим географічним розташуванням. Існують тільки слабкі підтвердження того, що релігійні чинники, окрім цих двох вказаних, також вагомо впливають на економічний розвиток. Існують деякі свідчення, що мусульманські країни Північної Африки та Середнього Сходу відстають у розвитку упродовж тривалого часу попри їх відносно сприятливе географічне розташування (помірна зона, особливий середземноморський клімат та узбережжя). Однак, немає свідчень, що таке відставання триває після 1965 року і принаймні за останні десять років кілька мусульманських країн різко перевищили світові середні показники росту.

Культурні тлумачення економічної ефективності можуть допомогти за деяких обставин, особливо при аналізі опірності капіталістичним реформам в ХІХ столітті, проте такі тлумачення слід випробувати за схемою, що дозволить іншим критеріям (географія, політика, економіка) також відігравати певні ролі. Контролювання цих змінних різко зменшить масштаб суттєвої незалежної ролі культури. Загалом, залишається велика частина історичної роботи для розробки розумної схеми вимірювання та вивчення еволюції соціальних інституцій і взаємодій з політикою, культурою та економікою в ході соціальної зміни. Вага міжнародних факторів при соціальних змінах була особливо значною, принаймні за останні два століття, і в майбутньому вона, без сумніву, зростатиме під тиском все більшої глобалізації суспільства, політики та економіки.

Переклала Лілія Шевчук

Використана література

Kornai, Janos. 1992. *The Socialist System*. Princeton: Princeton University Press.
Landes, David. 1998. *The Wealth and Poverty of Nations*. New York: Norton.

Maddison, Angus. 1995. *Monitoring the World Economy, 1820-1992*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.
McEvedy, Colin, and Richard Jones. 1978. *Atlas of World Population History*. New York: Penguin.
Weber, Max. 1979. *Economy and Society*. Berkeley: University of California Press.
Young, Crawford. 1995. *The African Colonial State in Comparative Perspective*. New Haven: Yale University Press.

Мар'яно Грондона

Культурна типологія економічного розвитку

Коли нація переходить з однієї стадії в іншу, процес економічного розвитку охоплює криза. Саме в цей момент і ростуть спокуси. Якщо нації вдається опиратися цим спокусам, вона досягне розвитку, якщо ні – вона насолодиться тільки коротким періодом збагачення.

Коли цикл, який починається з праці і звершується реінвестуванням, дає перші плоди і люди почуваються багатшими, у них може з'явитися бажання менше працювати. З іншого боку, споживання може зростати такими темпами, що зменшує надлишок, тому розвиток заміщується лише збагаченням. І далі: навіть якщо надлишок зростає, нація може вирішити його не повертати, не робити з нього продуктивну інвестицію. Натомість, вона може витратити його на ті пріоритети, на які нація часто спокушається і перед якими капітулює, як-от возвеличення лідерів, війни заради престижу, утопічні плани добробуту чи відверта корупція. Нація може також піддатися спокусі законсервувати стадію розвитку шляхом протекціоністської стратегії чи політики, що знеохочує підприємництво та інвестиції.

Щоразу, коли виникає критична спокуса, нація може або подолати її, або піддатися їй. Тому процес економічного розвитку можна також визначити як безкінечну послідовність прийнятих рішень, що сприяють інвестиціям, конкуренції та інноваціям, незалежно від спокус відійти від обраного курсу.

Нація повинна пережити хвили спокуси так, щоб сприяти економічному розвитку. Вона це зробить, якщо переважатимуть певні цінності. Талкот Парсонс пише, що «цінність» можна розглядати як елемент в рамках традиційної символічної системи, що служить критерієм для вибору поміж альтернатив, які є доступними за даних обставин [\[1\]](#). Тільки нації з системою цінностей, що сприяють рішенням, здатні швидко і стабільно розвиватися.

Існують дві категорії цінностей: внутрішні та інструментальні. Внутрішні цінності, якими ми керуємося, не залежать від користі чи вартості. Патріотизм, як цінність, вимагає жертв, і це інколи «невигідно», оскільки впливає на особисте благополуччя. Тим не менше, сотні мільйонів людей упродовж усієї історії вмирали, захищаючи свою країну.

Натомість, інструментальні цінності – це ті, які ми підтримуємо, тому що вони є корисними безпосереднього для нас. Припустімо, що країна поставила за мету досягнути економічного розвитку і для реалізації цього наголошує на важливості праці, продуктивності та інвестицій. Тоді рішення, що сприятимуть розвитку, одночасно відповідатимуть інструментальним цінностям економічної природи, скажімо, збільшення багатства. Як тільки певний рівень багатства буде досягнуто, зусилля країни будуть слабнути.

Чому ж тоді країна повинна поводитися так, ніби вона бідна, якщо вона насправді багата? Революція економічного розвитку виникає у випадку, коли люди продовжують працювати, конкурувати, інвестувати і запроваджувати щось нове тоді, коли їм більше цього не треба робити, щоби бути багатими. Це можливо тільки за умов, коли люди керуються певними цінностями, які стимулюють добробут, і не зникають, коли цей добробут настає. Тому цінності, які переважають у суспільстві у критичні моменти прийняття рішень і ведуть до економічного розвитку, повинні бути внутрішніми, а не інструментальними, тому що

інструментальні, за визначенням, є тимчасовими. Тільки внутрішні цінності є невичерпними. Жоден інструмент не зберігає цієї характеристики, проте внутрішня цінність завжди кличе до вищих вершин.

Усі економічні цінності є інструментальними. Ми хочемо мати гроші, як засіб досягнення певної негрошової цілі, як скажімо добробуту, щастя, свободи, безпеки, релігії чи філантропії. Щоб розвиток був безкінечним, процес накопичення не повинен задихнутися під тягарем власного успіху. Це значить, що цінності, які спонукають до постійних інвестицій, не можуть мати економічну природу; інакше вони б зникли при досягненні економічного успіху. Коли нація багата, система її цінностей повинна мати дещо інше, ніж просто прагнення багатства, аби генерування багатства не стало достатнім. Таким не-економічним «дещо іншим» може бути порятунк, виживання, безпека, досконалість, престиж чи навіть імперія: будь-яка цінність, якої завжди прагнутимуть.

Однак, внутрішні цінності, що є критично важливими для стійкого розвитку, будучи не-економічними, не повинні бути анти-економічними. Вони повинні бути не-економічними і, водночас, про-економічними. Як не-економічні, їх не виснажить економічний успіх; як про-економічні, вони невинно штовхатимуть процес накопичення.

Парадокс економічного розвитку полягає в тому, що для гарантії розвитку недостатньо володіти економічними цінностями. Економічний розвиток є занадто важливим, щоб довірити його виключно економічним цінностям. Цінності, що прийняті чи проігноровані нацією, є частиною культурної сфери. Тому ми можемо сказати, що економічний розвиток – це культурний процес.

Цінності належать до царини культури, яку ми називаємо «етикою». Поведінка особи, що діє з поваги до внутрішніх цінностей, прийнятих раніше як бажання і згодом втілених як внутрішній імператив, називається «мораллю». Людина є моральною, коли відповідає внутрішнім цінностям. Якщо країна досягає економічного розвитку завдяки дії не-економічних цінностей, які все-таки є про-економічними, ми можемо зробити висновок, що економічний розвиток є моральним феноменом. За відсутності цінностей, що сприяють економічному розвитку, спокуси будуть переважати. Спокуси є носіями короткотермінових очікувань, проте економічний розвиток є довготерміновим процесом. У боротьбі короткотермінових і довготермінових очікувань перші переможуть, якщо процес прийняття рішень не враховує цінності. Функція цінностей – служити мостом між короткотерміновими і довготерміновими очікуваннями, рішуче зміцнюючи віддалені цілі в їх боротьбі з миттєвими насолодами (інакше ця боротьба була б цілковито безнадійною).

У книзі «Відставання в розвитку як стан свідомості» [\[2\]](#) Лоренс Е. Гаррісон зосереджується на економічному розвитку з точки зору культури. Щоб проілюструвати свою тезу, Гаррісон пропонує двостороннє порівняння: Коста Ріка і Нікарагуа, Сполучені Штати і Латинська Америка. Розвиток кожної пари пояснюється відмінністю культурних факторів, тоді як розділ про Іспанію і Іспанську Америку зосереджується на культурних подібностях і їх наслідках.

Після прочитання книги Гаррісона я спробував піти далі двостороннього порівняння для того, щоб створити культурну типологію, в якій протидіють два ідеальні типи систем цінностей: одна – повністю сприяє економічному розвитку, а інша – повністю йому суперечить. Аналіз Гаррісона став би реальним прикладом для цих двох ідеальних типів.

Цінності можна згрупувати в однорідну модель, яку ми назвемо «системою цінностей». Справжня система цінностей є змішаною: чисті системи цінностей існують тільки у свідомості, як ідеальні типи. Можливо сконструювати дві ідеальні системи цінностей: одна включає тільки ті цінності, які сприяють економічному розвитку, а інша включає тільки ті цінності, що чинять йому опір. Нація є сучасною, якщо вона керується першою; вона вважається традиційною, якщо керується другою. Жодна з таких систем

цінностей не існує в реальності, і жодна з націй не підпадає цілковито під одну або іншу систему. Однак, одні країни керуються системою, що надзвичайно сприяє економічному розвитку, інші ж, навпаки, керуються протилежною крайністю.

Справжні системи цінностей рухаються, вони є неоднорідними. Рухаючись до більш сприятливого полюсу системи цінностей, вони поліпшують шанси нації на розвиток. Якщо вони рухаються у протилежному напрямку, то зменшують шанси нації на розвиток.

Ця типологія охоплює двадцять факторів, які по різному розглядаються в культурах, що сприяють чи чинять опір розвитку. Відмінності тісно пов'язані з економічною ефективністю в протилежних культурах. Вибираючи систему цінностей, що є ближчою до сприятливої чи резистивної ідеальної системи, люди фактично надають перевагу тому різновиду економіки, що випливає з цієї системи, і це те, що вони будуть в результаті мати. Це призводить до контроверсійного висновку: розвиток чи відставання в розвитку не насаджуються в суспільстві ззовні, навпаки, саме суспільство вибирає розвиток чи відставання у розвитку.

Двадцять контрастуючих культурних факторів

Релігія

Упродовж історії релігія була найбагатшим джерелом цінностей. Саме Макс Вебер з-поміж усіх інших течій кальвінізму виділив протестантство як коріння капіталізму. Іншими словами, саме релігійна революція ініціювала економічний розвиток, оскільки вона формує засадниче ставлення до переможців (багатих) і невдах (бідних) у цьому житті. Вебер присвоїв термін «республіканська» релігійній (фактично, римо-католицькій) течії, що надавала перевагу бідним над багатими, і термін «фарисейська» – фактично, протестантській течії, що надавала перевагу багатим і успішним.

За домінування республіканської релігії економічний розвиток буде складним, тому що бідні почуваються оправданими у своїй бідності, а багаті почуваються незручно, бо вважають себе грішниками. Натомість, у фарисейських релігіях багаті радіють своєму успіху як свідченню Божого благословення, а бідні сприймають своє становище як Божий осуд. Як багаті, так і бідні мають могутній стимул, щоб поліпшити своє становище шляхом накопичення і інвестицій.

У контексті типології республіканські релігії просувають цінності, які є резистивними економічному розвитку, тоді як фарисейські релігії просувають цінності, що сприяють йому.

Віра в особистість

Головним двигуном економічного розвитку є робота і творчість людей. Саме клімат свободи, що дає їм контроль над власною долею, змушує їх прагнути і винаходити. Якщо люди відчують, що за них відповідають інші, індивідуальні зусилля слабшатимуть. Якщо інші кажуть їм, що думати і у що вірити, наслідком буде або втрата мотивації і творчості, або вибір між підпорядкуванням чи бунтом. Однак, ані підпорядкування, ані бунт не дають розвитку. Підпорядкування позбавляє суспільства новаторів, а бунт задля опору відволікає енергію від конструктивного зусилля, створюючи перешкоди і руйнування.

Довіра до особистості, віра в особистість є елементами сприятливої для розвитку системи цінностей. Натомість, недовіра до особистості, що відображається у надмірному нагляді та контролі, є типовою для суспільств, що опираються розвитку. У суспільстві, що довіряє, очевидною є готовність прийняти ризик того, що особистість може робити вибір, який суперечить бажанням уряду. Якщо цей ризик є неприйнятним і особистість піддається системі контролю, суспільство втрачає важливий двигун економічного розвитку, а саме – прагнення кожного з нас жити і думати так, як ми того хочемо, бути тим, ким ми є, перетворити себе в унікальні творіння. Де немає особистостей, а є тільки «народи» і «маси», розвиток не виникає. Натомість є послух або повстання.

Моральний імператив

Існують три базових рівні моральності. Найвищий – альтруїзм і самозречення – моральність святих і мучеників. Найнижчий – кримінальний – зневажає права інших і закон. Середня моральність є, як її назвав Раймонд Арон (Raymond Aron), «поміrkованим егоїзмом» – особа не вдається ані до поведінки святих, ані до поведінки злочинців, поміrkовано шукаючи власного добробуту в рамках соціальної відповідальності і закону.

Найвища моральність проілюстрована в гаслі Маркса «від кожного за розумом, кожному за потребою» і римо-католицькими прикладами клерикальної невинності. Проте, ніщо не стало у природі людини.

У сприятливих для розвитку культурах існують загальноприйняті закони і норми, які не є надмірно вимогливими, а тому їх можна виконувати. Моральний закон і соціальна реальність фактично співпадають. З іншого боку, у культурах, що чинять опір розвитку, існують два світи, які один з одним не перетинаються. Один – екзальтований світ найвищих стандартів, а інший – реальний світ потаємної аморальності і загальноприйнятої цинічності. Закон, позбавлений реальності, утопічний ідеал, якому люди лише в теорії надають перевагу, тоді як реальний світ, світ лисів та левів в овечій шкурі, насправді не пов'язаний із законом і діє за законами джунглів, за законом найхитрішого чи найсильнішого.

Дві концепції багатства

У суспільствах, що опираються розвитку, багатство, передусім, складається з того, *що існує*; у сприятливих для розвитку суспільствах, багатство, передусім, складається з того, *що ще не існує*. У відсталому світі головне багатство міститься у землі і всьому, що з цього походить. У розвинутому світі головне багатство міститься у багатообіцяючих процесах інновацій [31]. У суспільствах, що опираються розвитку, справжні цінності містяться, наприклад, у сьогodнішніх комп'ютерах, тоді як сприятливі для розвитку суспільства зосереджуються на наступному поколінні комп'ютерів.

У Британських колоніях Північної Америки незаселені землі були доступні для тих, хто хотів на них працювати. В іспанських і португальських колоніях на півдні усі землі належали Короні, тобто з самого початку багатство належало тим, у кого була влада. Тому багатство набувалося не внаслідок праці, а внаслідок спроможності домогтися прихильності короля і утримати її.

Два погляди на конкуренцію

Суспільства, що сприяють розвитку, характеризуються необхідністю конкурувати задля досягнення багатства і досконалості не тільки в економіці, а й у будь-якій сфері суспільства. Конкуренція є ключовою для успіху підприємця, політика, інтелектуала, професіонала. У суспільствах, що опираються, конкуренція засуджується як форма агресії. Вважається, що її замінює солідарність, вірність і кооперація. Конкуренція серед підприємств замінюється корпоративізмом. Політика обертається навколо каудильйо, інтелектуальне життя мусить пристосовуватися до встановлених догм. Приймається тільки конкуренція у спорті.

У суспільствах, що опираються розвитку, негативні погляди на конкуренцію відображаються в узаконенні заздрості й утопічної рівності. Хоча такі суспільства і критикують конкуренцію і цінують співпрацю, остання є менш типовою для них, ніж для «конкуруючих» суспільств. Фактично, можна стверджувати, що конкуренція є формою співпраці, при якій обидва конкуренти отримують користь від того, що їх змушують робити якнайкраще, так само як в спорті. Конкуренція виховує демократію, капіталізм і розбіжності у поглядах.

Два поняття справедливості

У резистивних суспільствах розподілена справедливість стосується тих, хто живе

зараз, тобто наголос робиться на сьогоденні, що породжує схильність споживати, а не заощаджувати. Сприятливе суспільство визначає розподілену справедливість як те, що стосується інтересів і майбутніх поколінь також. Часто в таких суспільствах схильність до споживання є меншою, а схильність до заощадження – більшою.

Цінність праці

У суспільствах, що чинять опір розвитку, праця не ціниться високо, відображаючи філософську течію, що бере початок ще за часів греків. Підприємець є підозрілим; фізично працюючий є також підозрілим, правда меншою мірою, оскільки він повинен працювати, щоб вижити. На вершині драбини престижу – інтелектуали, митці, політики, релігійні лідери, військові лідери. Шкала престижу була типовою і для християнського світу до часів Реформації. Однак, за спостереженням Макса Вебера, Реформація, і зокрема її трактування кальвіністами, перевернула шкалу престижу, освячуючи етику праці. Це саме та, перевернута система цінностей, що пояснює процвітання Західної Європи, Північної Америки і Східної Азії. І, відповідно, бідність Латинської Америки та інших регіонів Третього світу.

Роль єреси

Мартін Лютер зі своєю тезою про вільне трактування Біблії став релігійним першовідкривачем інтелектуального плюралізму у часи панування догматизму у християнському світі. Непрощенням злочином того часу був не гріх, а єресь. Проте, допитливий розум – це те, що створює інновації, а інновації є двигуном економічного розвитку. Ортодоксальні суспільства, включаючи колишній Союз, пригнічують інновації. Розвал Союзного Союзу слід великою мірою пов'язувати з його зацикленням на марксистсько-ленінській ортодоксальності.

Освіта не означає промивання голів

Ми побачили, що система цінностей, що сприяє розвитку, виховує особистості, які є новаторами, еретиками. Освіта – головний інструмент такого виховання. Однак, форма освіти повинна давати змогу особистості відкривати свої істини, а не диктувати, що є істиною. У системі цінностей, що опирається розвитку, освіта лише передає догми, продукує конформістів і наслідувачів.

Важливість корисності

Розвинутий світ сторониться недоведених теорій і надає перевагу тому, що можна практично перевірити і що є корисним. Інтелектуальні традиції Латинської Америки зосереджуються більше на грандіозних космобаченнях, що ставить її розвиток у не вигідне становище. *Аріель*, феноменально популярна книга уругвайця Хосе Енріке Родо (José Enrique Rodó), що вийшла у 1990 році, показувала цю різницю на прикладі двох героїв з шекспірівської «Бурі»: миловидний духовний Аріель, що уособлює Латинську Америку, та бридкий прагматичний Каліббан, що уособлює Сполучені Штати. Проте, саме північноамериканці, а не латиноамериканці відкрили шлях економічного розвитку. Водночас, слід зазначити, що утилітаризм страждає від проблемної лакуни, яку символізували жахи нацистської Німеччини та совєтської Росії.

Менші чесноти

Продвинуті суспільства цінують ряд менших цінностей, які фактично є недоречними в традиційних культурах: добре виконана робота, охайність, ввічливість, пунктуальність. Все це доповнює ефективність і гармонійність людських відносин. Такі цінності є неважливими для резистивного суспільства, частково тому, що вони наштовхуються на особистісний опір, і частково тому, що їх поглинають великі, традиційні чесноти любові, справедливості, сміливості та великодушності. Тим не менше, менші чесноти є типовими для суспільств, в яких люди більше зважають на потреби інших.

Фокус на часі

Існують чотири категорії часу: минуле, теперішнє, досяжне майбутнє і віддалене майбутнє, що переростає у життя після життя. Часовим фокусом для провідних суспільств є досяжне майбутнє; це єдині часові рамки, які можна контролювати чи планувати. Для традиційних культур типовим є возвеличення минулого. Майбутнє ж для традиційної культури – віддалене, есхатологічне.

Раціональність

Для сучасного світу типовим є наголос на раціональності. Раціональна особа наприкінці дня отримує задоволення відповідно до результату, прогрес є наслідком великої кількості малих здобутків. Натомість досучасна культура наголошує на грандіозних проектах: піраміди, Асуанська дамба, революції. Резистивні країни засмічені незавершеними монументами, дорогами, виробництвами та готелями. Проте, це неважливо. Завтра визріє нова мрія.

Влада

У раціональних суспільствах сила базується на законі. Коли встановлено верховенство права, суспільство функціонує відповідно до раціональності, яку філософи сучасності (наприклад, Локк, Юм, Кант) приписували космосу – природному закону. У резистивних суспільствах влада князя, каудильйо чи держави подібна до влади запального, непередбачуваного Бога. Від людей не вимагається пристосуватися до відомих, логічних і сталих вимог закону; натомість, вони повинні спробувати віщувати примхливу волю тих, хто при владі, з чого випливає і вроджена нестабільність таких суспільств.

Світогляд

У культурі, що сприяє розвитку, світ розглядають як налаштування до дії. Світ очікує на людину, яка хоче зробити щось, щоб його змінити. У культурі, що опирається розвитку, світ сприймається як велика сутність, в якій проявляються нестримні сили. Ці сили носять імена: Бог, Диявол, могутня міжнародна конспірація, капіталізм, імперіалізм, марксизм, сіонізм. Головне завдання представників резистивної культури – врятувати себе, часто шляхом утопічних хрестових походів. Особистість в резистивній культурі має схильність коливатися між фанатизмом і цинізмом.

Погляд на життя

У прогресивній культурі життя – це те, що я роблю, що б не сталося – я протагоніст. У резистивній культурі життя – це те, що стається зі мною – я мушу цьому підкоритися.

Порятунок від світу чи у світі

У концепції резистивності ціль – врятувати себе від світу. Згідно з традиційним католицизмом світ – це «долина сліз». Шлях до порятунку – чинити опір спокусам у пошуках іншого світу, світу після смерті. Для пуританських же протестантів порятунок в іншому світі залежить від успіху індивідуальних зусиль у трансформації цього світу. Символом католицького бачення є монах; символом протестантського бачення – підприємець.

Дві утопії

Як культура, що сприяє прогресу, так і та, що йому перешкоджає, мають певну долю утопізму. У прогресивній культурі світ поволі рухається до віддаленої утопії через творчість та зусилля особистостей. У резистивній культурі особистість прагне швидкої утопії, що поза досяжністю. Як наслідок – прояви фанатизму чи цинізму. Один з останніх проявів утопізму був під час візиту папи Івана Павла II до Індії, де він наполягав на праві на гідне життя без бідності і, водночас, заперечував контроль над народжуваністю.

Природа оптимізму

У резистивній культурі оптиміст – це особа, яка очікує, що доля, боги чи чиясь сильна

воля будуть ставитися до нього чи до неї доброзичливо. У культурі, що прихильно ставиться до розвитку, оптиміст – це рішуча людина, яка робить все, що потрібно, щоб гарантувати кращу долю, і переконана: що б він чи вона не робили, це буде мати значення.

Два бачення демократії

Резистивна культура – спадкоємиця традиції абсолютизму, навіть якщо вона набирає форму популярної демократії Руссо, яка не допускає ніяких юридичних обмежень чи інституційного контролю. У такому випадку, абсолютна влада короля передається народу. Ліберальна конституційна демократія Джона Локка, Барона де Монтеск'ю, Джеймса Медісона та аргентинця Хуана Баутіста Альберді характеризує бачення демократії у прогресивній культурі: політична влада розподілена між різними гілками і визнається верховенство права.

Підсумовуючі думки

Перелік двадцяти культурних факторів, які протиставляють системи цінностей, що сприяють або опираються економічному розвитку, не є остаточним. Його можна розширити чи, навпаки, скоротити, залишивши тільки найістотніші відмінності. Моїм критерієм була практичність, і ці двадцять факторів є достатніми для уявлення про джерела двох систем цінностей.

Важливо усвідомлювати, що в реальному світі не існує ані «сприятливої», ані «резистивної» систем. Вони, за словами Вебера, є ідеальними типами чи ментальними утвореннями, що полегшують аналіз, пропонуючи два полюси, які допомагають окреслити і оцінити дане суспільство. Чим ближче суспільство до сприятливого ідеалу, тим швидше воно досягне стійкого економічного розвитку. І навпаки, суспільству, яке близьке до резистивного полюсу, навряд чи вдасться досягнути стійкого економічного розвитку.

Між резистивним і сприятливим полюсами пролягає уявна лінія, уздовж якої і розташовуються реальні суспільства. Однак, таке розміщення не є постійним, тому що жодна система цінностей не є статичною. Відбувається постійний, хоча й повільний, рух уздовж лінії від одного полюсу до іншого. Як два освітлені порти, що з різних боків зазивають мореплавця, ідеальні типи дають змогу встановити курс і швидкість, з якою певна нація рухається до чи від економічного розвитку. Якщо вона підійшла близько до рифів резистивного полюсу, прийшов час поміркувати про те, що треба зробити, аби змінити курс і швидкість системи цінностей культури і збільшити ймовірність прибуття до протилежного полюсу. Аналогічно можна визначити і ті цінності, які, хоча й не особливо сприятливі для розвитку, все ж необхідні для збереження ідентичності суспільства, не блокуючи, водночас, шлях до його розвитку.

На Заході чи Сході до XVII століття розвиток насправді не відбувався. Він був однаковим відсутнім для Європи і Китаю, для до-колумбової Америки й Індії. Рівень продуктивності був низьким у всьому світі, оскільки усі суспільства були аграрними. Були роки хороші і погані, головним чином в результаті кліматичних факторів, передусім опадів, проте не було стійкого економічного розвитку. Причина була в культурі. Цінності, що стимулювали накопичення капіталу з метою зростання виробництва та продуктивності, не існували. Системи цінностей були анти-економічними, вони наголошували, наприклад, на порядку душі фараонів Єгипту, на мистецтві та філософії у Стародавній Греції, на юридичній та військовій організації Римської імперії, на майстерності традиційної філософії та літератури у Китаї і на зреченні від світу та пошуку вічного спасіння (навіть засобами війни) – у середньовічній Європі.

Саме протестантська Реформація першою дала поштовх до економічного розвитку у Північній Європі та Північній Америці. До Реформації європейськими лідерами були Франція, Іспанія (у союзі з католицькою Австрією), північ Італії (колиска Відродження) і Ватикан. Протестантська культурна революція усе це змінила, і тоді другорядні, на той час,

країни – Голландія, Швейцарія, Велика Британія, Скандинавські країни, Пруссія і колишні британські колонії в Північній Америці – перехопили лідерство. Економічний розвиток у формі індустріальної революції приніс багатство, престиж та військову міць новим лідерам. Згодом не-протестантські нації стикнулися з реальністю, що поразка в економічному розвитку призведе до домінування протестантських країн. Треба було вибирати між протестантською гегемонією і традиційними «резистивними» цінностями, тобто ідентичністю не-протестантських націй.

Реакція на ці виклики була різною у всіх не-протестантських країнах. Однією крайністю була Коста Ріка, що продала свою «латинську душу» за «кусень хліба» економічного розвитку. Іншою крайністю є ісламський фундаменталізм Ірану, який затято відкидає західний стиль розвитку як загрозу родовій ідентичності, збереження якої є головною метою тих, хто при владі.

Інші нації обрали курси десь посередині цих двох крайностей. Імперський Китай зневажав силу Заходу, допоки той його не підкорив. Комуністичну революцію Мао можна трактувати як перше реальне пристосування Китаю до Заходу, хоча й у формі європейської ересі – марксизму. Ден вдався до подальшого кроку в напрямку на захід, відкривши двері капіталізму, хоча й у межах авторитарної політичної системи.

Після відвідин військово-морською ескадрою США Токійської затоки у 1853 році, коли для японців стало очевидним, що вони не здатні захищати себе перед Заходом, Мейдзи – нове керівництво Японії – зробило ставку на інший курс. Вони вирішили прийняти західні технології, але не західну культуру. Японія побудувала тоді загрозливу машину війни, що розгромила Китай і Росію, але яку знищили у II Світовій війні. За цією травмою прийшла нав'язана і успішно прищеплена демократизація, а також вражаюча переорієнтація японських пріоритетів зі справ війни на промисловість і комерцію. Аналогічний шлях пройшли Південна Корея і Тайвань, обидві колишні японські колонії.

Католицькі країни Європи прийняли логіку економічного розвитку, що набула популярності після II Світової війни. Оскільки темпи росту в протестантських країнах, частково через ослаблення релігійної енергії, почали спадати, Франція, Бельгія, Італія, Ірландія та Еспанія перейшли кордон, що розділяв розвинуті і нерозвинуті країни.

Чи католицька Латинська Америка йде тим же шляхом? У 1980-х роках – у час «втраченого десятиліття» – Латинська Америка зазнала економічної кризи, яку пришвидшили її резистивні цінності. Нам нічого не залишається, як чекати, чи вдасться Латинській Америці досягнути вершин економічного розвитку, демократизації та модернізації.

Переклала Лілія Шевчук

[1] Talcott Parsons, *The Social System* (New York: Free Press, 1959), chap.1.

[2] Lawrence E. Harrison, *Under development Is a State of Mind* (Cambridge: Center for International Affairs, Harvard University; Lanham, Md.: University Press of America, 1985).

[3] Це визначення погляду на багатство в бідних країнах близьке до «нульового» погляду на світ, на якому наголошував Джордж Фостер та інші як центральному для «універсальної сільської культури».

Рональд Інглгарт

Культура і демократія

На основі традиції Вебера, Френсіс Фукуяма (1995), Лоренс Гаррісон (1985, 1992,

1997), Семюель Гантінгтон (1996) та Роберт Патнем (1993) висувають твердження, що культурні традиції надзвичайно стійкі і формують сьогодні політичну й економічну поведінку суспільств. Проте, теоретики модернізації від Карла Маркса до Данієля Белла (Daniel Bell) (1973, 1976), а також автор цієї статті (1977, 1990, 1997) стверджують, що ріст індустріального суспільства пов'язаний з одночасним відходом культури від традиційних систем цінностей. Ця стаття містить дані, які свідчать про те, що обидва твердження мають рацію:

- Розвиток пов'язаний з синдромом передбачуваних змін від абсолютних соціальних норм до більш раціональних, толерантних, довірливих та постмодерних цінностей.
- Проте, культура – це шлях залежний. Той факт, що суспільство було історично протестантським, православним, ісламським чи конфуціанським, призводить до формування культурних зон з особливо виразними системами цінностей, що продовжують існувати, коли ми перевіряємо їх за показниками економічного розвитку.

Виразні культурні зони існують, і вони породжують значні соціальні і політичні наслідки, впливаючи на важливі явища, починаючи від рівня народжуваності до економічної поведінки і – як покаже ця стаття – демократичних інституцій. Один важливий параметр міжкультурної варіації є особливо істотним для демократії. Як ми побачимо, суспільства надзвичайно різняться тим, на чому і якою мірою вони наголошують – на «цінностях виживання» чи «цінностях самовираження». Суспільства, що роблять наголос на останньому, більш ймовірно є демократіями у порівнянні з суспільствами, що акцентують на цінностях виживання.

Схоже на те, що економічний розвиток призводить до поступового переходу від цінностей виживання до цінностей самовираження, які допомагають пояснити, чому багатші суспільства радше є демократичними. Як ми побачимо далі, існує сильний зв'язок між цінностями виживання/самовираження і демократією. Однак, вони ідуть поруч, оскільки цінності самовираження (які включають людську довіру, толерантність і участь у прийнятті рішень) є чинниками демократії? Чи це демократичні інституції спричиняють появу цих цінностей? Завжди складно визначити причинно-наслідковий зв'язок, проте свідчення наводять на думку, що радше культура формує демократію, ніж навпаки.

Модернізація і культурні зони

Гантінгтон (1993, 1996) стверджує, що світ поділяється на вісім чи дев'ять основних цивілізацій відповідно до стійких культурних відмінностей, що існували упродовж століть – і що конфлікти майбутнього виникатимуть уздовж помилкових ліній культурного поділу, що розділяє ці цивілізації.

Ці цивілізації сформувалися, головню, на основі релігійних традицій, які, незважаючи на сили модернізації, актуальні ще сьогодні. Західне християнство, православний, ісламський світи, конфуціанський, японський, індуїстський, буддистський, африканський та латиноамериканський регіони становлять основні культурні зони. Із закінченням холодної війни, за твердженнями Гантінгтона, політичний конфлікт може виникати, головним чином, уздовж культурного поділу, а не вздовж ідеологічних чи економічних ліній.

Патнем (1993) стверджує, що у регіонах Італії, де сьогодні найбільш успішно функціонують демократичні інституції, століттями існувало добре розвинуте громадянське суспільство. Гаррісон (1985, 1992, 1997) твердить, що базові культурні цінності істотно впливають на розвиток суспільства. І Фукуяма (1995) говорить, що здатність суспільства конкурувати на глобальному ринку обумовлюється рівнем соціальної довіри: суспільства «з низькою довірою» є менш ефективними у розвитку великих і складних соціальних інституцій. Цей аналіз відображає припущення, що сучасні суспільства характеризуються виразними культурними рисами, що сформувалися упродовж тривалого періоду, і саме ці риси істотно впливають на політичну та економічну ефективність суспільств.

Наскільки точним є це припущення?

Інша, значна частина наукової літератури, подає, на перший погляд, несумісну з попередньою точку зору. Теоретики модернізації, зокрема і автор цієї статті, стверджують, що світ змінюється у спосіб, що руйнує традиційні цінності. Економічний розвиток практично невідворотно призводить до занепаду релігії, містечковості і культурних відмінностей.

Використовуючи дані трьох етапів Дослідження світових цінностей (World Value Survey WVS), які охоплювали шістьдесят п'ять суспільств, в яких проживає 75% населення світу, стаття подає свідчення того, що обидва твердження мають рацію. Схоже на те, що економічний розвиток пов'язаний з синдромом передбачуваних змін від абсолютних соціальних норм до більш раціональних, толерантних, довірливих та постмодерних цінностей. Проте, культура – це шлях залежний. Той факт, що суспільство було історично протестантським, православним, ісламським чи конфуціанським, призводить до формування культурних зон з особливо виразними системами цінностей, що продовжують існувати, коли ми перевіряємо їх за показниками економічного розвитку.

Ці культурні відмінності тісно пов'язані з певними важливими соціальними явищами. Ми ж зосередимося на одному: культурні відмінності міцно пов'язані з рівнем демократичних інституцій суспільства, який вимірювався за шкалою рейтингів політичних прав та громадянських свобод організації Фрідом Хауз (Freedom House) з 1972 по 1997 рік. Перш, ніж я це продемонструю, давайте розглянемо свідчення того, що існують стійкі міжкультурні відмінності, навіть за умов, коли економічний розвиток має тенденцію спричиняти систематичні культурні зміни.

Традиційні/світсько-раціональні цінності і цінності виживання/самовираження: два основні параметри міжкультурної варіації

Ретельне, детальне порівняння культур вимагає значної вибірки даних. Порівняння кожної з восьми чи дев'яти цивілізацій за кожною змінною поміж сотень цінностей, вимірюваних в ході Дослідження світових цінностей (тисячі, які потенційно можуть бути вимірюваними), було б безкінечним процесом. Проте, будь-який значущий процес вибірки даних вимагає відносно простої базової структури міжкультурної варіації – яку ми не можемо прийняти, як само собою зрозумілу. На щастя, схоже на те, що така структура існує.

У попередньому дослідженні (Інглгарт 1997, част. 3) автор цієї статті аналізував сукупні дані національного рівня сорока трьох суспільств, включених у Дослідження світових цінностей 1990-1991 років, виявляючи суттєві і послідовні міжкультурні відмінності. Погляди на світ народів багатих суспільств систематично відрізняються від поглядів народів з низьким рівнем доходу за широким спектром політичних, соціальних і релігійних норм і вірувань. Факторний аналіз виявив два основні параметри, за змінними яких виставлялися бали і пояснювалося більше половини міжкультурних варіацій. Ці два параметри відображають міжкультурну поляризацію між традиційною і світсько-раціональною орієнтацією щодо влади, а також між цінностями виживання і цінностями самовираження. Це дало можливість розташувати певне суспільство на глобальній культурній мапі.

Ця стаття ґрунтується на вказаних даних і формулює порівняльні критерії міжкультурної варіації, які можна застосовувати в усіх трьох етапах Дослідження світових цінностей як на індивідуальному, так і на національному рівні. Це дає змогу вивчити за цими параметрами зміни, що відбуваються упродовж певного часу. У ранньому аналізі (Інглгарт 1997) використано факторну шкалу за двадцятьма двома змінними у дослідженні 1990-1991 років. Ми відібрали десять змінних, що не тільки мають велике значення для цих параметрів, але й застосовувалися в такому ж форматі для всіх трьох етапів Дослідження світових цінностей. Цей набір змінних був використаний для мінімізації проблеми відсутності даних

(коли одна змінна відсутня, нація не піддається аналізу).

Факторна шкала, яка створена цією зменшеною кількістю позицій, корелюється з факторною шкалою, створеною двадцятьма двома позиціями, використаними раніше (Інгларт 1997, 334-335, 388). Використаний тут традиційний/світсько-раціональний параметр майже досконало корелюється з факторною шкалою з порівнюваного параметру, що ґрунтується на одинадцятьох змінних; так само це стосується і параметру виживання/самовираження. Ми відкриваємо потужний аспект міжкультурних варіацій.

Кожен з двох параметрів встановлює ключову вісь міжкультурної варіації, що включає десятки базових цінностей і орієнтацій. Традиційний/світсько-раціональний параметр, передусім, відображає різницю між суспільствами, в яких релігія є важливою, і тими, в яких вона не є важливою. Він також відкриває велике різноманіття інших аспектів. Наголос на важливості сімейних зв'язків і пошани до влади (включаючи відносно сприйняття військового правління) є головними темами поряд з такими, як уникнення конфліктів та наголос радше на консенсусі, ніж на конфронтації. Суспільства традиційного полюсу наголошують на релігії, абсолютних стандартах і традиційних сімейних цінностях, вітають великі сім'ї, заперечують розлучення і виступають проти абортів, евтаназії і самогубства. Вони наголошують на соціальному підпорядкуванні, а не на індивідуалістичних досягненнях, вітають консенсус, а не відкритий політичний конфлікт, підтримують пошану до влади і мають високий рівень національної гордості і націоналістичні риси. Суспільства із світсько-раціональними цінностями мають протилежні преференції щодо всіх цих питань.

Такі орієнтації присутні у понад шістдесяти проаналізованих суспільствах. Це підтверджується, незважаючи на те, що ми спеціально відібрали питання, які охоплюють широких спектр тем. Ми могли б відібрати п'ять питань, які б стосувалися релігії, і отримали б більш щільно корельований кластер, однак нашою ціллю було виміряти широкі параметри міжкультурної варіації.

Схоже на те, що дотримання цих цінностей має істотні наслідки в об'єктивному світі. Наприклад, суспільства, що наголошують на традиційних цінностях, мають значно вищий рівень народжуваності, ніж ті, які надають перевагу раціонально-світським цінностям.

Цінності виживання/самовираження

Параметр виживання/самовираження стосується аспектів, що характеризують постіндустріальне суспільство. Один з центральних компонентів стосується поляризації між матеріалістичними і постматеріалістичними цінностями. Численні дані свідчать, що ці цінності починають перехід поколінь від акценту на економічній та фізичній безпеці до посилення акценту на самовираженні, суб'єктивному добробуті та якості життя (Інгларт 1977, 1990, 1997). Такий культурний перехід відбувається у провідних індустріальних суспільствах; він починається від покоління, що виросло за умов, в яких виживання сприймається як очевидне. Ці цінності пов'язані із усе більшою увагою до захисту довкілля, руху жінок і зростаючих вимог участі у процесі прийняття рішень в політичному й економічному житті. За останні двадцять п'ять років ці цінності істотно поширилися у всіх провідних індустріальних країнах. Проте, це тільки один з компонентів значно ширшого параметру міжкультурної варіації.

Суспільства, що наголошують на цінностях виживання, демонструють відносно низький рівень суб'єктивного добробуту, низький рівень здоров'я, низький рівень міжособистісної довіри, вони є відносно нетолерантними щодо груп поза суспільством, слабо підтримують гендерну рівність, наголошують на матеріалістичних цінностях, мають відносно високий рівень віри в науку та технології, проявляють відносно низьку активність щодо захисту довкілля та є відносно прихильними до авторитарного управління. Суспільства, що наголошують на самовираженні, мають схильність проявляти протилежні преференції у цих питаннях. Важливі об'єктивні наслідки має те, на чому наголошує

суспільство – на цінностях виживання чи на цінностях самовираження. Як побачимо, існує ймовірність того, що суспільства, які наголошують на цінностях самовираження, є більш стабільними демократіями, ніж ті, які наголошують на цінностях виживання.

Глобальна культурна мапа: 1995-1998

Давайте проаналізуємо розміщення кожного з наших шістдесяти п'яти суспільств за двома параметрами щойно описаного факторного аналізу. Вертикальна вісь нашої глобальної культурної мапи (див. рис. 1) відповідає поляризації між традиційною і світсько-раціональною владою. Горизонтальна вісь відображає поляризацію між цінностями виживання і добробуту. Кордони навколо груп на рис. 1 проведені з використанням культурних зон за Гантінгтоном (1993, 1996).

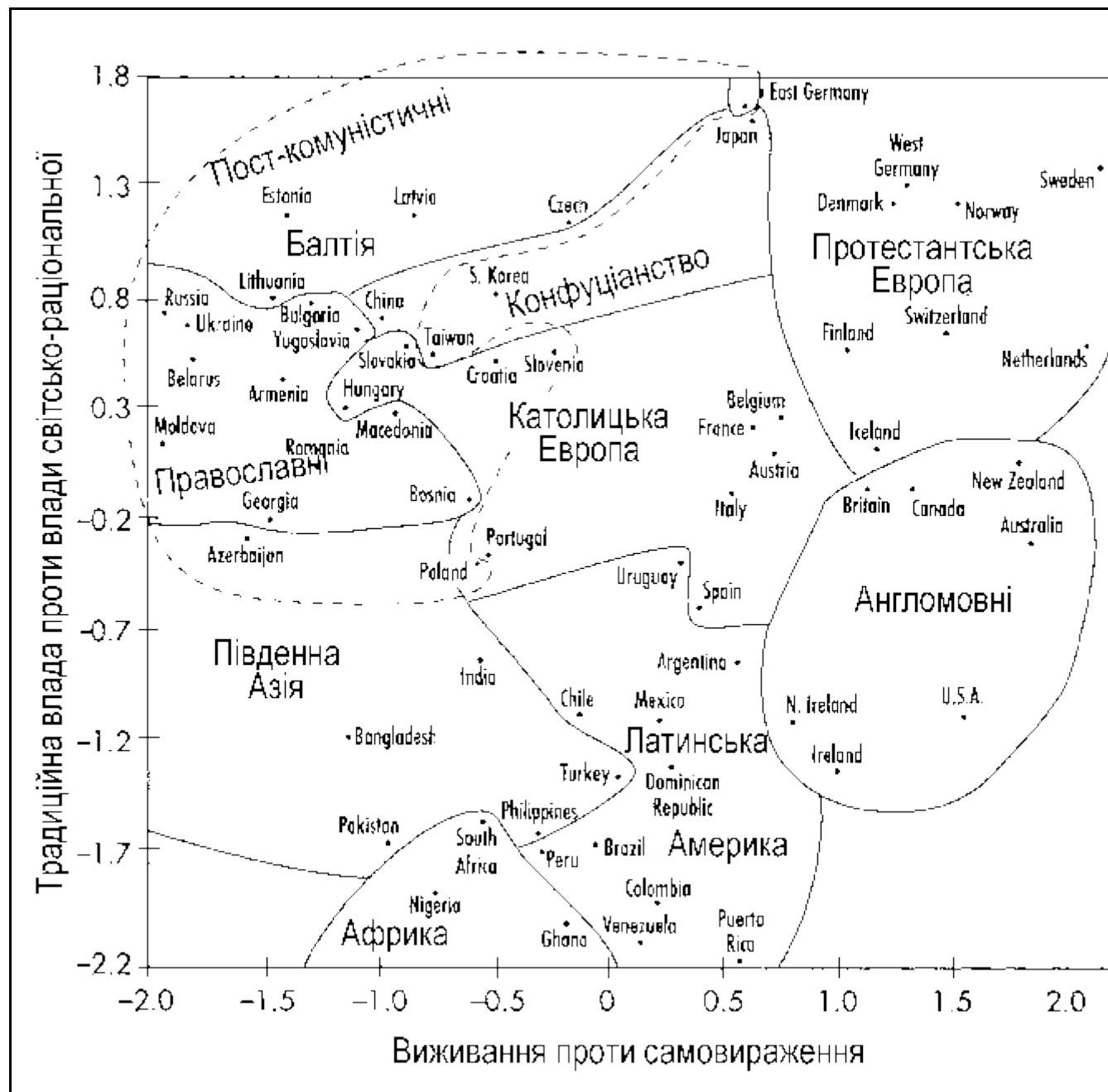


Рис.1 Розміщення шістдесяти п'яти суспільств за двома параметрами міжкультурної варіації.

Примітка: шкала на кожній вісі вказує на факторний бал країни в даному параметрі. Джерело: дані наступних країн взяті з Дослідження світових цінностей 1995-1998 років:

Сполучені Штати Америки, Австралія, Нова Зеландія, Китай, Японія, Тайвань, Південна Корея, Туреччина, Бангладеш, Індія, Пакистан, Філіппіни, Вірменія, Азербайджан, Грузія, Велика Британія, Східна Німеччина, Західна Німеччина, Швейцарія, Норвегія, Швеція, Фінляндія, Іспанія, Росія, Україна, Білорусь, Естонія, Латвія, Литва, Молдова, Польща, Болгарія, Боснія, Словенія, Хорватія, Югославія, Македонія, Нігерія, Південна Африка, Гана, Аргентина, Бразилія, Чилі, Колумбія, Домініканська Республіка, Мексика, Перу, Пуерто-Ріко, Уругвай, Венесуела. Дані Канади, Франції, Італії, Португалії, Нідерландів, Бельгії, Данії, Ісландії, Північній Ірландії, Австрії, Угорщини, Чеської Республіки, Словаччини та Румунії взяті з Дослідження світових цінностей 1990 року. Позиція Колумбії та Пакистану визначена за неповними даними.

Ця мапа надзвичайно подібна до тієї, яка сформована на основі досліджень 1990-1991 років (Інглгарт 1997, 93). Ми виявили чіткі і послідовні культурні зони протестантства, католицизму, Латинської Америки, конфуціанства, Африки і православ'я, що відображає той факт, що суспільства в межах цього кластеру мають відносно схожі цінності. Хоча ці дослідження охоплювали лише кілька ісламських країн, вони мають тенденцію потрапляти в південно-західну частину мапи.

Схоже на те, що, як і стверджували Вебер, Гантінгтон та інші, релігійні традиції мали тривалий вплив на сучасні системи цінностей шістдесяти п'яти суспільств. Проте, релігія не є єдиним фактором, який формує культурні зони. Культура суспільства відображає усю історичну спадщину. Однією з найважливіших історичних подій XX століття став ріст і падіння комуністичної імперії, яка правила однією третьиною населення світу. Комунізм залишив чіткий відбиток на системі цінностей тих, хто жив за його часів. Незважаючи на чотири десятиліття комуністичного правління, колишня Східна Німеччина залишилася культурно близькою до Західної Німеччини, проте її система цінностей була відтягнута до комуністичної зони. І хоча Китай є членом зони конфуціанства, він також потрапляє у зону широкого впливу комунізму. Подібно, Азербайджан, хоча і є частиною ісламського кластеру, також потрапляє у комуністичну суперзону, що домінувала там десятиріччями.

Вплив колоніальних зв'язків є очевидним для існування латиноамериканської культурної зони, що примикає до Іспанії і Португалії. Колишні колоніальні зв'язки також допомагають врахувати існування англомовної зони – Британію та інші англомовні країни. Усі сім англомовних країн, що були включені до цього дослідження, демонструють відносно схожі культурні характеристики. Австралія та Нова Зеландія не включалися в дослідження до 1995-1998 років, проте вони обидві потрапляють в англомовну культурну зону, яку автор цієї статті визначив за дослідженнями 1990-1991 років. Географічно вони дуже віддалені, проте культурно Австралія і Нова Зеландія є сусідами Великої Британії і Канади.

Колонізація має особливо сильний вплив, коли вона підкріплена масовою імміграцією. Той факт, що Іспанія, Італія, Уругвай та Аргентина на межі між католицькою Європою і Латинською Америкою є відносно близькими одна до одної, вказує на те, що, будучи географічно віддаленими одне від одного, населення Уругваю та Аргентини в основному походить від емігрантів з Іспанії та Італії. Подібно, Том Райс (Tom Rice) та Ян Фельдман (Jan Feldman) (1997) виявили сильні кореляції між громадянськими цінностями різних етнічних груп Сполучених Штатів та цінностями, що переважали в країнах їх походження – навіть через два чи три покоління після імміграції.

Наскільки реальними є культурні зони?

Розташування кожного з суспільств на рис. 1 є об'єктивним і визначеним факторним аналізом даних досліджень кожної країни. Межі, що намальовані навколо цих суспільств, є суб'єктивними, відповідно до поділу світу на кілька культурних зон за Гантінгтоном. Наскільки «реальними» є ці зони? Їхні межі можуть бути окреслені в різний спосіб, оскільки на суспільства впливають різні фактори. Тому, деякі кордони накладаються, наприклад, екскомуністична зона накладається на культурні зони протестантства, католицизму,

конфуціанства, православ'я та ісламізму. Подібно, Британія розташована на перетині англомовної зони та протестантської Європи. Емпірично, Британія ближче до всіх п'яти англомовних суспільств, і ми включили її в ту зону. Проте, з незначними модифікаціями, ми могли б провести лінію так, щоб включити Британію в протестантську Європу, тому що вона також культурно близька і до цих суспільств. Реальність є складною. Британія є як протестантською, так і англомовною, і її емпірична позиція відображає обидва аспекти реальності.

Подібно ми провели кордон навколо латиноамериканських суспільств, які, як вказав Гантінгтон, складали чітку культурну зону: усі десять з них насправді мають відносно схожі цінності у глобальній перспективі. Проте, за незначної зміни, ми могли б провести лінію, щоб відокремити еспанську культурну зону, включаючи Іспанію і Португалію, які також емпірично є відносно близькими до латиноамериканських суспільств. Чи могли б провести кордон, включивши Латинську Америку, католицьку Європу, Філіппіни і Ірландію в широкую римо-католицьку культурну зону. Усі ці зони, як концептуально, так і емпірично, оправдані.

Ця двомірна мапа ґрунтується на схожості базових цінностей, проте також відображає відносну різницю між цими суспільствами за іншими параметрами, як-от релігія, колоніальні впливи, вплив комуністичного правління, соціальна структура та економічний рівень. Вплив багатьох різних історичних факторів можна підсумувати за двома культурними параметрами, на яких ґрунтується ця мапа. Проте, оскільки ці різні фактори часто не зовсім чітко співпадають, очевидними є деякі аномалії. Наприклад, Японія і колишня Східна Німеччина розташувалися поруч. Це правильно в тому сенсі, що обидва суспільства є особливо світськими, відносно багатими і мають велику частку працівників, зайнятих в промисловості; водночас, це неправильно, оскільки Японію сформувала конфуціанська спадщина, тоді як Східна Німеччина сформувалася під впливом протестантизму (щоб переконатися, Гаррісон (1992) стверджував, що існують важливі паралелі між конфуціанськими та протестантськими культурами).

Незважаючи на такі очевидні аномалії, суспільства зі спільною культурною спадщиною потрапляють у спільні кластери. Проте їх позиція також відображає рівень економічного розвитку, їх структуру зайнятості, релігію та інші великі історичні впливи. Їх позиція у двомірному просторі відображає багатомірну реальність. Можливо, винятковий зв'язок цих різних параметрів відображає той факт, що культура суспільства сформована всією економічною та історичною спадщиною, яка, у свою чергу, формується під впливом культури.

Схоже на те, що економічний розвиток має потужний вплив на культурні цінності. Системи цінностей багатших країн систематично відрізняються від систем бідніших країн. Загальна структура рис. 1 відображає градієнт від країн з низьким доходом (розташовані в нижньому лівому куті) до багатих суспільств (розташовані у верхньому правому).

Рис. 2 демонструє цю думку. Ця, інша версія рис. 1 показує економічні зони, на які розподіляються ці шістдесят п'ять країн. Усі дев'ятнадцять країн з річним валовим національним продуктом на душу населення понад 15.000 дол. США займають відносно високі позиції за обома параметрами і потрапляють у зону верхнього правого кута. Ця економічна зона шириться на протестантські, экс-комуністичні, конфуціанські, католицькі та англомовні культурні зони. Усі суспільства з ВВП на душу населення нижче 2.000 дол. США потрапляють у кластер нижнього лівого кута, в економічну зону, що поширюється на африканську, південноазійську, экс-комуністичну та православну культурні зони. Дані свідчать, що економічний розвиток має схильність рухати суспільства у спільному напрямку, не залежно від їх культурної спадщини. Тим не менше, чіткі культурні зони продовжують існувати упродовж двох століть з часу індустріальної революції.

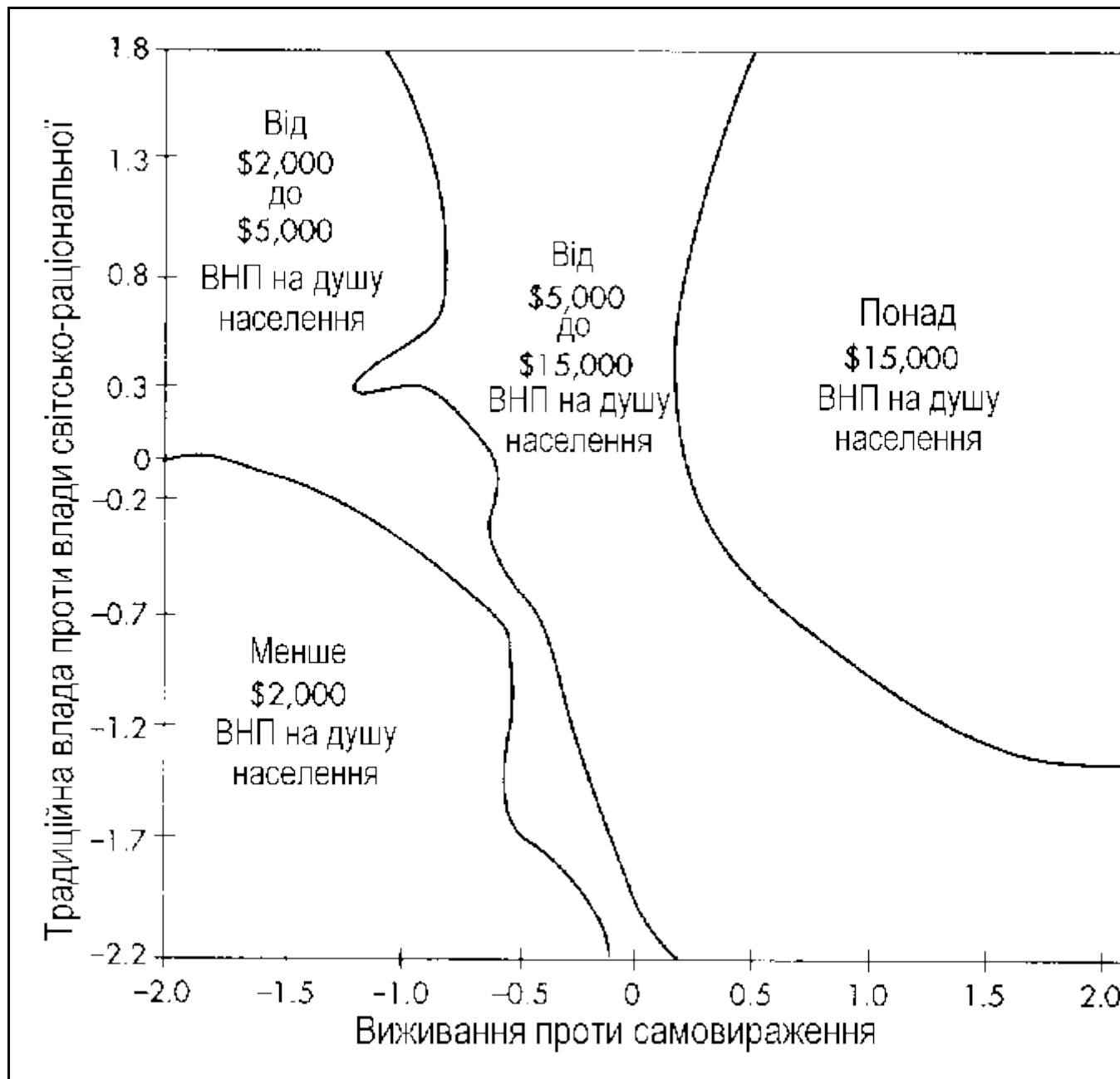


Рис. 2. Економічний рівень шістдесяти п'яти країн, накладений на два параметри міжкультурної варіації.
Примітка: всі з шістдесяти п'яти країн рис. 1 підпадають під економічні зони, які тут окреслені, за винятком одного: Домініканська Республіка розташована неправильно. Джерело: економічні рівні визначені на основі оцінки Світового Банку щодо паритетності купівельної спроможності станом на 1995 рік; див. «World Development Report, 1997», стор. 214-215.

ВВП на душу населення – це тільки один з показників рівня економічного розвитку суспільства. Як стверджував Маркс, ріст промислового робочого класу став ключовою подією сучасної історії. Змінна природа трудових ресурсів визначає три чіткі стадії економічного розвитку: аграрне суспільство, індустріальне суспільство та постіндустріальне суспільство. (Белл 1973, 1976). Однак, можна провести ще одні кордони навколо суспільств на рис. 1 та 2. Суспільства з високою часткою трудових ресурсів, зайнятих в сільському господарстві, розташовуються в нижній частині карти, суспільства з високою часткою трудових ресурсів, зайнятих у промисловості, розташовані ближче до верху, і суспільства з

високою часткою працівників у секторі обслуговування містяться ближче до правої частини мапи.

Теорія модернізації говорить, що оскільки суспільства розвиваються економічно, їхні культури матимуть тенденцію до поступу в передбачуваному напрямку. Наші дані відповідають наслідкам такого передбачення. Економічні відмінності пов'язані із значними та всепроникними культурними відмінностями. Тим не менше, ми виявили чітке свідчення тривалого існування встановлених культурних зон. Використовуючи дані найостанніших досліджень по кожному з суспільств, ми створили муляжні змінні, щоб показати, чи дане суспільство є в основній масі англомовне чи ні, экс-комуністичне чи ні, і так далі, для кожного кластеру, визначеного в рис. 1. Емпіричний аналіз цих змінних показує, що культурне розташування даних суспільств зовсім не випадкове. Вісім з дев'яти зон, визначених на рис. 1, показують статистично важливий зв'язок між принаймні одним з двох головних параметрів міжкультурної варіації (єдиний виняток складає кластер католицької Європи: він відносно однорідний, проте займає нейтральну позицію за двома параметрами).

Чи ці культурні кластери просто відображають економічні відмінності? Наприклад, суспільства у протестантській Європі мають схожі цінності тому, що вони багаті? Відповідь – ні. Історико-культурна спадщина впливає на суспільство і у випадку, якщо перевіряти за показниками ВВП на душу населення і структурою трудових ресурсів у множинному регресивному аналізі (Інглгарт та Бейкер 2000).

Щоб проілюструвати, якими зв'язаними є ці кластери, давайте проаналізуємо одну з ключових змінних у працях про міжкультурні відмінності: міжособистісна довіра (компонент параметру виживання/самовираження). Джеймс Коулман (James Coleman) (1988, 1990), Габріель Алмонд (Gabriel Almond) та Сідней Верба (Sindey Verba) (1963), Патнем (1993) та Фукуяма (1995) стверджують, що міжособистісна довіра є необхідною для побудови соціальних структур, від яких залежить демократія, і складних соціальних організацій, які є основою великомасштабних економічних підприємств. Як показує рис. 3, фактично всі історично протестантські суспільства розташовуються на вищих щаблях за міжособистісною довірою у порівнянні з усіма історично католицькими суспільствами. Це підтверджується і при перевірці за показниками рівня економічного розвитку: міжособистісна довіра суттєво корелюється з рівнем ВВП на душу населення суспільства, проте навіть багаті католицькі країни посідають нижчі щаблі у порівнянні з такими ж економічно успішними, історично протестантськими суспільствами.

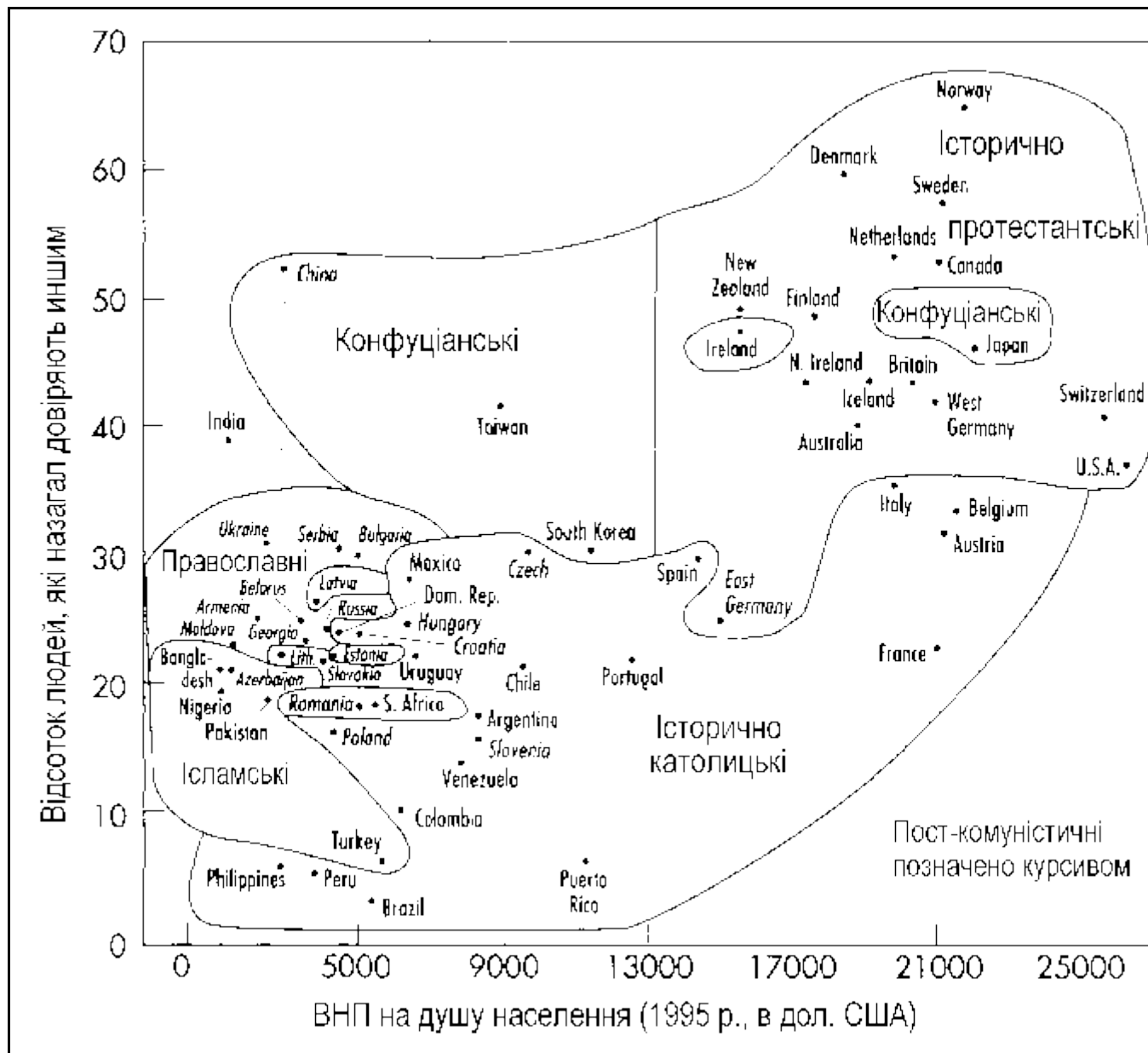


Рис. 3. Рівень міжособистісної довіри за культурною традицією і рівень економічного розвитку та довіра за релігійною традицією за показником ВНП на душу населення $r = .60$ $p < .000$

Спадщина комуністичного правління також впливає на цю змінну: практично усі колишні комуністичні суспільства посідають відносно низькі щаблі. Аналогічно, історично протестантські суспільства, що зазнали комуністичного правління, такі як Східна Німеччина та Латвія, демонструють відносно низький рівень міжособистісної довіри.

З дев'ятнадцяти суспільств, в яких понад 35% громадськості вірить, що людям можна довіряти, чотирнадцять є традиційно протестантськими, три – під впливом конфуціанства, одне – в основному індуїстське, і тільки одне (Ірландія) є історично католицьке.

Поміж тим, ми зауважили вражаюче співвідношення цих даних з Індексом сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index) Трансперансі Інтернешнл, який розглядатиметься в статті Сеймура Мартіна Ліпсета та Гарбрієля Салмана Ленца.

У даних суспільствах католики посідають приблизно той же щабель міжособистісної довіри, що і протестанти. І справа не в індивідуальній особистості, а у спільному, визначальному історичному досвіді цих націй. Як сказав Патнем (1993), горизонтальні

організації, які контролювалися на місцевому рівні, є сприятливими для міжособистісної довіри; зазвичай ієрархічні централізовані бюрократії роз'їдають міжособистісну довіру. Історично римо-католицька церква була прототипом ієрархічної, контрольованої з центру інституції; протестантська церква була відносно децентралізованою і більш відкритою для контролю на місцях.

Схоже, що контраст між місцевим контролем і домінуванням віддаленої ієрархії має істотний, тривалий вплив на міжособистісну довіру. Зрозуміло, ці міжкультурні відмінності не відображають сучасного впливу відповідних церков. Католицька церква суттєво змінилася за останні десятиріччя. Більше того, у багатьох країнах, особливо протестантських, відвідуваність церкви скоротилася до всього лишень невеликої меншини. Сьогодні більшість має незначний або взагалі не має жодного контакту з церквою, проте стиль життя у суспільстві, що історично сформувалося під колись потужними католицькими чи протестантськими інституціями, залишається, формуючи кожного – протестанта, католика чи будь-кого, хто соціалізується в культуру даної нації.

Схоже, що протестантські чи католицькі суспільства сьогодні виявляють чіткі цінності радше через історичний вплив, який відповідні церкви мали на суспільство в цілому, ніж через сучасний вплив цих церков. Ось чому ми класифікуємо Німеччину, Швейцарію й Нідерланди як історично протестантські суспільства (історично протестантство сформувало їх, навіть якщо зараз, у результаті еміграції, відносно низького рівня народжуваності серед протестантів і вищого рівня секуляризації вони, можливо, мають більше практикуючих католиків, ніж протестантів).

Культура і демократія

Думка про те, що політична культура пов'язана з демократією, поширилася після публікації книги «Громадянське суспільство» (Алмонд і Верба 1963), проте вийшла з моди упродовж 70-х років з огляду на різні причини. Підхід з позиції політичної культури підняв важливе емпіричне питання: «Чи дані суспільства мали політичну культуру, відносно сприятливу для демократії?» Деякі критики стверджували, що цей підхід був «елітарним» у прагненні показати, що деякі культури є більш сприятливими для демократії, ніж інші. Проблема полягає в тому, що підганяння теорії під певну ідеологію може витворити нову теорію, що не відповідає реальності, і, в результаті, передбачення будуть хибними. Теорія надасть неправильні скерування для тих, хто намагається поширити демократію у реальному світі.

До 1990-х років спостерігачі від Латинської Америки до Східної Європи і Східної Азії робили висновки, що культурні фактори відіграють важливу роль у проблемах демократії. Просто прийняти демократичну конституцію не є достатнім.

Культурні фактори не були враховані у більшості емпіричних аналізів демократій, оскільки на той час ми мали надійні дані лише щодо кількох країн. Коли ж культурні фактори враховуються, як у роботі автора цієї статті (Інгларт 1990, 1997) та Патнема (1993), схоже, що вони грають велику роль.

Економічний розвиток призводить до двох типів змін, що є сприятливими для демократії:

- Він має схильність трансформувати соціальну структуру суспільства, спричиняючи урбанізацію, масову освіту, спеціалізацію зайнятості, розвиток мереж організацій, більшу рівність доходів та різноманіття розвитку, що мобілізує масову участь у політиці. Ріст спеціалізації зайнятості та освіти призводить до формування трудових ресурсів з незалежним мисленням і спеціалізованими вміннями, що посилює силу їх впливу на еліту.
- Економічний розвиток також сприяє культурним змінам, що допомагають стабілізувати демократію. Він має схильність розвивати міжособистісну довіру і

толерантність. Він також веде до поширення пост-матеріалістичних цінностей, що надають більшого пріоритету самовираженню й участі у прийнятті рішень. Таким чином, він несе вищий рівень добробуту, він «обдаровує» режим легітимністю, що допомагає підтримувати демократичні інституції у часи труднощів. Легітимність – це активи будь-якого режиму, проте вона є критичною для демократії. Репресивний авторитарний режим може залишатися при владі, навіть коли йому бракує масової підтримки, проте демократія повинна мати підтримку мас, інакше голосуванням припиниться її існування.

Позитивні результати дії політичної системи можуть продукувати масову підтримку політичних зобов'язань. На короткотерміновий період ця підтримка розраховується за принципом «а що ти нещодавно зробив для мене?». Проте, якщо результати режиму розглядаються позитивно упродовж тривалого часу, тоді режим може розвинути «узагальнену підтримку» (Істон 1963) – відокремлене від сьогодішніх результатів узагальнене сприйняття позитивності політичної системи. Цей тип підтримки може протриматися навіть у часи труднощів.

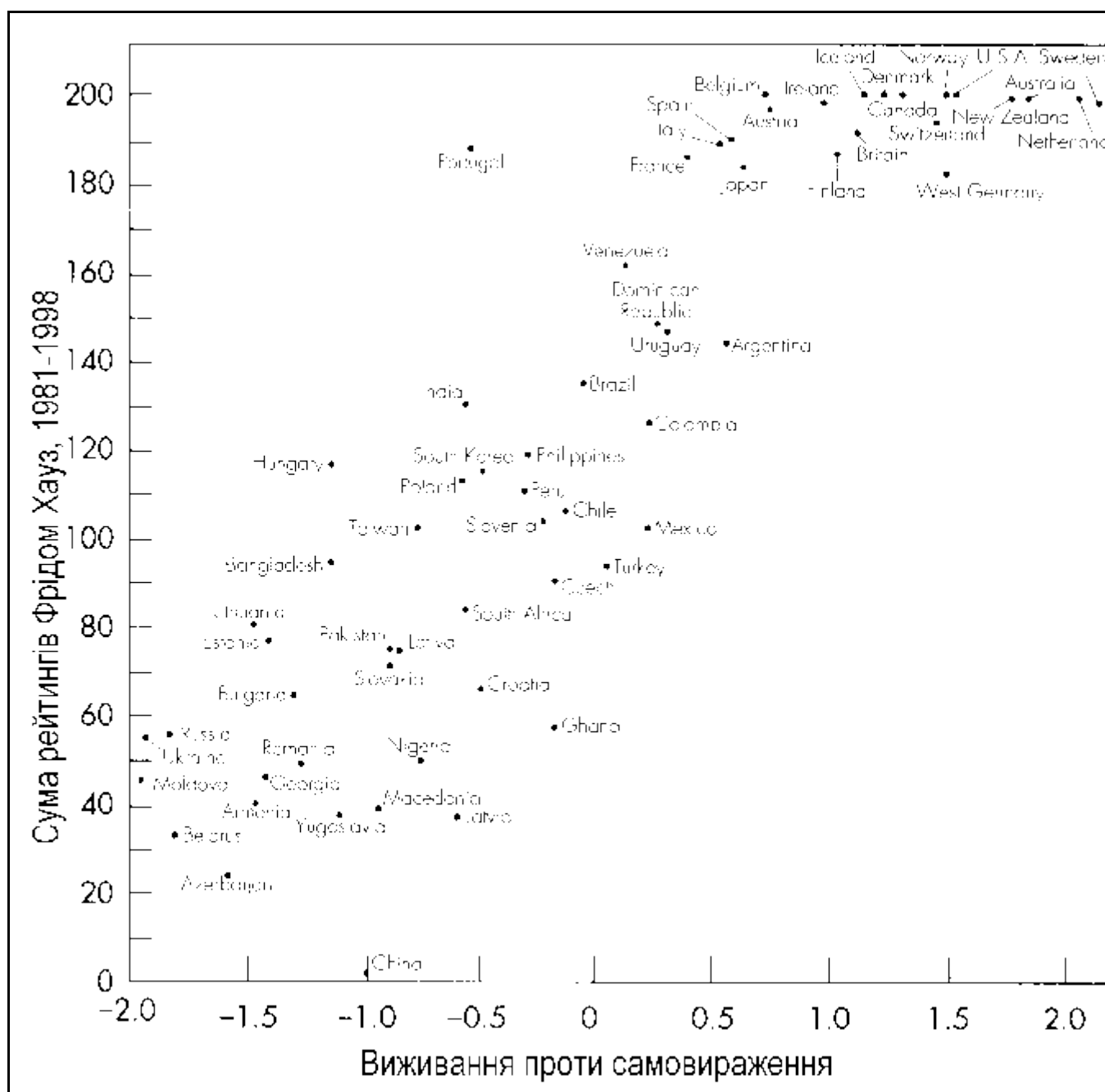


Рис. 4. Цінності самовираження і демократичні інституції

Примітка: Вертикальна вісь – це сума рейтингів Фрідом Хауз за показниками громадянських свобод і політичних прав за період з 1981 до 1998 роки. Оскільки за цими рейтингами чим нижча демократія, тим вищі її показники, ми перевернули полярність, віднявши показник від 236 (Китай, який набрав максимальний бал 235, має після цієї зміни бал 1). Горизонтальна вісь відображає середній бал факторів країни за параметром виживання/самовираження: він стосується рівня пост-матеріалістичних цінностей, довіри, толерантності, політичної активності та суб'єктивного добробуту населення. Джерело: дослідження Фрідом Хауз, які опубліковані в циклі видань «Freedom in the World»; дані з Досліджень світових цінностей 1990 та 1995 років.

Дані Дослідження світових цінностей дають змогу перевірити цю тезу на світовій шкалі. Як показує рис. 4, позиція суспільства в індексі виживання/самовираження корелюється з його рівнем демократії, як це відображено в показниках за рейтингами політичних прав та громадянських свобод Фрідом Хауз з 1972 до 1998 рік. Цей зв'язок є потужним. Зрозуміло, що це не методологічний артефакт чи проста кореляція, тому що ці дві змінні вимірюються на різних рівнях і походять з абсолютно різних джерел. Фактично, усі суспільства, що посідають вищі щаблі за шкалою цінностей виживання/самовираження, є стабільними демократіями; усі суспільства, що перебувають на нижчих щаблях, мають авторитарні уряди. Ми не намагатимемося у цій статті розвинути складні казуальні зв'язки, а лише зазначимо, що потужний зв'язок, який показано на рис. 4, наявний при перевірці за показниками ВВП на душу населення і сформулюємо основні можливі трактування.

Одним з трактувань буде наступне: демократичні інституції сприяють розвитку тісно пов'язаних з ними цінностей самовираження. Іншими словами, демократія робить людей здоровими, щасливим, толерантними та довірливими, і вона сіє пост-матеріалістичні цінності (принаймні для молодого покоління). Таке трактування є надзвичайно привабливим. Воно забезпечує сильний аргумент для демократії і означає, що ми маємо швидке вирішення світових проблем: запровадьте демократичні інституції і живіть-поживайте щасливо.

На жаль, досвід народів колишнього Советського Союзу не підтримує таке трактування. З часу їх драматичного переходу до демократії у 1991 році вони не стали здоровішими, щасливішими, довірливими, більш толерантними, чи більш пост-матеріалістичними. На загал, вони пішли у цілком протилежному напрямку. Ще один приклад – латиноамериканська історія конституційної нестабільності.

Альтернативне тлумачення: економічний розвиток поступово призводить до соціальних і культурних змін, що все більше уможлиблює виживання і процвітання демократичних інституцій. Це допомогло б пояснити, чому донедавна не виникали масові демократії і чому, навіть зараз, найвірогідніше їх можна знайти в економічно більш розвинутих країнах, зокрема тих, що наголошують на цінностях самовираження, а не виживання.

Останнє трактування і підбадьорює, і водночас відраджує. Погана новина: демократія – це не щось таке, що можна легко досягнути, прийнявши правильні закони. Радше за все вона процвітатиме в одних соціальних і культурних контекстах більше, ніж в інших, і схоже, що сучасні культурні умови для демократії є відносно менш сприятливими в Росії, Білорусії, Україні, Вірменії та Молдові.

Добра новина: довготермінова тенденція минулих кількох століть прямує до економічного розвитку, процесу, що посилюється і поширюється світом за останні кілька десятиріч. Понад те, економічний розвиток має тенденцію сприяти розвитку соціальних і культурних умов, за яких, ймовірно, буде виникати і виживати демократія. Якщо аналіз більшості країн колишнього Советського Союзу розчаровує, то свідчення рис. 4 дають

зрозуміти, що деякі суспільства можуть бути ближчими до демократії, ніж це видається. Мексика, наприклад, схоже, пожинає плоди переходу до демократії, оскільки її позиція на вісі постмодерних цінностей приблизно порівнювана з позицією Аргентини, Іспанії чи Італії. Певна кількість інших суспільств також у цій зоні транзиту, зокрема Туреччина, Філіппіни, Словенія, Південна Корея, Польща, Перу, Південна Африка та Хорватія.

Хоча Китай за цим параметром далеко позаду, він зазнає швидкого економічного росту і переходу до цінностей самовираження. Правляча китайська комуністична еліта чітко дотримується свого наміру зберігати однопартійне правління, і доки вона триматиме контроль над військовими силами, вона буде здатною посилювати цю позицію. Проте, китайці демонструють свою схильність до демократії, що не співпадає з дуже низьким показником Китаю за рейтингами Фрідом Хауз.

У довготерміновій перспективі, модернізація має тенденцію поширювати демократичні інституції. Авторитарні правителі у деяких азійських країнах стверджують, що виразні «азійські цінності» цих суспільств роблять їх непридатними для демократії (Лі 1994). Однак, дані Дослідження світових цінностей і очевидна демократична еволюція Японії, Південної Кореї та Тайваню свідчать про протилежне. Це наводить на думку, що конфуціанські суспільства є більш готовими до демократії, ніж видавалося.

Висновок

Схоже, що економічний розвиток призводить до поступових культурних змін, що все більше спонукатимуть суспільства до заснування і підтримки демократичних інституцій. Ця трансформація не є легкою чи автоматичною. Консервативна еліта, що контролює армію та поліцію, може чинити опір демократизації. Проте, розвиток має тенденцію підвищувати рівень довіри і толерантності серед громадськості і призводить до більшого пріоритету автономії та самовираження у всіх сферах життя, включаючи політику, коли все складніше і дорожче стає утискати політичну лібералізацію. Зі зростанням рівня економічного розвитку з'являються культурні моделі, що все більше сприяють демократії, викликають потребу у ній і роблять суспільство спроможним досягнути демократії.

Хоча багаті суспільства демонструють більш надійну демократію, аніж бідні, проте лише багатство автоматично не принесе демократію. Якщо б це було так, тоді Кувейт і Лівія були б зразковими демократіями. Проте, процес модернізації має схильність призводити до культурних змін, що є сприятливими для демократії. На тривалу перспективу єдиний спосіб уникнути росту масової потреби в демократизації – відмовитись від індустріалізації. Мало яка з правлячих еліт прагне так вчинити. Суспільства, які стали на шлях індустріального суспільства, радше за все стикнуться зі зростаючою потребою у демократизації.

Культура відіграє значно важливішу роль у демократії, ніж це описувалося в літературі останніх двох десятиліть (XX ст. – ред.). Схоже, що синдром цінностей довіри, толерантності, добробуту і участі у прийнятті рішень, виявлений параметром виживання/самовираження, є особливо важливим. Демократія не досягається простим запровадженням інституційних змін чи через маневрування еліти. Її виживання залежить від цінностей і вірувань звичайних громадян.

Переклала Лілія Шевчук

Ця стаття написана на основі матеріалів книги Ronald Inglehart and Wayne Baker, «Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values,» American Sociological Review, February 2000.

Література

Almond, Gabriel, and Sidney Verba. 1963. *The Civic Culture*. Princeton: Princeton University Press.

Almond, Gabriel, and Sidney Verba. 1990. *The Civic Culture Revisited*. Boston: Little, Brown.

Bell, Daniel. 1973. *The Coming of Post-Industrial Society*. New York: Basic.

- Bell, Daniel. 1976. *The Cultural Contradictions of Capitalism*. New York: Basic.
- Coleman, James S. 1988. «Social Capital in the Creation of Human Capital.» *American journal of Sociology* 94: 95-121.
- Coleman, James S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Diamond, Larry, ed. 1993. *Political Culture and Democracy in Developing Countries*. Boulder: Lynne Rienner.
- Diamond, Larry, with Juan Linz and Seymour Martin Lipset. 1995. *Politics in Developing Countries*. Boulder: Lynne Rienner.
- Easton, David. 1963. *The Political System*. New York: Wiley.
- Fukuyama, Francis. 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Gibson, James L., and Raymond M. Duch. 1992. «The Origins of a Democratic Culture in the Soviet Union: The Acquisition of Democratic Values.» Праця була представлена на щорічному засіданні Асоціації політологів Середнього Заходу в 1992 році, Чикаго.
- Gibson, James L., with Raymond M. Duch. 1994. «Postmaterialism and the Emerging Soviet Democracy.» *Political Research Quarterly* 47, no. 1: 5-39.
- Harrison, Lawrence E. 1985. *Underdevelopment Is a State of Mind – The Latin American Case*. Cambridge: Harvard Center for International Affairs; Lanham, Md.: Madison Books.
- Harrison, Lawrence E. 1992. *Who Prospers? How Cultural Values Shape Economic and Political Success*. New York: Basic.
- Harrison, Lawrence E. 1997. *The Pan-American Dream: Do Latin America's Cultural Values Discourage True Partnership?* New York: Basic.
- Huntington, Samuel P. 1993. «The Clash of Civilizations?» *Foreign Affairs* 72, no. 3.
- Huntington, Samuel P. 1996. *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*. New York: Simon & Schuster.
- Ingelhart, Ronald. 1977. *The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles in Advanced Industrial Society*. Princeton: Princeton University Press.
- Ingelhart, Ronald. 1990. *Culture Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton: Princeton University Press.
- Ingelhart, Ronald. 1997. *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in Forty-Three Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Ingelhart, Ronald, and Wayne Baker. 2000. «Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values.» *American Sociological Review*, February.
- Lee Kuan Yew and Fareed Zakaria. 1994. «Culture Is Destiny: A Conversation with Lee Kuan Yew.» *Foreign Affairs* 73, no. 2: 109-126.
- Lipset, Seymour Martin. 1990. «American Exceptionalism Reaffirmed.» *Tocqueville Review* 10.
- Lipset, Seymour Martin. 1996. *American Exceptionalism*. New York: Norton.
- Putnam, Robert. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Rice, Tom W., and Jan L. Feldman. 1997. «Civic Culture and Democracy from Europe to America.» *Journal of Politics* 59, no. 4: 1143-1172.
- U.S. Bureau of the Census. *World Population Profile: 1996*. Washington, D.C.: Government Printing Office.
- Weber, Max. 1958. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York: Scribner's.
- Welzel, Christian, and Ronald Inglehart. Forthcoming. «Analyzing Democratic Change and Stability: A Human Development Theory of Democracy».

Френсіс Фукуяма

Соціальний капітал

Соціальний капітал можна визначити як певний набір неформальних цінностей чи норм, яких дотримуються члени групи, що дає їм змогу співпрацювати один з одним. Якщо члени групи очікують, що інші будуть поводитися чесно, і на них можна поклатися, вони почнуть *довіряти* один одному. Довіра діє як мастило, що дає змогу будь-якій групі чи організації працювати більш ефективно.

Спільні цінності і норми самі по собі не продукують соціальний капітал, оскільки самі цінності можуть бути хибними. Наприклад, Південна Італія – регіон світу, що практично однотайно характеризується як позбавлений соціального капіталу і загальної довіри, хоча там існують сильні соціальні норми. Соціолог Дієго Гамбетта розповів наступну історію: бос (мафії), що відійшов від справ, згадував, що коли він був малим хлопцем, його мафіозний батько сказав йому вилізти на стіну і потім попросив його скочити вниз, обіцяючи, що він його піймає. Той спочатку відмовлявся, проте батько продовжував наполягати, допоки хлопчик таки не скочив – і гарненько не розпластався на землі. Мудрість, яку його батько намагався вкласти в голову, можна підсумувати такими словами: «Ти повинен навчитися не довіряти навіть своїм батькам» [\[1\]](#).

Мафія характеризується надзвичайно сильним внутрішнім кодексом поведінки, *omertà*, а про окремих мафіозі говорять як про «мужчин чести». Тим не менше, ці норми не застосовуються поза межами вузького кола членів мафії. Для решти сицилійського суспільства основні діючі норми можна описати так: «використовуй людей, що є поза межами твоєї безпосередньої родини, за кожної можливості, інакше вони використають тебе». І як показує приклад Гамбетті, не можна покладатися навіть на сім'ю. Зрозуміло, що такі норми не сприяють соціальній співпраці, а їх негативні наслідки як для формування уряду, так і для економічного розвитку, були широко задокументовані [\[2\]](#). Південна Італія, одна з найбідніших частин Західної Європи, традиційно була джерелом масової корупції, що нівечить політичну систему країни.

Натомість норми, що формують соціальний капітал, повинні охоплювати такі, зокрема, цінності, як правда, дотримання зобов'язань та взаємозв'язок. Не дивно, що ці норми значною мірою накладаються на ті протестантські цінності, які Макс Вебер у своїй книзі «Протестантська етика та дух капіталізму» визначив критичними для розвитку західної цивілізації.

Усі суспільства мають певний запас соціального капіталу; реальні відмінності поміж ними стосуються того, що можна назвати «радіусом довіри». Тобто, наскільки норми співпраці, такі як чесність та взаємозв'язок, що притаманні для обмеженої групи людей, властиві іншим членам того ж суспільства. Очевидно, що всюди важливими джерелами соціального капіталу є сім'ї.

Однак, сила сімейних зв'язків відрізняється від суспільства до суспільства; вони також відрізняються типами соціальних зобов'язань. У деяких випадках виявляється певного роду інверсний взаємозв'язок між довірою і взаємозв'язками у сім'ї та поза її межами: одне може бути сильним, інше – слабким. У Китаї і Латинській Америці сім'ї сильні і взаємопов'язані, проте їм складно довіряти чужинцям, а рівень чесності і співпраці у громадському житті є значно нижчим. І як наслідок – непотизм і поширена державна корупція. Для Вебера у протестантській реформації було важливим не стільки те, що вона заохочувала чесність, взаємозв'язок і підприємницький запал, скільки те, що ці цінності уперше широко практикувалися поза межами сім'ї.

Цілком можливо сформувати успішні групи за відсутності соціального капіталу,

використовуючи такі різні формальні координуючі механізми, як контракти, ієрархію, конституцію, юридичні системи і под. Проте, неформальні норми суттєво знижують те, що економісти називають «транзакційними витратами» – витрати на моніторинг, контракти, винесення рішень та запровадження формальних угод. За певних обставин, соціальний капітал може також сприяти вищому рівню інновацій та групової адаптації.

Соціальний капітал приносить користь, що виходить за межі економічної сфери. Він є критично важливим для здорового громадянського суспільства – групи й асоціації, що перебувають між сім'єю та державою. Вважається, що громадянське суспільство, яке після падіння Берлінської стіни перебувало у полі значного інтересу у колишніх комуністичних країнах, є критично важливим для успіху демократії. Соціальний капітал дає змогу різним групам у межах складного суспільства об'єднуватися для захисту тих своїх інтересів, які в іншому випадку могутня держава просто могла б проігнорувати [\[3\]](#).

Хоча соціальний капітал і громадянське суспільство широко цінуються, важливо зауважити, що вони не завжди є корисними. Для всіх соціальних дій, хороших чи поганих, необхідне координування. Мафія і Ку Клукс Клан є невід'ємними частинами американського громадянського суспільства; обидва мають соціальний капітал, обидва шкодять здоров'ю ширшого суспільства. В економічному житті для певної форми виробництва потрібна певна групова координація, проте коли технологія чи ринки змінюються, виникає необхідність в іншому типі координування, можливо, з іншим набором членів групи. Соціальний взаємообмін, що сприяв виробництву на ранніх етапах, стає перешкодою виробництву на пізніших етапах, як це сталося у випадку з багатьма японськими корпораціями у 90-х роках (XX ст. – Ред.). Продовжуючи економічну метафору, можна сказати, що соціальний капітал віджив своє, і його балансову вартість слід списати з рахунків суспільства.

Той факт, що соціальний капітал інколи може бути використаний у деструктивних цілях чи застаріти, не заперечує того, що в принципі для суспільства він корисний. Фізичний капітал, врешті-решт, також не завжди є позитивним. Він не тільки може застаріти, але й може бути використаний для виробництва бойових рушниць, талідоміду, вульгарних розваг та всього різноманіття інших соціальних «гидот». Проте, суспільства мають закони, що забороняють виробництво фізичним чи соціальним капіталом найгірших соціальних «нечистот», тому ми можемо припустити, що соціальний капітал буде використовуватися не в менш корисних з соціальної точки зору цілях, ніж продукція фізичного капіталу.

Так вважали більшість прихильників цієї концепції. Уперше термін «соціальний капітал» був використаний Лідою Джадсон Ганіфан у 1916 році для опису громадських осередків сільської освіти [\[4\]](#). Цей термін також використовувався у класичній праці Джейн Джейкобс «Смерть і життя великих американських міст», в якій вона пояснювала, що густа соціальна мережа, яка існувала в старіших міських забудовах змішаного призначення, складала форму соціального капіталу, що сприяв громадській безпеці [\[5\]](#). Економіст Глен Лаурі, а також соціолог Іван Лайт, використовували термін «соціальний капітал» у 1970-х роках для аналізу проблеми економічного розвитку центральної частини міста: афроамериканцям бракувало зв'язків довіри та соціальної прив'язки всередині їх власних громад, що існували в середовищі азійських американців та інших етнічних груп, і потрібно було пройти довгий шлях, аби знайти пояснення відносно відсутності розвитку малого бізнесу серед чорношкірого населення [\[6\]](#). У 1980-х роках термін «соціальний капітал» був використаний у більш широкому контексті соціологом Джеймсом Коулманом [\[7\]](#) та політологом Робертом Патнемом. Патнем викликав гострі дебати про роль соціального капіталу і громадянського суспільства в Італії та Сполучених Штатах.

Як ми вимірюємо соціальний капітал?

Ані соціологи, ані економісти не були у захваті від поширення використання терміну «соціальний капітал». Соціологи пояснювали, що це частина ширшого захоплення соціології економічною наукою, а економісти вважали туманною концепцією, яку складно, практично

неможливо, виміряти. І справді, вимірювання всього набору кооперативних соціальних зв'язків, які ґрунтуються на нормах чесності і взаємозв'язків, не є звичним завданням. Роберт Патнем у книзі «Щоб демократія працювала» стверджував, що якість управління у різних регіонах Італії корелюється з соціальним капіталом, і що соціальний капітал з 1960-х років почав занепадати у Сполучених Штатах. Його робота показує деякі труднощі, пов'язані з вимірюванням соціального капіталу, для якого він використовував два типи статистичних даних. Перший – інформація про групи та членство в групах від спортивних клубів і хорових гуртків до груп за інтересами і політичних партій, а також індекси політичної участі в голосуванні та читанні газет. Крім того, існують більш деталізовані дослідження та інші показники того, як люди насправді витрачають години активності. Другий тип даних – дослідження, зокрема Загальне соціальне дослідження для Сполучених Штатів (General Social Survey) чи Дослідження світових цінностей (у понад шістдесяти країнах світу), які ставлять ряд запитань щодо цінностей та поведінки.

Твердження, що упродовж останніх двох поколінь американський соціальний капітал занепадає, гаряче опротестовується. Численні науковці вказували, що групи і членство в групах фактично *зростали* упродовж останнього покоління, тоді як інші аргументували, що наявні дані просто не охоплюють реальне життя груп у такому складному, як Сполучені Штати, суспільстві [8].

Крім питання, чи можливо точно порахувати групи та членство в групах, існує принаймні ще три інші проблеми з вимірюванням. Перша – соціальний капітал має важливий якісний параметр. Хоча ліги боулінгу чи клуби садівництва, можливо, на думку Токвіля, є школами для кооперації та громадського духу, проте вони, очевидно, сильно відрізняються від таких інституцій, як Військово-морські сили США чи церква мормонів з огляду на види колективної дії, яку вони пропагують. Ліга боулінгу не здатна штурмувати пляж. Адекватне вимірювання соціального капіталу повинне враховувати природу колективної дії, яку здатна чинити група – її природна складність, цінність групового результату, чи ця дія може бути виконана за несприятливих обставин, і так далі.

Друга проблема стосується того, що економісти назвали б «позитивними зовнішніми ознаками» групового членства, чи що б ми назвали «позитивним радіусом довіри». Хоча усім групам для діяльності потрібен соціальний капітал, деякі будують зв'язки довіри (і тим самим соціальний капітал) поза межами їх власного членства. Як вказав Вебер, пуританство виявило чесність не просто щодо інших членів власної релігійної громади, а щодо всіх людських істот. З іншого боку, норми взаємозв'язків можуть діяти тільки у невеликій підгрупі членів групи. У так званих членських групах, як-от Американська асоціація пенсіонерів (American Association of Retired People AARP), яка налічує понад 30 мільйонів членів, немає підстав вважати, що будь-які два члени будуть довіряти один одному чи досягнуть координованих дій тільки тому, що вони заплатили річний внесок в одну і ту ж організацію.

Остання проблема стосується негативних зовнішніх ознак. Деякі групи активно пропагують нетолерантність, ненависть та навіть жорстокість до не-членів. Хоча Ку Клукс Клан, Нація ісламу чи Мічиганська міліція і мають соціальний капітал, суспільство, що складається з таких груп, не було б особливо привабливим і, мабуть, перестало б бути демократією. Такі групи мають труднощі зі співпрацею, а їхні унікальні внутрішні зв'язки радше зроблять їх менш адаптивними, оскільки вони закривають їх від впливів навколишнього середовища.

Очевидно, що отримання правдоподібної цифри, яка виражає розмір соціального капіталу на основі перепису груп у такому великому і складному суспільстві, як, наприклад, Сполучені Штати, є майже неможливим. Ми маємо емпіричні дані різного рівня надійності тільки про деякі підгрупи в існуючих групах, і не маємо однозначних критеріїв для оцінки їх якісних відмінностей [9].

Як альтернатива, замість вимірювання соціального капіталу як позитивної цінності, було б легше виміряти *відсутність* соціального капіталу через традиційні показники соціальної дисфункції, такі як рівень злочинності, розпад сім'ї, вживання наркотиків, судові позови, вбивства, уникнення податків і под. Суть полягає у тому, що оскільки соціальний капітал відображає існування кооперативних норм, соціальні відхилення *ipso facto* свідчать про брак соціального капіталу. Показників соціальної дисфункції, хоча й проблематичних, є значно більше, ніж даних про групове членство, і їх можна порівняти. Національна комісія у справах громадянського відновлення (National Commission on Civic Renewal) використовувала цю стратегію для вимірювання громадянської відчуженості.

Однією, дуже серйозною проблемою використання даних про соціальну дисфункцію як негативного показника соціального капіталу, є те, що ці дані ігнорують розподіл. Так, як традиційний капітал нерівномірно розподілений у межах суспільства (визначено в ході досліджень розподілу багатств і доходів), нерівномірно розподіленим буде і соціальний капітал – прошарки високосоціалізованих, самоорганізованих людей можуть співіснувати з групами надзвичайної автоматизації і соціальної патології.

Генеалогія моралі

Соціальний капітал не є, як його часто зображають, рідкісним культурним багатством, що передається від одного покоління до наступного, і у випадку його втрати він не поновлюється. Навпаки, він твориться спонтанно і постійно людьми, які живуть своїм щоденним життям. Він створений традиційними суспільствами і генерується на щоденній основі окремими людьми і фірмами у сучасному капіталістичному суспільстві.

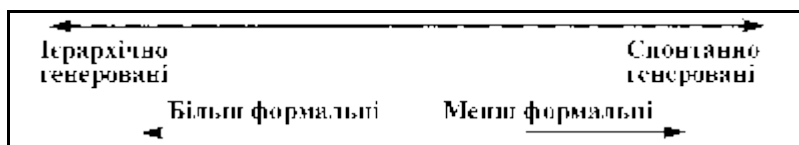


Рис. 1. Континуум норм

Систематичне вивчення того, як спонтанно і децентралізовано виникає порядок, а отже і соціальний капітал, є одним із найважливіших інтелектуальних напрямків розвитку наприкінці ХХ століття. У цьому процесі попереду економісти – що не дивно, адже предметом економічної дисципліни є ринки, які самі по собі є головними прикладами спонтанного порядку. Саме Фрідріх фон Гайек виклав програму дослідження того, що він назвав «розширений порядок людської співпраці», тобто загальна сума всіх правил, норм, цінностей і спільної поведінки, що дозволяє людям працювати разом у капіталістичному суспільстві [\[10\]](#).

Ніхто не буде заперечувати, що соціальний порядок часто твориться ієрархічно. Проте, корисним буде побачити, що порядок може виникати з ряду джерел, починаючи від ієрархічних і централізованих типів влади до цілковито децентралізованих і спонтанних взаємодій людей. Рисунок 1 ілюструє такий континуум.

Ієрархія може набувати різних форм – від трансцендентної (наприклад, сходження Мойсея з гори Синай з Десятьма Заповідями) до земної, коли генеральний директор оголошує про запровадження нової «корпоративної етики» у стосунках з клієнтами. Спонтанний порядок також має різне походження – від сліпої взаємодії з силами природи до високоструктурованих юридичних перемовин про право на підземні води. На загал, спонтанні норми мають тенденцію бути неформальними, тобто вони ніде не прописані і не опубліковані – тоді як норми і правила, створені ієрархічними джерелами влади, як правило, набувають форми написаних законів, конституцій, інструкцій, святих текстів чи бюрократичних організаційних структур. У деяких випадках межа між спонтанним та ієрархічним порядком є розмитою: в англomовних країнах, таких як Британія та Сполучені Штати, загальне право, наприклад, розвивається спонтанно через взаємодію мільйонів суддів

та адвокатів, проте його також визнають як обов'язкову формальну судову систему.

Окрім численних соціальних норм вздовж континууму – від ієрархічно до спонтанно генерованих – ми можемо накласти континуум норм, що є продуктом раціонального вибору і норм, що є соціально успадкованими та а-раціональними за походженням. Поєднання наших двох осей утворило матрицю з чотирьох квадратів можливих типів норм, як показано на рис. 2. «Раціональні» тут використовуються тільки тоді, коли свідоме обговорення і порівняння альтернативних норм відбувається заздалегідь. Зрозуміло, що раціональні дискусії можуть призвести до поганого вибору, що не служитиме істинним інтересам народу, тоді як а-раціональні норми можуть бути досить функціональними, як, наприклад, релігійні вірування, що підтримують соціальний порядок чи економічне зростання.

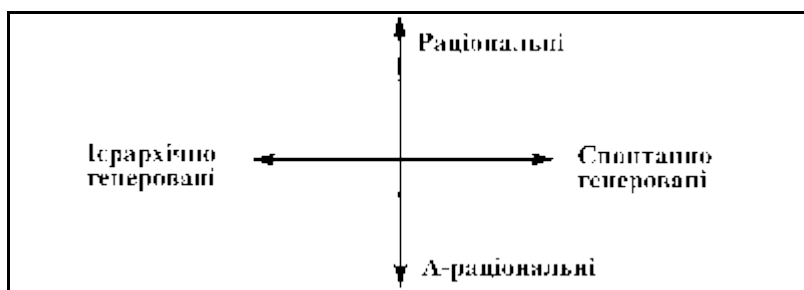


Рис. 2. Всесвіт норм I

З різних позицій таке розрізнення між раціональним і а-раціональним відповідає дисциплінарним межах між соціологією і економікою. Соціологія, врешті-решт, є дисципліною, яка присвячена вивченню соціальних норм. Соціологи припускають, що мірою того, як людські істоти ростуть і дорослішають, вони соціалізуються у широкому спектрі ролей і ідентичностей – католик, робітник, відступник, матір, бюрократ, і визначаються рядом складних норм і правил. Ці норми водночас пов'язують громади і ретельно насаджуються цими ж громадами, різко обмежуючи можливості вибору.

Міркування економістів

За останнє покоління економісти приділяли все більше уваги важливості норм і правил в економічному житті. Рональд Гайнер вказував на те, що як раціональні людські істоти ми просто не можемо приймати раціональні рішення на кожному кроці свого щоденного життя. Якщо б ми так робили, тоді наша поведінка була б непередбачуваною чи піддавалася паралічу в процесі постійних розрахунків, коли ми даємо офіціанту на чай, торгуємося з водієм таксі щодо оплати чи коли ми кожного місяця відкладаємо з нашої зарплати різну суму на наш пенсійний рахунок [\[11\]](#). Фактично, для людей є раціональним використовувати спрощені правила щодо власної поведінки, навіть якщо ці правила не завжди породжують правильні рішення за різних обставин, тому прийняття рішення само по собі є дорогим і вимагає інформації, що є недоступною чи неправдивою.

Цілком нова під-дисципліна економіки – «новий інституціоналізм» – побудована на спостереженнях, що правила і норми є критичними для раціональної економічної поведінки. Те, що економічний історик Дуглас Норт називає «інституцією», є нормою чи правилом, формальним чи неформальним, яке керує людською соціальною взаємодією [\[12\]](#). Він вказує, що норми є критичними для зменшення транзакційних витрат; якщо б у нас не було норм, наприклад, поваги до права на власність, ми б змушені були обговорювати правила власності в кожному окремому випадку, а така ситуація не сприяла б ані ринковому обміну, інвестиціям, ані економічному росту.

Тому, економісти не відрізняються від соціологів у наголошенні важливості норм. Натомість вони дійсно відрізняються щодо їх самоусвідомленої здатності розуміти походження норм і правил. Соціологи (а також антропологи) є, на загал, більш вправними в описі соціальних норм, ніж у поясненні, чому вони стали саме такими. Багато соціологічних

описів малюють статичну картину людського суспільства, спостерігаючи, наприклад, як хлопчики нижчих класів в італійських околицях Нью-Йорка соціалізуються під «тиском групи однолітків» шляхом вступу до банди.

Після такого твердження напрошується питання: звідки, передусім, виникли норми цих груп. Ми можемо відслідкувати їх історичне минуле покоління чи два тому, проте нам бракує свідчень про їх більш віддалене минуле. Саме школа «функціональної» соціології й антропології спробувала виявити раціональні утилітарні причини найдивніших соціальних правил. Індуїстська заборона їсти коров'яче м'ясо пояснювалася, наприклад, тим фактом, що корови були ресурсом для інших потреб (обробіток землі, споживання молока). Натомість важко пояснити, чому мусульмани в Індії, які стикалися з такими ж екологічними та економічними умовами, із задоволенням поїдали корів, чи чому заборона залишалася і тоді, коли МакДональдс у Н'ю Делі міг би імпортувати всю волонину з Австралії чи Аргентини.

Економісти, які упродовж останніх років ніколи не були скромними у питаннях застосування своїх методологій до широких аспектів соціальної поведінки, вступили у суперечку. Існує велика і добре розвинута галузь економіки – теорія гри – що прагне пояснити, яким чином виникають норми і правила. Як вказувалося вище, економісти не заперечують того, що людська діяльність обмежена всілякого роду правилами і нормами: шлях, яким людські істоти досягають цих норм, є для них раціональним, і тому пояснюваним процесом.

Для деякого спрощення, теорія економічної гри починається з точки відліку, що ми всі приходимо у світ як ізольовані особистості з купою егоїстичних бажань чи преференцій, позбавлені численних соціальних зв'язків й обов'язків один перед одним. Однак, у багатьох випадках ми можемо задовольнити ці преференції більш ефективно у співпраці з іншими людьми і тому приходимо до обговорення кооперативних норм, що управляють соціальними взаємодіями. Люди можуть діяти альтруїстично, але тільки тому, що на певному етапі вони вже підрахували, що альтруїзм може стати для них корисним (припустімо, тому, що інші люди будуть тоді поводитися так само альтруїстично). Математика за цією теорією гри просто прагне формально зрозуміти стратегії, за якими люди можуть рухатися від егоїстичних інтересів до кооперативних результатів.

Якщо ми спробуємо розмістити різні типи норм в один з чотирьох квадратів матриці, ми отримаємо щось на зразок рисунка 3.



Рис. 3. Всесвіт норм II.

Правила спільного користування транспортними засобами (car pool), наприклад, лежать у квадраті раціональних, спонтанно генерованих. Ці правила визріли децентралізовано, проте можна припустити, що вони сформувалися після певних дискусій, спроб та помилок серед учасників. Формальний закон, проголошений диктатурою чи

демократією, лежить в раціональному ієрархічному квадраті, так само, як і написання конституції, прикладна соціологія та інші зусилля, які скеровують громади зверху. З іншого боку, загальне право генерується так само, як правила спільного користування автомобілем – спонтанно і раціонально. Організована, офіційна релігія, як правило, йде від ієрархічного джерела; справді, основна ієрархічна влада, Бог і правила, які він диктує – не приймаються у ході раціональних дебатів. Деякі народні релігії (наприклад, даосизм та синтоїзм у Східній Азії) і квазі-релігійні культурні практики можуть розвинути децентралізовано, а раціонально. Тому, ці форми релігійних норм лежать, відповідно, у нижньому лівому та нижньому правому квадраті. Врешті, певні норми базуються на біології і чітко належать до а-раціонального, спонтанно генерованого квадрату. Табу інцесту належить до цієї категорії. Найостанніші дослідження показують, що людське табу на інцест, хоча й традиційне, виникло через природну огиду, яку людські істоти відчують до сексуальних стосунків між близькою родиною.

Існує можливість сформулювати гіпотезу (це багато хто вже робив), що з модернізацією суспільств норми мають тенденцію створюватися не в нижніх, а у верхніх квадратах, особливо у верхньому лівому (тобто владою). Терміни, які теоретики, такі як Генрі Майн (Henry Maine), Макс Вебер, Еміль Дюркгайм (Émile Durkheim) та Фердинанд Тьонніс (Ferdinand Tönnies), класично пов'язували з модернізацією – раціоналізація, бюрократизація, перехід від статусу до контракту, від *gemeinschaft* до *gesellschaft* – усе це вказує, що встановлена у державі формальна, раціональна законна влада стає головним джерелом порядку у сучасних суспільствах. Проте, той, хто спробував продертися крізь хащі неписаних норм гендерних стосунків на сучасному американському робочому місці чи у школі, знає, що неформальні норми не зникли з сучасного життя і схоже на те, що не зникнуть у майбутньому.

Оскільки люди більше обізнані з нормами, які встановлює ієрархічна влада, ніж «розширений порядок людської кооперації» Гайєка (Hayek), було б корисно поглянути більш детально на праву частину рис. 2, щоб зрозуміти рівень і обмеження спонтанного порядку. «Самоорганізація» стало звичним словом не тільки серед економістів і біологів, але також серед «гуру» інформаційних технологій, консультантів з менеджменту і професорів бізнес-шкіл. Тим не менше, вона може стати реальною тільки за певних чітких умов і не існує універсальної формули для досягнення координацій в групах людей.

Правила спільного фонду

За минуле покоління економіка та пов'язані з нею дисципліни, такі як право, економіка та громадський вибір, спродукували величезну кількість теоретичних та емпіричних праць на тему спонтанного порядку. Багато ранніх праць були присвячені походженню норм щодо прав на власність [\[13\]](#). Так звані ресурси спільного фонду, якими користується громада, такі, як луки, риба у водоймах, ліси, підземні води та повітря, становлять особливо складну проблему, оскільки вони є тим, що Гаррет Гардін називав «трагедією угідь» або «трагедією спільного надбання» [\[14\]](#). Гардін стверджував, що трагедія спільного надбання призводить до соціальних потрясінь тоді, коли рибні ресурси моря вичерпані, а трава на луках випасена. На його думку, проблема ресурсів спільного використання може бути вирішена тільки через ієрархічну владу, скажімо, сильнішою державою чи навіть наднаціональним регулюючим органом.

На противагу цьому ієрархічному підходу до створення норм, певні економісти запропонували більш спонтанні підходи. Джерелом цілої галузі права і економіки стала стаття Рональда Коуза «Проблема соціальних витрат», в якій він говорив, що коли транзакційні витрати прямують до нуля, тоді зміна формальних правил щодо зобов'язань не буде мати жодного впливу на розподіл ресурсів [\[15\]](#). Проблема застосування теореми Коуза в реальній ситуації полягає в тому, що транзакційні витрати ніколи не дорівнюють нулю. Як правило, для приватних осіб досягнення справедливих домовленостей між собою

виявляється досить затратним, особливо коли один є значно багатшим чи могутнішим за іншого.

З іншого боку, транзакційні витрати були досить низькими в багатьох випадках, таким чином, економісти змогли ідентифікувати достатню кількість цікавих прикладів самоорганізації, коли соціальні норми створювалися в результаті процесу знизу вгору. Роберт Саджден описує правило поділу сплавного лісу на англійському узбережжі: «хто перший прийшов, того першого обслужили», при умові, що той взяв помірну кількість [\[16\]](#). Роберт Еліксон наводить численні приклади спонтанних економічних правил. Скажімо, американські китобійці у XIX столітті часто опинялися у конфліктній ситуації, коли загарпунений одним судном кит зривався з гачка і потім був підхоплений і проданий іншим судном, що не витратило ані часу, ані зусиль на те, щоб цього кита упіймати. Китобійці розробили великий перелік неформальних правил, які врегульовували таку ситуацію, і справедливо ділили здобич [\[17\]](#).

Більшість літератури на тему спонтанного порядку є епізодичною і не дає нам відчуття, як часто нові норми дійсно створювалися у децентралізований спосіб. Виняток складає праця Елінори Остром, яка збрала понад 5.000 прикладів ресурсів спільного користування, що дозволило їй розпочати емпірично обґрунтоване узагальнення цього явища [\[18\]](#). Її широкий висновок полягає у тому, що людські громади у різні часи та у різних місцях знаходили рішення «трагедії спільного надбання» значно частіше, ніж це зазвичай вважалося. Багато з цих рішень полягали не у приватизації спільних ресурсів (рішення, яке вітають більшість економістів). Навпаки, громади змогли раціонально виробити неформальні й інколи формальні правила користування спільними ресурсами у справедливий спосіб, що не призводить до передчасного виснаження чи вичерпання. Ці рішення підсилюють деякі умови, що дають змогу знайти рішення двосторонньої дилеми в'язня, тобто повторної взаємодії. Вона полягає в тому, що якщо люди знають, що вони вимушені продовжувати жити одне з одним в єдиній громаді, в якій тривала співпраця буде винагороджена, вони стають більш зацікавленими у власній репутації, а також зацікавленими у моніторингу та покаранні тих, хто порушує правила громади.

З праці Елінори Остром та інших стає очевидним, що спонтанний порядок виникає тільки за певних, чітко визначених обставин, і що в багатьох ситуаціях він зазнає невдачі або призводить до ситуації, що не є прийнятною з точки зору суспільства загалом. Остром зауважує, що існує багато прикладів невдалих зусиль щодо встановлення норм спільного користування ресурсами. Її умови самоорганізації визначають кілька категорій причин, які пояснюють, чому суспільства можуть бути нездатними сформулювати рішення спонтанного порядку.

Розмір. Манкур Олсон (Mancur Olson) вказував на те, що проблема вільного рейдерства стає більш серйозною, коли група стає більшою і все складніше моніторити поведінку кожної окремої особи. Лікарі, що провадять спільну медичну практику, чи партнери юридичної фірми зазвичай знають, хто з них не тягне власну лямку; проте це не справджується для заводу, на якому працює 10.000 робітників. Більше того, коли група стає ще більшою, система починає розвалюватися. Стає складно асоціювати обличчя з репутацією; моніторинг та дотримання правопорядку стає все дорожчим, і спрацьовує ефект масштабу, який вимагає призначення певних членів групи для спеціалізації своєї діяльності.

Кордони. Для того, щоб виник спонтанний порядок, важливо провести чіткі кордони членства в групі. Якщо люди можуть входити і виходити з групи за власним бажанням, чи якщо незрозуміло, хто є членом (і, відповідно, хто має право користуватися спільними ресурсами групи), тоді особистості матимуть менше стимулу турбуватися про свою репутацію. Це пояснює, окрім іншого, чому рівень злочинності має тенденцію бути вищим, а соціального капіталу – нижчим у місцевостях з підвищеною транзитністю (що перебувають у процесі швидких економічних змін, довкола залізничних та автобусних станцій і под.).

Повторна взаємодія. У дослідженні Елінори Остром у багатьох громадах, які успішно вирішили проблеми ресурсів спільного користування, практично відсутня соціальна мобільність чи контакти із зовнішнім світом (мешканці гірських сіл, фермери на рисових полях, рибалки, і тому подібні). Люди переживають за свою репутацію тільки тоді, коли вони знають, що їм доведеться і надалі мати справу одне з одним упродовж тривалого часу.

Первинні норми, що встановлюють загальну культуру. Встановлення норм кооперації часто передбачає існування набору первинних норм у групі людей. Культура надає загальний словник не тільки слів, але й жестів, виразів обличчя і особистих звичок, які служать сигналами про наміри. Культура допомагає людям розрізнити того, хто співпрацює, і того, хто обманює, а також допомагає передавати правила поведінки, що дають можливість більше передбачати дії у межах громади. Люди все більше вимагають покарання тих, хто порушив правила їх власної культури, ніж правила культури іншої. І навпаки, нові норми кооперації значно складніше генерувати через культурні кордони.

Влада і справедливість. Неформальні соціальні норми можуть часто відображати здатність однієї групи домінувати над іншою завдяки своєму багатству, більшій владі, культурному потенціалу, інтелектуальним здібностям чи шляхом прямого насильства і жорстокости. Певні соціальні норми можна розглядати як несправедливі, навіть тоді, коли вони добровільно приймаються громадами, що їх практикують. Наприклад, норми, що виправдовують рабство, чи ті, що підпорядковують жінок чоловікам.

Тривале існування поганого вибору. Якщо норми є несправедливими, неефективними чи контр-продуктивними, можна було б стверджувати, що вони спонтанно зникнуть, оскільки не служать інтересам громади, що їх практикує. В юридичних та економічних працях висловлюється чітке еволюційне припущення, що все, що виживає, до певної міри є у «хорошій формі», і тому з часом відбувається «еволюція ефективності». Однак, завдяки впливу традицій, соціалізації чи ритуалів згубні, неефективні чи контр-продуктивні норми можуть продовжувати існувати у соціальних системах упродовж поколінь.

Соціальний капітал може бути створений спонтанно у відносно невеликих, стабільних групах, де кількість членів обчислюється сотнями чи, у деяких випадках, тисячами осіб. Також він може з'явитися у групах з більшою кількістю населення, у суспільствах, де вже існує уряд, верховенство права і соціальний капітал як важливий наслідок верховенства права. Проте, коли спонтанна група стає занадто великою, різні громадські проблеми (наприклад, хто буде обговорювати правила, контролювати вільне рейдерство, запроваджувати у життя норми і под.) стають нездоланими. Каталог правил Елінори Остром щодо ресурсів спільного користування складає культуру з малої «к»: малі правила для малих громад, які ми, як правило, не асоціюємо з великими і важливими культурними системами. Праці на тему спонтанного порядку можуть не враховувати формування норм, що пов'язані з групами більшого масштабу: нації, етно-лінгвістичні групи чи цивілізації. Культури з великої «К» – ісламська, індуїстська, конфуціанська чи християнська, не мають спонтанних коренів.

Матриця з чотирма квадратами на рис. 2 є тільки тахометричною схемою, що змушує замислитись, звідки у сучасних суспільствах виникає соціальний капітал. Погляди людей на те, звідки походять норми кооперації, істотно забарвлені ідеологічними преференціями, на зразок «звідки їм *слід* походити»: традиційні консерватори вважають, що вони повинні походити з релігії та інших джерел а-раціональної ієрархії нижнього лівого квадрату; ліберали, стурбовані функціонуванням «невпійманих ринків», хочуть, щоб вони походили з верхнього лівого квадрату (наприклад, у формі державного регулюючого органу); лібертарії лівого та правого крила сподіваються, що вони походять з будь-якого квадрату спонтанного порядку правого боку. Однак, повинно бути очевидним, що у сучасних суспільствах кожен квадрат містить нетривіальний набір прикладів, і що чотири джерела соціального капіталу взаємодіють один з одним у складний спосіб.

Формальні закони відіграють важливу роль у формуванні неформальних норм (як у випадку законодавства громадянських прав у Сполучених Штатах), тоді як більш-менш ймовірно, що неформальні норми призведуть до створення певних видів політичних інституцій. Релігія залишається важливим джерелом культурних правил, навіть в очевидно світських суспільствах; водночас релігійні правила можуть зазнавати спонтанної еволюції, оскільки вони взаємодіють з даним історичним середовищем суспільства. Розуміння цих взаємовідносин і забезпечення емпіричної мапи джерел фактичних культурних правил – це завдання майбутнього.

Переклала Лілія Шевчук

[1] Diego Gambetta, *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection* (Cambridge: Harvard University Press, 1993), p. 35.

[2] Див., наприклад: Edward C. Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958); та Robert D. Putnam, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (Princeton: Princeton University Press, 1993).

[3] Див. обговорення питання громадянського суспільства в Larry Diamond, «Toward Democratic Consolidation», *Journal of Democracy* 5 (1994): 4-17.

[4] Lyda Judson Hanifan, «The Rural School Community Center», *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 67 (1916): 130-138.

[5] Jane Jacobs, *The Death and Life of Great American Cities* (New York: Vintage, 1961), p. 138.

[6] Glenn Loury, «A Dynamic Theory of Racial Income Differences», in *Women, Minorities, and Employment Discrimination*, ed. P. A. Wallace and A. LeMond (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1977); Ivan H. Light, *Ethnic Enterprise in America* (Berkeley: University of California Press, 1972).

[7] James S. Coleman, «Social Capital in the Creation of Human Capital», *American Journal of Sociology* supplement 94 (1988): S95-S120; Coleman, «The Creation and Destruction of Social Capital: Implications for the Law», *Journal of Law, Ethics, and Public Policy* 3 (1988): 375-404; Putnam, *Making Democracy Work*, 1993; Robert Putnam, «Bowling Alone: America's Declining Social Capital», *Journal of Democracy* 6 (1995): 65-78.

[8] Everett C. Ladd, «The Data Just Don't Show Erosion of America's 'Social Capital'», *Public Perspective* (1996): 4-22; Michael Schudson, «What If Civic Life Didn't Die?» *American Prospect* (1996): 17-20; John Clark, «Shifting Engagements: Lessons from the 'Bowling Alone' Debate», *Hudson Briefing Papers*, no. 196, October 1996.

[9] Як же нам тоді збагнути, чи соціальний капітал даного суспільства зростає чи зменшується? Єдине рішення – покластися більше на друге з двох джерел даних – на дані досліджень довіри та цінностей.

[10] Friedrich A. Hayek, *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism* (Chicago: University of Chicago Press, 1988), p. 5; а також Hayek, *Law, Legislation, and Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1976).

[11] Ronald A. Heiner, «The Origin of Predictable Behavior», *American Economic Review* 73 (1983): 560-595; and Heiner, «Origin of Predictable Behavior: Further Modeling and Applications», *American Economic Review* 75 (1985): 391-396.

[12] Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (New York: Cambridge University Press, 1990).

[13] Для загального огляду, див. Karl-Dieter Opp, «Emergence and Effects of Social Norms — Confrontation of Some Hypotheses of Sociology and Economics», *Kyklos* 32 (1979): 775-801.

[14] Garrett Hardin, «The Tragedy of the Commons», *Science* 162 (1968): 1243-1248.

[15] Чесно кажучи, сам Коуз не назвав це «теореомою Коуза». Ronald H. Coase, «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics* 3 (1960): 1-44. Ця стаття є на сьогодні єдиною статтею офіційних джерел, яку найбільше цитують.

[16] Robert Sugden, «Spontaneous Order», *Journal of Economic Perspectives* 3 (1989): 85-97; Sugden, *The Economics of Rights, Co-operation, and Welfare* (Oxford: Basil Blackwell, 1986).

[17] Власне детальне польове дослідження Еліксона показує, що ранчеро та фермери графства Шаста в Каліфорнії фактично встановили ряд неформальних норм, щоб захистити їх відповідні інтереси, як і передбачував Коуз. Robert Ellickson, *Order Without Law* (Cambridge: Harvard University Press, 1991, pp. 143ff., 192).

[18] Elinor Ostrom, *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990).

Сеймур Мартін Ліпсет, Габріель Салман Ленц

Корупція, культура і ринки

Загальнопоширений інтерес до соціальних атрибутів демократії й економічного розвитку викликав появу великої кількості наукових праць і статей, що охоплюють такі теми як розмір, джерела і наслідки корупції. Ця стаття прагне інтегрувати теоретичний та емпіричний аналіз корупції. На основі міжкультурної і транс-історичної дискусії на тему корупції, вона подає деякі емпіричні знахідки дослідницьких праць. Стаття також прагне інтегрувати ці знахідки та деякі первинні дослідження за двома теоретичними схемами: схема засобів і цілей школи Роберта Мертона та партикулярні припущення за Едвардом Бенфілдом.

Що таке корупція? Студенти, що вивчають цей предмет, дають різні визначення. Як писав Арнольд Гайденгаймер у «Політичній корупції», слово «корупція» має історію винятково різних значень і конотацій» [1]. Політологи і філософи наголошують на її присутності у політиці чи державі як зусиль щодо забезпечення багатства чи влади через незаконні засоби, тобто як приватної наживи за рахунок громадськості.

Корупція була всюдисущою у складних суспільствах, починаючи від Єгипту, Ізраїлю, Риму та Греції і до сьогодні. Диктаторська і демократична політика, феодальна, капіталістична та соціалістична економіки, християнська, мусульманська, індуїстська та буддистська культури – усі вони зазнавали корупції, проте, звісно, не рівною мірою. Всюдисущність, постійна присутність та рецидивність корупції означає, що її не можна трактувати як дисфункцію, яку можна виправити спрямованими людськими діями. Дослідження і вивчення повинні спробувати пояснити, чому корупція проявлялася сильніше у певні періоди, певних місцях чи певній культурі.

Донедавна емпіричні дослідження у цій галузі стосувалися, головним чином, реальних прикладів. Однак, у відповідь на зростаючу потребу мультинаціональних компаній, консультаційні фірми розробили декілька індексів корупції, трансформуючи вивчення корупції і дозволяючи соціологам випробувати певну кількість гіпотез як щодо її причин, так і наслідків.

Одним з індикаторів політичної корупції, що набув загального поширення, є Індекс

сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index CPI) від організації Трансперансі Інтернешенл (Transperancy International). Таблиця 1 містить перелік вісімдесяти п'яти країн, починаючи з найменш і закінчуючи найбільш корумпованими державами.

Табл. 1. Індекс сприйняття корупції 1998

1. Данія	23. Ботсвана	46. Бразилія	69. Болівія
2. Фінляндія	24. Іспанія	47. Білорусь	70. Україна
3. Швеція	25. Японія	48. Словацька	71. Латвія
4. Нова Зеландія	26. Естонія	Респ.	72. Пакистан
5. Ісландія	27. Коста Ріка	49. Ямайка	73. Уганда
6. Канада	28. Бельгія	50. Марокко	74. Кенія
7. Сінгапур	29. Малайзія	51. Ель Сальвадор	75. В'єтнам
8. Нідерланди	30. Намібія	52. Китай	76. Росія
9. Норвегія	31. Тайвань	53. Замбія	77. Еквадор
10. Швейцарія	32. Південна Африка	54. Туреччина	78. Венесуела
11. Австралія	33. Угорщина	55. Гана	79. Колумбія
12. Люксембург	34. Маврикій	56. Мексика	80. Індонезія
13. Великобританія	35. Туніс	57. Філіппіни	81. Нігерія
14. Ірландія	36. Греція	58. Сенегал	82. Танзанія
15. Німеччина	37. Чеська Респ.	59. Берег Слонової Кістки	83. Гондурас
16. Гонконг	38. Йордан	60. Гватемала	84. Парагвай
17. Австралія	39. Італія	61. Аргентина	85. Камерун
18. Сполучені Штати	40. Польща	62. Нікарагуа	
19. Ізраїль	41. Перу	63. Румунія	
20. Чилі	42. Уругвай	64. Таїланд	
21. Франція	43. Південна Корея	65. Югославія	
	44. Зімбабве	66. Болгарія	
		67. Єгипет	

22. Португалія	45. Малаві	68. Індія	
----------------	------------	-----------	--

Цей індекс «є «голосуванням голосувань», який сформувався на основі окремих численних досліджень думок експертів та громадськості про рівень корупції у багатьох країнах світу» [\[2\]](#). Він визначає ймовірний індекс корупції для країн, в яких проводяться як мінімум три голосування, а в деяких випадках середній показник виводиться на основі дванадцяти опитувань. Усі джерела використовують однакове визначення корупції як неправильного використання державної влади для приватної вигоди. Індекс усереднює результати опитування, яке розрізняє політичну і адміністративну корупцію, і претендує на загальне сприйняття корупції. Індекс не охоплює проблеми пропорційності – міжсуспільні і внутрішньокультурні відмінності у корупції. Він також не включає вимірювання корупції у приватних організаціях, наприклад, таке явище, як інсайтери (працівники компанії, що продають комерційні таємниці, внутрішню інформацію і под. зацікавленим особам-конкурентам. – Прим. перекл.).

Методологія Індексу піддається сумнівам, оскільки деякі автори припускають, що він має справу з дослідженням ставлення тільки керівництва міжнародних компанії до корупції. Однак, насправді він включає думки представників населення країни. Індекс враховує тільки ті країни, де існують дані принаймні одного дослідження громадськості. У будь-якому випадку, голосування керівництва компаній та експертів корелюється з дослідженнями населення. Індекс розраховується за шкалою від 0 (найменш корумпований) до 10 (найбільш корумпований). На основі Дослідження світових цінностей у 1995 році Рональд Інглгарт вказує на те, що відповіді на запитання про рівень корупції у відповідних країнах корелюються з показниками Індексу.

Основна частина статті зосереджується на зв'язку між цінностями і корупцією. Брак міжнародних кількісних даних про цінності і настанови тривалий час перешкоджав порівняльному вивченню у цій галузі. Однак, Дослідження світових цінностей, що були проведені у 1981-1982, 1990-1993 та 1995-1996 роках, надали соціологам інформацію про настанови і цінності з великою вибіркою населення. У дослідженнях 1995-1996 років зроблено вибірку з понад шістдесяти країн; на жаль, дані ще не доступні для аналізу, проте згодом їх можна буде проаналізувати. Для цієї статті автор використовує дослідження 1990-1993 років, яке проводилося у сорока трьох країнах, де проживало 70% населення світу. Вони включали нації з доходом на душу населення від 399 дол. США на рік і до 30.000 дол. США на рік. Якість вибірки істотно різнилася. Дослідження, що проводилося у деяких, дуже слабо розвинутих країнах та країнах колишнього Советського Союзу, мало диспропорцію на користь міського, письменого населення, що схильне мати погляди, які проявляються у промислових суспільствах [\[3\]](#). Тому ці результати, можливо, недооцінюють рівень міжнародних відмінностей між націями Першого, Другого та Третього світу.

Економіка і корупція

Велика кількість доказів документально підтверджує негативний вплив корупції на багато аспектів економічного розвитку. Дослідження вказують, що вищий рівень корупції суттєво знижує темпи росту ВВП. Аналіз регресії Паоло Мауро виявив, що зниження індексу корупції на 2,4 пункти (за шкалою від 1 до 10) пов'язується з чотиривідсотковим зростанням темпу росту ВВП на душу населення [\[4\]](#). Вплив корупції призводить і до часткового зниження рівня інвестицій. Негативний вплив на інвестиції може спричинитися додатковим ризиком, оскільки корупція включається в розрахунки інвесторів. Корупція може також зменшити економічне зростання через зменшення державних витрат на освіту. Падіння індексу корупції на 2,38 (одне стандартне відхилення) пов'язується зі зростанням витрат уряду на освіту на рівні близько пів процента ВВП [\[5\]](#).

Чому корупція впливає на освіту? Дослідження показує, що уряд, уражений корупцією, витрачає відносно більше коштів на статті, що посилюють здирства [\[6\]](#).

Корумпована державна бюрократія може змістити урядові витрати на ті галузі, в яких вони можуть більш ефективно збирати хабарі. Загалом, складні для управління проекти, як, наприклад, аеропорти чи автошляхи, посилюють шахрайство. Однак, в таких галузях, як освіта, витрати та їх результати є більш очевидними, а тому менш відкритими для корупції.

Інше дослідження пов'язує корупцію з різницею у доходах. Міжнародні дослідження виявили сильний зв'язок між корупцією, нерівністю в доходах та бідністю. Чим нижче країна за індексом корупції, тим більш ймовірно, що вона має високий коефіцієнт Джині, який означає більшу нерівність в доходах. Зростання рівня корупції на 0,78 пункти призводить до вражаючого падіння рівня росту доходів серед бідних – 7,8% на рік [\[7\]](#).

Така змінна, як дохід на душу населення, є найвагомішим показником, що пов'язується з корупцією при порівнянні на міжнародному рівні [\[8\]](#). Багаті і найбільш розвинуті країни мають найменший рівень політичної корупції. Верхні двадцять країн за Індексом сприйняття корупції 1998 року мають дохід на душу населення за купівельною спроможністю на рівні від 17.000 дол. США і більше (див Табл. 1 за показниками корупції), тоді як двадцять найбільш корумпованих країн мають дохід на душу населення на рівні 4.000 дол. США і менше. Серед останніх – менш розвинуті країни та країни колишнього СРСР. Тільки шість західноєвропейських країн не увійшли до першої двадцятки.

Кілька припущень можуть пояснити зв'язок між корупцією і доходом. Більший дохід змінює структуру мотивацій для державних керівників і може знизити корупцію. Ймовірно, що зростання багатства зменшує цінність очікуваної грошової наживи від корупції. Водночас, разом з доходом може зростати суворість покарання (ув'язнення, кримінальна справа, розголос, втрата перспективи майбутнього працевлаштування).

Дані свідчать, що знизити корупцію може і економічний розвиток, оскільки він суттєво і позитивно впливає на розвиток демократії [\[9\]](#). Окрім того, економічний розвиток підвищує рівень освіти, що збільшує шанси виявлення зловживань [\[10\]](#). Ступінь, з яким країна, за показниками зовнішньої торгівлі, інтегрується в світову економіку, повинен корелюватися зі зменшенням рівня корупції. У результаті входження до глобальної спільноти нації та її громадяни стикаються з нормами особистої та ринкової поведінки більш економічно розвинутих країн, а такі групи, як ЄС і НАФТА однією з умов членства вимагають запровадження цих норм.

Культура й інституції

Систематичні міжнародні дослідження про те, яким чином культурні і політичні змінні впливають на можливість розвитку корупції, є відносно новим явищем. Кількісні дані вказують на зв'язок між корупцією і соціальним різноманіттям, етнолінгвістичним поділом та пропорцією різних релігійних традицій серед населення країни. У складному порівняльному дослідженні Даніель Трайзман виявив вагомі свідчення того, що певні культурні й інституційні фактори знизили рівень корупції. Поєднавши ці дані з вивченням факторів, пов'язаних з демократією, він висуває думку, що більша частка населення протестантської віри і британська колоніальна історія – два найвпливовіші фактори, що пов'язуються з низьким рівнем національної корупції; за важливістю вони поступаються тільки ВВП.

Далі в статті описуватимуться можливі механізми, яким чином протестантство впливає на таку поведінку. Щодо британського колоніального походження Трайзман стверджує, що воно тривалий час наголошувало не стільки на владі, скільки на процедурі. Цитуючи Гаррі Екштайна: «процедури для них [британців] – це не просто процедури, це священні ритуали» [\[11\]](#). Готовність суддів та державних діячів слідувати правилам, навіть коли вони загрожують владі, можуть збільшувати шанси виявлення корупції. Британська спадщина може зменшувати корупцію і завдяки позитивному ставленню до демократії.

Два соціологічні підходи можуть пролити світло на зв'язок між культурою і корупцією. Перший походить від засновника соціології Еміля Дюркгайма та його праці, яку потім суттєво переформулював Роберт Мертон. У його книзі «Соціальна теорія та соціальна структура» Мертон подає схему засобів і цілей, що пояснює різновиди порушення норм [\[12\]](#). Другий підхід пов'язаний із сім'єю. Політолог Едвард Бенфілд розвинув цікавий аналіз, за яким сильна орієнтація на сім'ю, як-от у південній частині Італії та Сицилії, допомагає пояснити високий рівень корупції [\[13\]](#). В основі лежить теорія Платона, який вказував на те, що успадковані зв'язки між членами родини, особливо батьків і дітей, тиснуть на них, вимагаючи партикулярних преференцій (непотизм). Бенфілд вказав, що корупція пов'язана із силою сімейних цінностей, зокрема почуттям обов'язку.

Схема засобів і цілей

Теорія Мертона полягала в тому, що корупція – це мотивована поведінка, спричинена соціальним тиском, результатом якого є порушення норм. Він наголошує, що всі соціальні системи встановлюють культурні цілі – завдання, які люди прагнуть виконати, а також ефективні засоби їх досягнення (наприклад, інституціоналізовані норми). За формулюванням Мертона, ті, хто прагнуть досягнути цілей соціально погодженими засобами, є конформістами. Однак, соціальні системи також чинять тиск на тих, хто має обмежений доступ до структури можливостей через расу, етнічне походження чи через брак навиків, капіталу, матеріальних, інших людських ресурсів, і змушують їх прагнути домінуючих цілей – від високого доходу до соціального визнання. Чимало ринків досягнень створюють велику різницю між попитом (цілі та цінності) та пропозицією (засобами). Як результат, багато тих, хто на ранніх етапах виявив, що вони мають обмежений доступ до можливостей, будуть відкидати правила гри і намагатися досягнути успіху нетрадиційними (інноваційними чи кримінальними) засобами. Мертон визначає способи, якими ця аналітична модель допомагає пояснити різновиди порушеної поведінки між вищими та нижчими класами і серед різних етнічних груп Америки – узагальнення задокументовані Деніелем Беллом [\[14\]](#).

Теорія Мертона полягає в тому, що культури, які наголошують на економічному успіху як важливій цілі і, водночас, істотно обмежують доступ до можливостей, будуть мати високий рівень корупції. Ця гіпотеза знайшла підтримку у даних міжнаціонального Дослідження світових цінностей 1990-1993, які підтвердили зв'язок між мотивацією до досягнення цілей та корупцією. Приклади межових ситуацій узгоджуються з аналітичною моделлю. Менш заможні країни з високою мотивацією до досягнення цілей є найбільш корумпованими. Наприклад, Росія, Південна Корея і Туреччина мають за цією шкалою найвищий рівень орієнтації на досягнення цілей. Ці ж країни є поміж найбільш корумпованих.

З іншого боку, як передбачалося моделлю Мертона, країни, що мають відносно низьку мотивацію на досягнення і високий рівень доступу до відповідних засобів, повинні мати відносно низький рівень корупції. Данія, Швеція та Норвегія йдуть першими у переліку. На диво, за нашою шкалою вони найменш орієнтовані на досягнення цілей і також є найменш корумпованими. Можна припустити, що для них конфлікт між засобами і цілями є слабким.

Скандинавський характер поведінки сформований зв'язком між мотивацією на досягнення і структурно диференційованим доступом до можливостей. На диво, шкала досягнення сильно – проте негативно – корелюється з доходом на душу населення. Це створює головоломку: чим багатша країна, тим нижчий рівень мотивації до досягнення. Ці результати можуть, на перший погляд, суперечити культурній теорії Вебера. Однак, розглядаючи вплив релігійних цінностей на економічний розвиток, Вебер передбачав, що позитивний вплив протестантизму буде зменшуватися, як тільки інституціалізується висока продуктивність. Це може наводити на думку, що хоча сучасні багаті нації були колись поміж найбільш мотивованих на досягнення цілей (тобто, перед тим, як вони досягли розвитку);

тепер, як передбачав Джон Адамс (John Adams), їх заможні громадяни спрямовані на досягнення цілей, не пов'язаних з роботою (музика, мистецтво, література), щоб стати, за термінологією Рональда Інглгарта, пост-матеріалістами [15]. З іншого боку, еліта і середній клас у менш розвинутих країнах, усвідомлюючи свій неповноцінний економічний статус, можуть мати вищий рівень мотивації на досягнення.

Для перевірки цієї гіпотези провели аналіз множинної регресії, що пов'язує дані Дослідження світових цінностей 1990 р. з Індексом сприйняття корупції як залежної змінної. Як зауважено, за теоретичним аналізом Мертона глибока корупція вражає країни з високим рівнем орієнтації на досягнення і низьким рівнем доступу до засобів. Фактичний зв'язок є досить міцним і статистично важливим для загального рівня. Зміна показника індексу досягнення країни на 1,1 пункти (одне стандартне відхилення, за шкалою від 1 до 5) дає практично пів пункту зміни показника корупції країни. Рівень прийнятності моделі є високим, пояснюючи значний ступінь варіації корупції. Зв'язок між цими двома змінними залишається сильним і при перевірці за іншими ключовими факторами.

Розроблено численні індекси наявності економічних ресурсів та економічної свободи. Ми використовували, головним чином, Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom IEF) 1997 року, опублікований журналом Wallstreet Journal та фундацією Heritage Foundation. На шкалі від 1 (відсутність свободи) до 5 (повна свобода) можна виміряти, наскільки уряд підтримує вільний ринок. Він включає кілька факторів: свободу володіння приватною власністю, свободу заробляти на життя, свободу вести бізнес, свободу інвестувати власні, зароблені кошти, свободу міжнародної торгівлі, свободу брати участь у ринковій економіці. У регресивному аналізі зміна на 0,75 пункти (одне стандартне відхилення) в Індексі економічної свободи дає півтора пункти зміни показника корумпованості країни.

Аналогічно до Індексу економічної свободи, дохід на душу населення може бути індикатором наявності економічних ресурсів чи навіть рівня економічної задоволеності більшості населення. Тому той факт, що дохід на душу населення тісно пов'язаний з корупцією, підтверджує думку, що наявність інституціалізованих засобів досягнення бажаних кінцевих цілей знижує рівень корупції, підкріплюючи правильність припущення Мертона. Ця модель, що поєднує Індекс економічної свободи 1997 року з доходом на душу населення, значною мірою пояснює варіації корупції. Зв'язок досягнення цілей з корупцією залишається стійким і важливим фактором, якщо перевіряти за пов'язаними з корупцією змінними, як-от дохід на душу населення і відсоток протестантів та мешканців британського походження.

Аморальна сімейність

Друга головна культурна модель, що походить від Платона через Бенфілда, припускає, що корупція значною мірою є вираженням партикуляризму: почуття обов'язку допомагати, забезпечувати ресурсами осіб, яким особисто зобов'язаний, передусім, сім'ю, друзів і членів групи. Непотизм є найбільш видимим проявом. Вірність – це партикулярний обов'язок, що був надзвичайно сильним у докапіталістичних, феодальних суспільствах. Як зазначав Вебер, вірність і ринок є антитетичними. Протилежністю партикуляризму є універсалізм, зобов'язання поводитися з усіма за однаковими стандартами. Ринкові норми виражають універсалізм; тому чистий капіталізм проявляє та підтримується такими цінностями.

Платон два з половиною тисячоліття тому погоджувався, що сімейні зв'язки, особливо між батьками і дітьми, є головними силами, що лежать в основі інституціалізованих соціальних класів та приналежності [16]. Він твердив, що для створення егалітарного суспільства, як-от комуністичного, необхідно обмежувати такі, власне сімейні зв'язки. Діти від самого народження повинні бути відокремленими у громадських інституціях. Платон, звичайно, не міг повірити, що суспільство без сімейних зв'язків здатне вижити, проте його описи вказували на соціальну силу, яку він приписував сім'ї.

Намагаючись зрозуміти первинний ріст капіталізму у протестантській культурі, Вебер зауважив, що доіндустріальні норми у католицьких суспільствах були комунітарними і вимагали, понад усе, щоб суспільство, сім'я та домінуюча каста допомагали менш щасливим. Він вірив, що ці цінності працювали проти появи раціонально орієнтованої ринкової економіки. З іншого боку, наголос на індустріалізації, турбота про самого себе є більш сприятливими для накопичення капіталу. Кальвінізм і протестантське сектантство підкріплювали таку поведінку. Сектанти вірили, що Бог допомагає тим, хто допомагає собі сам. Вебер вказав, що «великим досягненням... етичних та аскетичних сект протестантства стало розірвання кайданів кровних зв'язків (розширеної сім'ї)» [\[17\]](#). Як зауважив Лоренс Гаррісон: «Є свідчення, що розширена сім'я є ефективною інституцією виживання, проте перешкодою розвитку» [\[18\]](#). Солідарність розширеної сім'ї та ворожість до аутсайдерів, які не є членами сім'ї, села чи племені можуть спродувати самообмежену культуру.

Едвард Бенфілд, навчаючись у південній Італії, розвинув цей аналіз у концепцію «аморальної сімейності», тобто у концепцію культури, якій бракує комунітарних цінностей, проте вона сприяє сімейним зв'язкам. Він писав: «У суспільстві з аморальними фамілістами ніхто не переступить межу інтересів групи чи громади, хіба що для власної вигоди» [\[19\]](#). Відданість більшій громаді практично відсутня, як і норми поведінки, що вимагають підтримувати інших. Тому, сімейність є аморальною, вона спричиняє ріст корупції, сприяє відхиленню від норм універсалізму та адекватної оцінки. Прийняте усе, що сприяє інтересам власним і сім'ї. Мафія є крайнім прикладом аморальної сімейності. Бенфілд стверджує, що корупція у південній Італії та відповідних традиційних суспільствах є дуже схожою з мафіозною.

Дослідження світових цінностей 1990 року разом із сукупною статистикою Світового банку надають дані, які ми використовуємо для створення шкали сімейності. Перший показник цієї шкали пов'язаний з беззастережною повагою до батьків, виміряний у відсотках людей, які погоджуються, що незалежно від рис і помилок своїх батьків, особа повинна їх завжди любити і поважати. Другий показник – відсоток людей, які вважають, що розлучення не має оправдання. Третій показник Світового банку – це середній показник дітей на одну жінку.

Нації з високими показниками за цією шкалою були більш схильні до корупції. Знані за своїми сильними сімейними зв'язками, більшість азійських націй є серед більш корумпованих. З іншого боку, скандинави далеко внизу на шкалі сімейності; як уже зазначалося, ці країни розглядаються як найменш корумповані. Регресивний аналіз підтверджує цей зв'язок. Шкала сімейності та індекс сприйняття корупції сильно пов'язані. Зв'язок залишається стійким і при перевірці за показником доходу на душу населення. Модель, яка включає шкалу сімейності, шкалу досягнень та рівність купівельної спроможності, пояснює значні варіації індексу сприйняття корупції.

Іншими словами, цей аналіз підтверджує тезу про аморальну сімейність. В іншій моделі ми додали нову змінну – частку протестантів. Трайсман показав, що цей показник дуже пов'язаний зі сприйняттям корупції. Результат наводить на думку, що сімейність є змінною, розташованою поміж релігією і корупцією. Іншими словами, протестантство частково зменшує корупцію, оскільки асоціюється з індивідуалістичними, несімейними стосунками.

Релігія, культура і корупція

У попередньому обговоренні ми показали, що культурна змінна допомагає пояснити і передбачити рівень корупції. Однак, що пояснює саму культуру? Розгляд цього складного питання виходить далеко за межі цієї статті. Проте, соціологічний консенсус щодо того, що релігія є важливою детермінантою варіацій у великих світських культурах, наводить на кілька корисних думок. Країни, де домінують протестанти, є менш корумпованими, ніж інші. Протестантський релігійний характер є більш сприятливим для поведінки, що дотримується норм. Протестанти, зокрема сектанти, вірять, що люди особисто відповідають за уникнення

гріха, тоді як в інших християнських течіях, особливо в католицькій церкві, наголос робиться на вроджених слабостях людських істот, їх неспроможності уникнути гріха та помилок, і місія церкви полягає у прощенні і захисті. Католицька, англіканська та православна церкви більше схильні приймати людські слабкості, тому що священнослужителі мають повноваження звільняти людину від певного почуття відповідальності. І, як природний наслідок, – більш толерантне ставлення до можливого «гріхопадіння», прийняття людської слабости і припущення, що ніхто не є святим.

З іншого боку, сектантські та євангелістські звичаї радше будуть заохочувати дотримання абсолютних цінностей, виховувати особливу повагу до моральних цінностей. Вони стимулюють послідовників докладати значних зусиль, щоб дотримуватися чеснот, інституціалізувати їх і зменшити, або взагалі знищити вплив злих людей, нечестивих інституцій і практик. Політично вони мають схильність розглядати соціальні та політичні драми як п'єси про моральність – боротьбу Бога з дияволом, – при цьому компроміс навіть не розглядається.

Протестанти зберегли важливі елементи свого євангелістського походження. Більшість сект очікують від дітей практикуючих віруючих суворого дотримання цих практик, і як результат – свідомого, добровільного рішення при досягненні дорослого віку. Деякі вимагають досвіду навернення (повторного народження) як знаку щирої віри. Належне становище в цих групах залежало від праведного життя відповідно до напучувань, що часами були дуже конкретними. У деяких країнах більш аскетичні гілки протестантства підтримувати заходи, що забороняли чи обмежували алкогольні напої та незаконні азартні ігри.

Протестантство сильно пов'язане із сприйняттям корупції. Зв'язок залишається стійким, коли перевіряти за показниками доходу на душу населення, проте дещо слабшим. Це означає, що близько чверті зв'язку між протестантством і індексом сприйняття корупції пов'язана з вищими доходами чи більш високим рівнем економічного розвитку протестантів. З іншого боку, це означає, що 75% зв'язку між протестантством і корупцією може бути результатом культурних факторів.

Аналіз зв'язку між нашою шкалою досягнень та відсотком протестантів у країні збігається з припущенням, що протестанти стають менш орієнтованими на досягнення. Хоча Вебер і наголошував на тому, що протестанти мають схильність бути більш орієнтованими на досягнення, ніж католики чи інші традиціоналісти, це вже може перестати бути актуальним. Тепер, коли більшість протестантських націй є багатими, свідчення вказують на те, що вони змінили свої культурний фокус. Шкала досягнень корелюється негативно з відсотком протестантів у вибраній країні, що означає, що чим більше протестантів, тим нижчий рівень мотивації на досягнення цілей. Це дає нам ще одне обґрунтування очікувати нижчого рівня корупції серед більш протестантських націй у порівнянні з католицькими.

За логікою Мертона, наявність інституціалізованих засобів у багатих суспільствах (у цьому випадку – доступу до економічних ресурсів) також означає нижчий показник корупції у протестантських країнах, які в середньому є більш заможними. У католицьких країнах уряд може обмежувати економічні свободи, тоді як протестантські країни (за деякими окремими винятками, скажімо, Скандинавія) є більше орієнтованими на ринок. Як очікувалося, індекс економічної свободи позитивно корелюється з протестантством, що означає, що чим вищий відсоток протестантів, тим вища свобода.

І нарешті, теза Бенфілда про аморальну сімейність дає більш базові пояснення того, чому католицькі країни є більш корумпованими, ніж протестантські. Загальноприйнято, що католицькі країни є більш комунітарними і сімейними, тоді як протестантські наголошують на індивідуалізмі та розрахунку на самого себе. Дані Дослідження світових цінностей підтримують цю ідею. Шкала сімейності прогнозовано корелюється з протестантством. Як стверджувалося вище, згідно з аналізом, сімейність чи її відсутність є головними змінними,

що містяться між протестантством і корупцією.

Демократія і корупція

Що може знизити корупцію, окрім підвищення продуктивності і модернізації? За відповідями ми можемо заглянути до дискусії Вебера про вплив політично відкритого суспільства на обмежуючу владу держави – про демократію, свободу особистості та верховенство права. Демократія, яка породжує політичну опозицію, свободу преси та незалежне судочинство, сприяє механізмам, що мають потенційну силу зменшувати корупцію. Опозиційні партії зацікавлені виявляти корупцію в уряді для того, щоб перемогти на виборах. У демократичних країнах правляча партія чи уряд, що зазнав невдачі у реформах, можуть програти вибори. З іншого боку, однопартійна держава не має таких мотивуючих чинників. Михайл Горбачов, будучи реформістським комуністом, принаймні двічі публічного озвучив свої побоювання щодо зловживань, які притаманні однопартійній системі. Як комуніст, звичайно, він не захищав багатопартійну систему. Він радше закликав совєтську пресу й інтелігенцію виконувати роль опозиції для виявлення порушень.

Відставка комісарів Євросоюзу у 1999 році за звинуваченнями у шахрайстві, сприянні «своїм» і у поганому управлінні продемонструвала потенціальний очищаючий ефект демократії. Демократично обраний Європейський парламент – добровільне об'єднання політичних партій, національних, регіональних та секторальних інтересів – активно запротестував проти невиборних комісій та їх «середземноморських (корумпованих) практик, що походили з південної, більш католицької Європи» [\[20\]](#). Перемога представницької інституції «показала радикальне зміщення влади від невиборної бюрократії – Комісії – до виборного Європейського парламенту» [\[21\]](#). Аналіз зв'язку між корупцією і демократією широко підтверджує цю гіпотезу. Дані про демократію взяті зі щорічного дослідження Фрідом Хауз про політичні права та громадянські свободи [\[22\]](#). За шкалою від 1 (найбільш вільні) до 7 (найменш вільні) індекс складається з двох частин. Перша – політичні права – включає відповіді на наступні запитання: Чи голова/и держави та представники законодавчого органу обираються шляхом вільних і чесних виборів? Чи громадяни мають право формувати політичні партії чи інші організації? Чи опозиція має вагомий голос? і Чи є реальна можливість для опозиції набути більшої підтримки? Друга частина – громадянські свободи – включає вимірювання свободи та незалежності ЗМІ, свободи висловлювання, зборів, рівності перед законом, доступу до незалежного, недискримінуючого судочинства та захисту проти політичного терору, незаконного ув'язнення і под.

Комбінований індекс демократії Фрідом Хауз (усереднений за обома індексами), проведений упродовж періоду дії індексу 1972-1998 років, істотно корелюється з індексом сприйняття корупції 1998 р. У регресивному аналізі цей комбінований індекс демократії залишається важливим при перевірці за показниками рівності купівельної спроможності на душу населення. Однак, нестандартизований коефіцієнт втрачає майже половину негативної кореляції між демократією та корупцією, коли демократії набувають тенденції ставати більш багатими (а саме, надавати більше доступу до можливостей).

Хоча середній показник Фрідом Хауз може і не бути дуже пов'язаним з корупцією, Трайсман виявив, що кількість послідовних років, коли країна мала демократію, залишалася пов'язаною зі сприйняттям корупції, навіть коли перевіряти за ключовими факторами. Тому, демократія є важливим показником для прогнозування рівня національної корупції. Існують дані, які свідчать, що індикатор громадянських свобод, зокрема верховенство права, є більш важливим, ніж політичні права.

Висновок

Рациональність, зменшення сімейності, прагнення досягати, соціальна мобільність та універсальність – елементи, що характеризують відмінну від традиціоналізму сучасність, – пришвидшили появу розвинутих економік. Вони характеризувалися зниженням сімейності і

впливу цінностей, що підтримували партикулярні системи взаємодопомоги і суперечили функціям ринкової економіки. Місце кастових систем феодального типу, які наголошували на обов'язку та вірності, посіли цінності, що підтримують та виражають логіку ринку.

Сильний наголос азійських країн на груповому обов'язку, особливо щодо сім'ї, який є значно сильнішим у країнах, що найпізніше позбулися феодалізму (скажімо, в Японії), означає високий рівень корупції. За оцінками Трансперансі, більшість східноазійських країн дійсно мають показники корупції, значно вищі середнього. Японія, звичайно, виглядає як великий виняток. Вона має дуже низький рівень злочинності. Така ситуація в Японії пояснюється так: правила і закон порушуються менше, тому що це ганьбить сім'ю чи інших членів групи і принижує чоловічу гідність. Однак, звіти про корупцію у бізнесі та політиці на високому рівні продовжують з'являтися. В Індексі сприйняття корупції 1998 року від Трасперансі Японія займає двадцять п'яту позицію, після Чилі, Португалії, Ботсвани та Еспанії, і тільки трішки вище Коста Ріки, Бельгії, Малайзії, Тайваню і Тунісу.

Усі колишні комуністичні країни, за винятком Угорщини та Чеської Республіки, розташовані далеко нижче медіани. Вони усі, хоча і різною мірою, мають суміш сімейності, статичного комунітаризму, ієрархічної релігійної культури (католицизм, православ'я) і партійного партикуляризму, який призводить до високого рівня корупції. Вони також в основній масі є бідними.

Ми зосередилися на двох поясненнях корупції: схемі засобів і цілей Мертона та сімейності Бенфілда. Мертон та Бенфілд вказують, що неадекватні засоби досягнення визначених цілей і партикулярні норми, властиві для сім'ї, будуть продовжувати впливати на поведінку нації. Якщо раціонально орієнтовані економічні цінності і верховенство права почнуть домінувати у менш розвинених та колишніх комуністичних країнах, і якщо вони сприятимуть розвитку, рівень корупції повинен падати, так, як це сталося у трьох, тепер успішних, орієнтованих на ринок та законопослушних китайських суспільствах: Гонконгу, Тайвані і Сінгапурі.

Щира подяка Яну Жангу (Yang Zhang) та Мередіт Рукер (Meredith Rucker) за дослідницьку роботу. Ми зобов'язані Роберту К. Мертону (Robert K. Merton) за те, що він стимулював до написання цієї статті і за надання конкретних порад.

Переклала Лілія Шевчук

[1] Arnold J. Heidenheimer, *Political Corruption: Readings in Comparative Analysis* (New Brunswick, N.J.: Transaction, 1978), p. 3.

[2] Transparency International, «TI Press Release: 1998 Corruption Perceptions Index», Berlin, 22 September 1998.

[3] World Values Study Group, «World Values Survey Code Book», ICPSR 6160 (Ann Arbor, Mich., August 1994).

[4] Paolo Mauro, «The Effects of Corruption on Growth, Investment, and Government Expenditure: A Cross-Country Analysis», in *Corruption and the Global Economy*, ed. Kimberly Ann Elliot (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1997), p. 91. Див. також: Paolo Mauro, «Corruption and Growth», *Quarterly Journal of Economics* 110, no. 3 (1995). Для більш детального аналізу літератури див. Alberto Ades and Rafael Di Tella, «The Causes and Consequences of Corruption», *IDS Bulletin* 27, no. 2 (1996): 6-10.

[5] Mauro, «Effects», p. 94.

[6] Andrei Shleifer and Robert W. Vishny, «Corruption», *Quarterly Journal of Economics* 109, no. 3 (1993): 599-617.

[7] Sanjeev Gupta, Hamid Davoodi, Rosa Alonso-Terme, «Does Corruption Affect Income

Inequality and Poverty?» IMF Working Papers 98/76 (Washington, D.C.: International Monetary Fund, 1998).

[8] Daniel Treisman, *The Causes of Corruption: A Cross-National Study* (forthcoming, 1998), pp. 22-23.

[9] За свідченнями про зв'язок між демократією і економічним розвитком див.: Seymour Martin Lipset, *Political Man* (Garden City, N.Y: Doubleday, 1960); та Treisman, *Causes of Corruption*.

[10] Treisman, *Causes of Corruption*, p. 6.

[11] Harry Ekstein, *Division and Cohesion in Democracy: Study of Norway* (Princeton: Princeton University Press, 1966), p. 265.

[12] Robert K. Merton, *Social Theory and Social Structure* (1957; reprint, New York: Free Press, 1968), pp. 246-248.

[13] Edward Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society* (Chicago: Free Press, 1958).

[14] Daniel Bell, «Crime As an American Way of Life», *Antioch Review*, Summer 1953, pp. 131-154.

[15] Ronald Inglehart, *The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles Among Western Publics* (Princeton: Princeton University Press, 1977); and Inglehart, *Modernization and Postmodernization* (Princeton: Princeton University Press, 1997).

[16] Plato *Republic* (trans. G. M. Grube, rev. C. D. C. Reeve [Indianapolis: Hackett, 1992], chap. 5).

[17] Max Weber, *The Religion of China* (New York: Macmillan, 1951), p. 237.

[18] Lawrence E. Harrison, *Underdevelopment Is a State of Mind: The Latin American Case* (Cambridge: Center for International Affairs, Harvard University; Lanham, Md.: University Press of America, 1985), p. 7.

[19] Banfield, *Moral Basis*, p. 85.

[20] «A Message for Europe», *Economist*, 20 March 1999, p. 15. The *Economist* висловив надію, що в реформі Європейський Союз «використає більше північний баланс та звичаї Союзу»

[21] «Earthquake in Europe», *Financial Times*, 20 March 1999, p. 10.

[22] Freedom House, *Freedom in the World: The Annual Survey of Political Rights and Civil Liberties, 1996-1997* (New York: Freedom House, 1997).

Барбара Кроссетт

Культура, стаття і права людини

За останнє десятиліття жодна нація не була так втягнута у складну і надзвичайно важливу дискусію про культурну ідентичність, як Сполучені Штати та Канада. У пресі, в університетах, в етнічних громадах і у середовищі основних релігійних організацій склалося відчуття радикальної зміни курсу північноамериканської цивілізації. Инколи її вітають, а инколи її бояться. І цьому не слід дивуватися. За всю історію жодна з країн добровільно, за такий короткий проміжок часу не змінила свій етнічний профіль, як це зробили Сполучені Штати. Варто тільки поглянути на перші голлівудські фільми та телевізійні програми 50-х років (XX ст. – Ред.), щоб побачити відображення ментальності того, що зазвичай називали словом «американський». У всій Америці загалом існувало два типи облич: європейський та

африканський, і на добре чи на зле, але у головах і серцях обох цих типів людей існував один і той же культурний напрямок, який був більше американським і менш схожим на культури їх предків. Однак, на початку XXI століття американські обличчя відображали фактично усі світові етнічні громади, а численні уми і серця рішуче не мають наміру втрачати – і якщо потрібно, то мають намір віднайти – культуру предків. Чи це нас розділяє, чи це робить нас справжньою нацією планети?

Як би це не було, наша мінлива суміш все частіше втягує нас у дебати про більш широке визначення прав людини та зв'язки з культурними основами. Нове середовище також підводить нас до більш поінформованих, ясніших і розважливіших розмірковувань про проблеми прав людини за кордоном. Але, якщо лінгвістичне різноманіття наших попередників не зробило з нас багатомовної нації, то різноманіття культурного походження все ще повинно зробити з нас, включаючи засоби масової інформації, ліпших поціновувачів інших практик, традицій чи мотивів, які з'являються на наших берегах у валізах емігрантів. Так зіштовхуються два імперативи: врятувати основну американську культуру і дати дорогу різним способам життя, не завжди маючи при цьому необхідну інформацію для їх усвідомлення. Тому реакція на культурну практику може бути суперечливою у різних контекстах і місцях – скажімо, в Африці й Афганістані, ставлення до яких є дуже непослідовним.

У Сполучених Штатах ера перегляду співпадає з новою ерою культурної обізнаності за кордоном, що у найгіршому прояві плідить деструктивну етнічність (яка далі підсилюється економічними проблемами та політичною нестабільністю), як це відбувається в Африці, на Балканах та в Індонезії. Водночас, кожен регіон країни зазнає також впливів важливих соціальних змін. Активне утвердження прав жінок матиме довготривалий ефект на традиційні соціальні практики. Зростаюча проблема перенаселення бідних націй світу з кожним роком все більше ставить під загрозу найважливіші ресурси життя – їжу, воду і повітря.

Світ із запізненням виявляє, що жінки та природні ресурси є взаємопов'язаними. У таких країнах, як Бангладеш та Індонезія, більша присутність жінок при владі показала, що можна домогтися зниження темпів народжуваності разом зі зростанням вимог до освіти, прогресивнішими технологіями фермерства та збільшенням інвестицій у сільське господарство. В Африці ЮНІСЕФ (Фонд захисту дітей ООН) виявив в своєму звіті «Стан дітей світу 1999» (State of the World's Children 1999), що матері починають об'єднувати свої голоси з вимогами шкільної освіти, вбачаючи у ній ключ до ліпшого життя своїх дітей і часто для них самих. У Буркіна Фасо, де тільки 9% жінок, старших 15 років, уміють читати, вони сформували двадцять три Асоціації матерів школярів для моніторингу прийняття дівчаток до школи та їх відвідуваності. У Пакистані та Єгипті місцеві громади знайшли спосіб, як готувати учителів для сільських шкіл.

І результати не забарилися: «При 10% рості кількості дівчаток, що пішли до початкової школи, можна очікувати зменшення смертності серед немовлят на 4,1 на кожну тисячу. Такий же показник росту кількості дівчат, що перейшли до середньої школи, дають зменшення ще на 5,6 на кожну тисячу новонароджених. Це конкретно означатиме, наприклад, для Пакистану, що додатковий рік навчання у школі для 1000 дівчаток відверне приблизно 60 смертей немовлят». Отже, для значної кількості традиційних суспільств врахування думки жінок стане важливим культурним поступом.

У час, коли світ культурно ферментується, за останні кілька років інтелектуальні диспути на тему культури та прав людини стали частішими, особливо коли це питання набуло міжнародного значення. Головні міжнародні групи з питань прав людини, які колись сприймалися багатьма урядами як маргінальні, активістські організації, здобули серйозну репутацію за свою юридичну і дослідницьку роботу. Вони активізували міжнародні зустрічі, що тривалий час перебували у сплячці, і зробили їх центром публічних дебатів, успішно

лобіювали створення постійних організацій (як-от Міжнародного кримінального суду) і загалом перейшли у площину формування міжнародної політики. Тепер їх консультують представники Держдепартаменту, запрошують засновувати університетські центри, до них прислухається Рада з міжнародних відносин (Council on Foreign Relations). Проте, ці експерти з питань прав людини, як правило, високоосвічені юристи, є за своєю природою пуристами та універсалістами, які неохочі змінювати принципи, щоб допасувати їх до культурної розмаїтості. Більше того, їх часте наполягання на вищості конкретно визначених громадянських та політичних прав призвело до конфлікту з тими, хто вірить, що економічні та соціальні права ідуть попереду чи, у більш широкому контексті, що культури поза межами західної цивілізації розглядають політику та громадянське суспільство по іншому і змушені пристосовувати власні цінності при визначенні пріоритетів та кодифікації принципів.

Окрім цих суперечностей щодо прав та культур, що ростуть як гриби після дощу, ті, хто висувають аргументи на користь культури і проти міжнародних моделей прав людини, самі підпадають під вогонь розкольників у власному суспільстві. У Південно-східній Азії, наприклад, деякі добре відомі промоутери «азійських цінностей» часто виходять на вулицю для сутичок з силами *reformasi* – ситуація, яку ще кілька років тому ніхто не міг би передбачити. Дисиденти, розлючені складними економічними часами, кажуть, що вони по горло ситі такими азійськими цінностями, які призвели до корупції, кумівства і загальмованого політичного розвитку. У мусульманському світі, де войовничість колись розглядалася як невблаганна, все частіше чути запитання, яке шириться з Північної Африки через Середній Схід і Південну Азію до Тихого океану: хто виступає за Іслам? Плюралізм витає у повітрі, і лунають голоси розколу – як жіночі, так і чоловічі.

Ключова роль жінки

Справді, сьогодні деякі найбільш наполегливі зусилля щодо перегляду та реорганізації суміші релігії, прав та культури були докладені мусульманськими жінками, проте вони не самотні. Напередодні Четвертої конференції ООН з питань жінок в Африці, Азії, Європі, Північній і Південній Америці були організовані численні місцеві та регіональні зустрічі щодо її порядку денного у Пекіні, де проводилися як формальна конференція, так і неофіційні зібрання неурядових організацій. Пристрасні промови і документи, які були представлені регіональними асамблеями різного культурного та географічного походження, включали на диво схожі цілі. На основі Конференції з питань населення та розвитку, що проводилася у Каїрі у 1994 році, жінки роз'яснювали та визначали права, які будуть для них універсальними.

Жінки швидко пройшлися по старих, недоречних і затягнутих проблемах, що стосувалися громадянських чи економічних прав. Вони прагматично говорили про право володіти та успадковувати власність чи про право ведення бізнесу, яке було б захищене рамками закону – це була економічна вимога, поєднана з політичним закликком про більшу кількість жінок в юриспруденції. Жінки також прагнули змін у сімейному праві, що дало б їм рівні права у подружжі чи батьківстві. Вони вимагали права сказати «ні» небажаній дитині чи небажаним сексуальним стосункам, переводячи контроль над власним тілом та репродукцію життя в категорію фундаментальних свобод. Вислів «Права жінок – це права людини» став відомим гаслом. У Пекіні непальська домогосподарка використала кошти зі своїх заощаджень, щоб приїхати до Китаю і змогла зустрітися з фермерами з Танзанії, письменниками з Тегерану і різними мешканцями американських міст. Ці жінки різного походження виявили, що вони мають більше спільного, ніж сподівалися. Повернувшись додому і отримавши підтримку новостворених мереж, багато з цих жінок по новому поглянули на оточуючу культурну ситуацію. Для жінок взаємодія між домінуючою культурою чи етикою і їх щоденним життям не є гіпотетичною темою. Незважаючи на значні політичні й економічні здобутки, жінки в різних частинах світу все ще мають достатньо причин бути особливо чутливими до того, як культура впливає на їх життя. Справді, для великої кількості жінок культурна чутливість – це не інтелектуальна чи соціальна вправа, яку консультанти

навчають на семінарах. Культурні зміни та політичне використання традиційних практик можуть створити неприпустимі, інколи навіть загрозливі ситуації для жінок. За останні два десятиліття жінки середнього класу Ірану, Афганістану й Алжиру виявили, наскільки швидко життя може стати догори дубки, і як в одну мить вони можуть стати безпорадними перед лицем катастрофічних змін.

Домінування чоловіків

У багатьох суспільствах культурні правила беззастережно встановлюються чоловіками, які часто, свідомо чи ні, використовують жінок як символи своїх вірувань чи політики. Якщо змінюються лідери чи політика, так само може змінюватися і культура. Жінкам кажуть, що носити, куди ходити чи куди не ходити, як жити. Хоча сорочка без коміра (із зав'язаною на шиї стрічкою) стала чоловічою уніформою ісламського пієтету серед іранців, а Талібан в Афганістані зобов'язує чоловіків носити бороди стандартної довжини, в обох країнах – одні шиїти, інші суніти – саме життя жінок найбільше регламентоване дрес-кодом та обмежене щодо праці та розваг. Саудівська Аравія потрапляє у ту ж категорію націй, де святість чоловіків вимірюється рівнем видимості частин жіночого тіла і заборон на їх найменші прагнення, наприклад, керувати автомобілем.

Це явище не обмежується консервативними ісламськими культурами. Дівчатам із сект менонітів та амішів у Пенсільванії все ще наказують, згідно з біблійними приписами, не носити штанів, хоча мало хто з них прислухається до цих застережень і їх шанси бути фізично покараними за порушення є мізерними. У Лаосі упродовж багатьох років жінок зобов'язувати носити саронг на державній службі, натомість чоловіки одягалися практично так, як їм хотілося, очевидно, без будь-якого страху втратити свій національний характер. Коли солдати-повстанці, які скинули Мобуту Сесе Секо (Mobutu Sese Seko), увійшли до столиці Заїру Кіншаси у 1997 році, вони наказали жінкам у джинсах забратися геть з вулиці і розмахували своїми багнетами ще принаймні кілька днів. Армії вояків-партизан, ідеології різного замісу, можливо, навіть кутюр'є беруться робити соціальні чи політичні заяви, одягаючи жіноче тіло у той чи інший спосіб.

Жінки, які рідко мають можливість встановлювати релігійні чи соціальні правила, схильні сприймати культуру у більш широкому сенсі, зокрема через релігію, економіку, мистецтво, закони та розваги, а також часто через певні правила соціальної поведінки стосовно громадського життя, сімейних стосунків та місця дитини. Чоловічі культури є, якщо коротко висловлюватися, атмосферою, в якій постійно проживає більшість жінок, з меншою, ніж більшість чоловіків у більшості країнах, кількістю ліній поділу між роботою і домом, кар'єрою і сім'єю.

Більше того, будь-яке культурне середовище може спродувати непередбачувані, ба навіть парадоксальні наслідки для жінок. З точки зору культури вільне суспільство не обов'язково означає краще життя: понад 100 мільйонів бідних, неписьменних жінок Індії, над якими часто чинять насильства і які не можуть уникнути культурного апартеїду каст, можуть це підтвердити. Не завжди звільняє жінок і проживання за умов очевидно толерантної, навіть егалітарної культури. У таких країнах, як Таїланд, де жінки мають значні здобутки в економіці і суспільстві, та Камбоджа, свобода дії може фактично зменшити сексуальне поневолення жінок та дівчат, оскільки проституція, як задоволення потреб та примх, не така вже і шокує.

Процес розуміння всієї складності жіночого життя в контексті різних культур тільки починається, оскільки експерти з розвитку починають зосереджуватися більше на людях, ніж на проектах, як у бідніших країнах півдня, так і у відсталих регіонах багатших націй півночі. Очевидно, що країни ігнорують життя жінок на власний економічний та соціальний ризик.

З цієї точки зору Індія – нація, що прагне досягнути щаблів світових лідерів, має проблеми, про що свідчать її власні експерти з розвитку. Її населення наближається до одного

мільярду, і схоже, що у першій половині XXI століття вона випередить Китай як найбільша за населенням країна. Проте, кількість людей, які проживають у несприятливих умовах, просто вражає. Заледве половина населення Індії є письменною, що власне є необхідним кроком для розвитку продуктивного суспільства; трохи менше третини жінок можуть читати і писати. Більше половини новонароджених не реєструється, що переводить мільйони дітей в офіційне лімбо, при якому їм заборонені базові послуги, оскільки цих дітей офіційно не існує. Окрім того, дослідження розвитку показують, що загальні соціальні показники в Індії тягнуть регіон Південної Азії донизу, до рівня, чи навіть нижче рівня Африки нижче Сахари.

Найгострішими є проблеми на півночі Індії. У своєму звіті «Стан дітей світу 1999» ЮНІСЕФ показує, що у багатьох селах бідного штату Біхар немає жодної письменої жінки. Загалом по країні, знову через показники північних штатів, половина індійських дітей недоїдають, і для кожного п'ятого це спричиняє зупинку розвитку. 20% дітей до 5 років суттєво не досягають потрібної ваги; менше, ніж 30% мають доступ до санітарно-гігієнічних умов – туалету будь-якого виду, зокрема найпримітивнішого, і 20% населення бракує чистої води. Згідно з даними ЮНІСЕФу, Світового банку та інших організацій, якщо жінки не будуть залучені до розвитку на місцевому рівні, найбільш розрекламований середній клас сидітиме на горі все більшої кількості обездолених людей, які вже зараз обчислюються сотнями мільйонів. Із поглибленням різниці рівня життя і зменшенням ресурсів, соціальні бунти можуть бути неминучими.

Обрізання та калічення жінок

Досить складно точно встановити, яким чином нові теорії розвитку з жінкою у центрі, переводяться у площину пріоритетної ролі жінок у будь-якій домінантній культурі. Сьогодні, коли ані фемінізм, ані права людини не є монолітною концепцією з формулами на всі випадки життя, аналіз різних культурних практик вимагає певного релятивізму. Більше того, оскільки жінки і чоловіки неминуче дивляться на свою культуру різними очима, думка жінок тільки ускладнює ситуацію. Чоловіки завжди можуть контролювати культуру, контролюючи владу, від селищного правоохоронця до національного уряду, і вони мають схильність відкидати скарги жінок в ім'я традиції. У багатьох місцях жінки прогресують тільки тоді, коли відомий чоловік – сільський старійшина, суддя верховного суду, президент – змінив своє ставлення.

Ця складність відображається в інтелектуальних баталіях щодо того, що називають терміном жіноче обрізання чи калічення жіночих статевих органів – вибір словесної форми показує обрану позицію щодо цього питання. За логікою Азізи Хусейн (Aziza Hussein), єгипетського експерта з планування сім'ї і засновника Єгипетського товариства із запобігання шкідливих для жінок і дітей практик, еволюція обрізання геніталій виглядає приблизно так.

Перша передумова: ця практика довго служила чоловікам, оскільки вона надавала їм жінок, з якими вони одружуються, до яких вони не мають сексуального інтересу, чи які є непривабливими, і яких вони, водночас, хочуть зробити недоступними для будь-якого іншого чоловіка – така собі безпечна, хоча і пошкоджена частина власності. Наступною була раціоналізація/віра, що з жодною дівчиною чи жінкою, яка не пройшла такої процедури, не можна одружуватися. У дію вступає група підтримки. На цій стадії саме жінки, а не чоловіки, можуть бути тими, хто змушує до такої практики, освячуючи її і надаючи їй повноважень в межах певної культури. Проте, як каже Хусейн, це не заперечує того, що саму процедуру винайшли від імені чоловіків, а жінки воліють радше її уникати. Лікар у шпиталі Каїру сказав мені, що «безглуздо, не кажучи вже, що просто жорстоко і небезпечно, калічити жінку в ім'я знищення бажання». Більше того, вона додала: «Усі імпульси, включаючи сексуальні, зароджуються в мозку».

Коли хтось висловлює аргументи, що обрізання геніталій у жінок (яке часто призводить до повного калічення всієї області геніталій і відповідно до позитивних і

смертельних інфекцій та нетримання) мусить бути традицією, яка чогось варта, бо люди її підтримують, то чий голос ми чуємо? Яких людей? Хусейн стверджує, що в деякий момент культурний аргумент перестає бути вирішальним, і суспільства повинні прийняти рішення на основі науки і медицини – і, можливо, на основі сучасного розуміння сексуальної поведінки людини, оскільки позбавити жінку можливості сексуального збудження та оргазму означає забрати частину її життя.

У грудні 1997 року найвищий суд Єгипту погодився з цим. Запровадивши заборону такої практики в державних лікарнях, що вступала в дію у 1996 році – слід зауважити, що це тільки початок кінця цієї процедури на законодавчому рівні – суд відкинув аргументи деяких ісламських учених про релігійне підґрунтя цієї традиції. «За Шаріатом, обрізання дівчаток не є індивідуальним правом», сказав суд. «Немає нічого в Корані, що це санкціонує».

Однією з непослідовних позицій Заходу щодо прав жінок в ісламському світі є те, що деякі впливові учені й експерти, представники культур, які шукають обґрунтування ритуалам обрізання геніталій в Африці, абсолютно не хочуть замислитись над ситуацією Талібану в Афганістані, де найбільш затяті мусульмани забороняють жінкам ходити до школи та працювати. Не треба дуже далеко ходити – політика США щодо Афганістану практично вичерпалася саме тоді, коли справа підійшла до питання жінок. Знову питання: «А чий голоси ми чуємо?» Відповідь (у цьому випадку) – це не чоловіки, а жінки середнього класу, які здатні чітко висловлювати свої думки, і проживають в Кабулі та кількох урбанізованих центрах. Проте серед них немає сільських жінок.

Де ж тут наша культурна чутливість? Радикальне поліпшення життя афганських жінок було відхилено феміністичним абсолютизмом, сміливо проголошеним Гіларі Родхем Клінтон та Державним Секретарем Мадлен Олбрайт: або Талібан визнає права жінок, або не буде більше ніякого дипломатичного визнання чи допомоги. Талібан, який почув це послання Заходу від багатьох офіційних осіб (зокрема від Емми Боніно, від імені Європейського Союзу, та Кароль Белламі, виконавчого директора ЮНІСЕФ), спробував розбудувати систему освіти Афганістану з врахуванням ісламських принципів та консервативного бачення мусульманської культури. Система передбачала нові інститути для підготовки учителів та окремі школи для хлопчиків і дівчаток. У деяких регіонах країни Талібан дозволив домашні школи для дівчаток, які б працювали з мінімальним втручанням або взагалі без нього. У деяких селах дівчатка тепер мають більше шансів отримати базову освіту, ніж коли сварлива коаліція «священних воїнів» правила країною і тримала її в стані громадянської війни упродовж майже десяти років. Ці «священні воїни», моджахеди, які розбили совєтську армію, мали тоді американську та європейську підтримку.

Приклад Бутану

Приклад Бутану звужує дебати про культуру та права людини до найбільш ізотеричних, проте корисних для використання прикладів. Маленьке королівство Бутан у Гімалаях, на межі між Китаєм та Індією, є останнім у своєму культурному племені – це тибетська тантрична монархія, яка колись включала Ладак, Сіккім і власне Тибет. Починаючи з середини 70-х років, коли прем'єр-міністр Індіра Ганді та її служба розвідки зруйнували буддистську монархію Сіккіму та розробили план розвалу країни і її поглинання Індією, і до кінця 1980-х років, коли етнічні непальці, головним чином індуси, зазнали такого ж знищення, виглядало, що те саме буде зроблено з Бутаном. Буддистська еліта Бутану запанікувала. Вони не мали змоги патрулювати довгий наземний кордон з Індією, який нелегально перетинали етнічні непальці.

Тоді бутанці запровадили політику культурного насадження. Бути бутанцем означало носити певний національний костюм, будувати будинки у певному стилі та визнавати буддистського монарха. Бутанські непальці були справедливо обурені, і, замість того, щоб примиритися з бутанським королем Джігме Сінг'є Вангчук (Jigme Singye Wangchuck) – далеко не позбавленим такту чоловіком, – вони втягнулися у широкий продемократичний

рух, який охопив і Непал. Багатьох бутанських непальців, підбурених загонами радикальних студентів з цілої Азії, переконали в необхідності приєднатися до заколоту проти монарха. Пізніше, утікаючи з Бутану до таборів біженців в Непалі через Індію, яка не зробила нічого, щоб зупинити кампанію, бутанські непальці створили неприпустиму міждержавну репутацію Бутану, яка діє і сьогодні. Використовуючи сумнівні дані з власне непальських джерел, такі організації, як Фрідом Хауз настійливо відносить Бутан до дуже низьких за рівнем громадянських та людських прав націй, хоча за показниками розвитку, за оцінками агентств ООН, країна випереджує більшість своїх сусідів.

Західні організації з прав людини спочатку були переконані, що гімалайська етнічна чистка була на підході. Оскільки Індія наполягла на контролі зовнішньої політики Бутану, країни Заходу не були представлені в ізолюваному буддистському королівстві і вдалися до дипломатів у столиці Непалу Катманду, які, у свою чергу, перебували під впливом непальських груп за права людини чи під впливом іноземних організацій з представництвами у Непалі. Ці організації, які часто, на жаль, невинувато отримували заборону на в'їзд до Бутану, описували ситуацію як боротьбу демократичних сил проти абсолютної тиранії.

З іншого боку, бутанці бачили це як останню спробу зберегти культуру, яка опинилася під загрозою. Минули роки, поки основні міжнародні правозахисні організації визнали історію короля Бутану більш ближчою до правди, ніж страшні казки, які розказували його вороги, і які при цьому розглядали Бутан як велику незаселену смугу родючої гімалайської землі, куди міг би зручно переселитися надлишок населення Непалу. За незрозумілих причин, групи людей на Заході, які підтримували претензію Далай Лами на Тибет, водночас мовчали про факт культурного винищення Бутану. Питання залишилося невирішеним, і багато бутанців є збентеженими і розлюченими. «Чого ви врешті-решт від нас хочете?» – вигукнув якимось роздратований бутанський офіційний представник, коли я спитала його щодо звітів про жорстоке поводження з непальцями на його території. Хороше запитання.

Питання Тамілу, Східного Тімору і Кашміру

Терени, на яких взаємодіють культурні цінності та права людини, часто приховують «піхотні міни». Головними цілями груп, що представляють окремі інтереси, не завжди є дотримання прав людини; вони навчилися маніпулювати медіа і законодавством, успішно переводячи причини в одновимірну площину. В епоху надміру інформації, історії, що пробиваються на слюзу, не завжди ретельно перевіряють.

Уряду Шрі-Ланки на чолі з сингалами і з більшістю буддистів роками доводилося захищатися від настійливої пропаганди етнічних тамільців за кордоном щодо певного роду геноциду, від якого потерпає їх громада. За кордоном тамільці, як індуїсти, так і християни, мали беззвідмовний притулок, який використовувався, за словами уряду Шрі-Ланки, з єдиною метою збору коштів та зброї для особливо жорстокої організації, відомої як Армія визволення Таміл Елама (Таміл Елам – це назва області на північному сході Шрі-Ланки, яку вони мають намір відрізати для власної вітчизни). Інші тамільці, розділені історією і кастами, які домінували над чайними плантаціями острова в центральних горах, не підтримували їх. Врешті світ побачив жорстокість Тигрів Тамілу і тепер у Сполучених Штатах їх зачислено до переліку терористичних організацій. Однак, через багаторічне цілковите ігнорування подій у Шрі-Ланці, незважаючи на їх детальне висвітлення у пресі, представники Заходу говорили тільки частину правди про країну, або робили припущення, далекі від реальності.

Хибне уявлення заохочувалося також Індією, яка упродовж років допомагала тамільським партизанам зброєю та вишколом у боротьбі проти уряду Шрі-Ланки – принаймні допоки тамільці не скерували зброю на загони індійських миротворців, не спробували повернути назад курс Нового Делі і фактично убили (як вірять у Новому Делі) Раджива Ганді, колишнього прем'єр-міністра, який скерував майже 50.000 індійських солдат до взятого в облогу острова. Також були безжально убиті визначні шріланкійці, серед них

Нілан Тіручелвам (Neelan Tiruchelvam), провідний тамільський посередник та визнаний міжнародною спільнотою конституціоналіст, який працював над планом автономії тамільської області, що Тигри вважали недостатньо радикальним.

Суть конфлікту на Шрі-Ланці була і залишається політичною, економічною чи навіть ідеологічною, а не виключно етнічною та релігійною. Однак, культура дійсно відіграє важливу роль як у Східному Тиморі, так і у Кашмірі. У Східному Тиморі поєднання натхненного португальцями католицизму з тубільними релігійними та етнічними відмінностями мусульманської Яви, присутність військових сил Індонезії, в яких домінують солдати за походженням з Яви та поселенці з інших етнічних громад, особливо буги з Південної Сулавесі, спричиняють фундаментальні проблеми, навіть без жорстокості політики.

У Кашмірі, за який Пакистан та Індія воюють з 1947 року, люди також етнічно і мовно розділені, і у них немає домівки в їх власній країні. Кашмірці є мусульманами, проте вони мають дуже мало спільного з мусульманами Індії чи більшої частини Пакистану, і їх проблеми десятилітньої війни з індуїстською Індією в долині Кашміру є не тільки релігійними, а радше культурними і політичними.

Як Східний Тимор, так і Кашмір розглядаються ООН як території, за які ведуться суперечки. Проте тиморці, за потужної підтримки католиків та європейських організацій, що підтримали революційні групи в інших португальських колоніях (зокрема в Мозамбіку та Анголі), набули високого статусу. З іншого боку, коли Індія маршем увійшла до португальського району Гоа і анексувала його без жодного натяку на демократичний ритуал, Індонезію зробили парією.

Висновок

Нещодавно ця проблематична роль культурних аспектів виявилася в контроверсійному житті гватемальського нобелівського лауреата Рігоберти Менчу. Учені та журналісти-дослідники кажуть, що її дитинство та юність, хоча й складні, проте не були аж такі убогі і трагічні, як це зображалося. Також схоже, що культурні стереотипи відіграли суттєве значення у створенні непереборного образу бідної гватемальської індіанської дівчинки, відданої на поталу безсердечної «європейської» військової диктатури. Цей образ зробив її культурною іконою і використав її як образ тубільного населення всього регіону. Навіть зараз дехто твердить, що такий надмірний культурний символізм є більш важливим, ніж реальні факти.

Учені, журналісти, правозахисні організації – а також історія – вимагають вищих стандартів. Часто спосіб, у який американці трактують складні етнічні конфлікти за кордоном (чи політичні конфлікти в етнічній пастці), вказує на те, що наша культурна чутливість зупиняється «на краю води». Іронічно кажучи, кампанії, озброєні найкращими намірами, часто-густо є поверховими чи погано поінформованими, а також політично мотивованими як лідерами країн, як і їх двійниками у віддалених суспільствах.

Повинен існувати значущий зв'язок між нашою системою цінностей, включаючи важливість, яку ми надаємо чесності і правді, що незабарвлена ідеологією, і нашою зовнішньою політикою. Адже центральні елементи тієї системи цінностей, яка своїм корінням сягає в західні і європейські культури, набули універсальності у Декларації прав людини Організації Об'єднаних Націй.

Переклала Лілія Шевчук

Майкл Фербенкс

Змінюючи свідомість нації: елементи процесу формування добробуту

Вступ: звинувачення корови за відсутність добробуту

Компанія «Монітор» на замовлення уряду та лідерів приватного сектору Колумбії вивчала ситуацію і надавала рекомендації щодо того, як виробники шкіри цієї країни Андів могли стати більш успішними за рахунок експорту до Сполучених Штатів. Ми почали з Нью-Йорку, щоб знайти покупців шкіряних сумок з усього світу, і провели інтерв'ю з представниками 2.000 роздрібних підприємств в різних куточках Сполучених Штатів. Дані були складні, проте звузилися до одного, досить чіткого твердження. Ціни на колумбійські сумки є занадто високими, а їх якість занадто низькою.

Ми повернулися до Колумбії, щоб спитати виробників, що знижує якість їх продукції та змушує встановлювати такі високі ціни. Вони сказали нам: «No es nuestra culpa» – це не наша вина. Вони сказали, що це вина місцевих чинбарів, які постачають їх шкірою. Виробництво шкіри захищене 15% ввізним митом, встановленим колумбійським урядом, що робить ціну на конкуруючу шкіру з Аргентини занадто високою.

Ми поїхали у сільську місцевість, до власників чинбарень. Шкіряні підприємства забруднюють навколишні ґрунти та воду шкідливими хімікатами. Власники радісно відповіли на наше запитання: «Це не наша вина. Це вина *mataderos* – бойні. Вони постачають низькоякісну шкіру чинбарям, тому що можуть продати м'ясо корови за більші гроші з меншими зусиллями. Вони мало переймаються тим, що можуть пошкодити шкіру».

Ми заїхали у *campo* і знайшли бойню із ковбоями, різниками та керівниками, які тримали секундоміри. Ми запитали їх те саме, і вони пояснили, що це не їхня вина, а вина господарів ранчо. «Ви знаєте, – сказали вони, – деякі з фермерів надмірно таврують своїх корів, намагаючись не дозволити злодіям, деякі з яких захищають наркобаронів, їх викрадати». Велике тавро нищить шкіру.

Ми нарешті добралися до ранчо далеко від столиці. Ми досягли кінця нашого пошуку, оскільки більше не було з ким говорити. Фермери говорили швидкою місцевою говіркою. Вони сказали нам, що ця проблема – не їх вина. «No es nuestra culpa, – сказали вони. – Es la culpa de la vasa». Це вина корови. Корови тупі, як вони пояснили. Вони труть свою шкіру об колючий дріт, що почухатися та відігнати кусючих мух цього регіону.

Ми пройшли довгий шлях, клацали по клавіатурі наших ноутбуків на дорогах, схожих на пральну дошку, і ходили у наших черевиках по в'їдливій долівці шкіряних підприємств та по багнюці. Ми дізналися, що колумбійські виробники сумок не можуть конкурувати за привабливий американський ринок, тому що у них тупі корови.

Численні інтерпретації проблеми

Існує чимало способів розглянути проблеми, з якими стикнулися наші друзі у Колумбії. Уявіть пояснення макроекономіста цієї історії з «виною корови»: він може ліквідувати мито та «дати змогу ринку досягнути нової рівноваги». Неурядові організації могли б попрацювати над тим, щоб поліпшити колючу огорожу, а консультанти з бізнес-стратегії могли б дослідити та сегментувати споживчий ринок. Соціологи могли би сказати, що «рівень міжособистісної довіри» в громаді є дуже низьким. Антрополог міг би сказати, що вони просто перебувають «на іншій стадії економічного розвитку» і їх слід залишити в спокої, щоб вони прогресували у природний спосіб.

Різні інтерпретації нашого досвіду з Колумбії проливають світло на різні інтерпретації перешкод на шляху створення добробуту. Добробут, врешті-решт, складно визначити. Так

само, як різні люди розглядають історію корови у різному світлі, існують різні погляди на те, що таке добробут і як його створювати. Щоб детальніше це розглянути, я розділю добробут на окремі складові, поясню, чому добробут є важливим, і запропоную елементи процесу змін для формування добробуту.

Що таке добробут?

Добробут – це здатність окремих осіб, груп чи нації забезпечувати захист, їжу та інші матеріальні блага, щоб надати людям можливість добре жити [\[1\]](#), відповідно до їх власного визначення. Добробут допомагає створювати простір в серцях та умах людей, і вони можуть провадити здорове емоційне та духовне життя, відповідно до власних переваг, необтяжені щоденними турботами про матеріальні блага, які необхідні їм для виживання.

Ми думаємо про добробут як про потік та фонди. Багато економістів розглядають це як потік доходу: спроможність особи купувати набір товарів чи отримувати цінність, створену кимось іншим. Ми використовуємо осучаснене поняття про дохід, яке називається «купівельна спроможність» [\[2\]](#). Наприклад, дохід на душу населення у Румунії складає 1.350 дол. США, проте їх купівельна спроможність складає майже 3.500 дол. США, тому що вартість багатьох речей є нижчою, ніж на світовому ринку.

Добробут також означає сприятливе середовище, що підвищує продуктивність. Тому, ми можемо розглядати добробут як певні фонди [\[3\]](#). Я перелічу сім типів фондів чи капіталу, останні чотири з яких складають соціальний капітал:

1. Природні багатства, такі як розташування, підземні запаси, ліси, береги та клімат.
2. Фінансові ресурси нації, такі як заощадження та міжнародні резерви.
3. Капітал, створений людьми, такий як будинки, мости, дороги та телекомунікації.
4. Інституційний капітал, такий як юридичний захист матеріальної та нематеріальної власності, ефективні урядові структури та фірми, що максимізують цінність для акціонерів, виплачують премії і навчають робітників.
5. Освітні та наукові ресурси, такі як міжнародні патенти, університети, можливість «розумового котла».
6. Людський капітал, який поєднує уміння, знання, можливості.
7. Культурний капітал, який означає не тільки очевидні вияви культури, такі як музика, мова та ритуальні традиції, але і настанови і цінності, які пов'язані з інноваціями.

Відхід від концептуалізації добробуту як простого потоку доходу на душу населення, дає змогу розглянути більш широко системи і рішення щодо інвестицій в середовище, що є багатшим, створює більше можливостей, є «високопродуктивним» [\[4\]](#). Нобелівський лауреат Амарт'я Сен (Amartya Sen) каже, що «перевага погляду (на добробут – прим. перекл.) як на фонди у кращому уявленні про здатність нації продукувати речі в майбутньому» [\[5\]](#).

Чому добробут має значення?

Ми знаємо, що люди в усьому світі мають надзвичайно різну купівельну спроможність і країни у різних пропорціях володіють запасами багатства. Відповідно до Томаса Соуела, «нам доведеться стикнутися з найбільш жакливим фактом столітньої соціальної історії, – глибокою відмінністю у продуктивності різних людей і економічними й іншими наслідками такої різниці» [\[6\]](#). Останні звіти Світового банку вказують на те, що стандарти життя в багатьох регіонах Африки, Латинської Америки та Азії загрожені зниженням продуктивності.

Існує тісний зв'язок між бідністю та недоїданням: мускульна маса, зупинка в розвитку, підвищена чутливість до інфекцій та порушення когнітивної здатності у дітей. 84% усіх дітей світу живуть у бідності, яка оцінюється у розмірі менше двох доларів щоденного

доходу на душу населення. Більшість усіх немовлят світу народжуються у бідності. Тривалість життя, письменність, питна вода та смертність серед новонароджених корелюються з продуктивністю і добробутом нації. У країнах з низьким доходом у 1990 році 607 на кожні 100.000 жінок помирали при пологах, тоді як у розвинутих економіках помирали тільки 11 на кожні 100.000 [\[7\]](#).

Проте, бідність є глибшою, ніж показує статистика. Бідність знищує прагнення, надію та щастя. Це та бідність, яку ти не можеш виміряти, проте гостро відчуваєш. Існує багато праць про взаємозв'язок між вищим доходом і продуктивним ставленням до влади, толеруванням інших та підтримкою громадянських свобод, відкритості до іноземців, позитивними стосунками з підлеглими, самооцінкою, почуттям особистої компетенції, намірами брати участь у громадських і національних справах, міжособистісною довірою та задоволенням власним життям. Як писав учасник симпозіуму Рональд Інглгарт, вищий рівень самоусвідомлення як об'єктивного, так і суб'єктивного благополуччя пов'язаний з вищим рівнем національного процвітання [\[8\]](#).

Як ми повинні говорити про вірування і добробут?

У кожному суспільстві існують групи людей з різними уявленнями про те, що таке добробут і як він створюється. Визначення та розуміння цього є основою змін. У праці «Оранка моря – зміцнення прихованих джерел росту у світі, що розвивається» ми разом із Стейс Ліндсі розробили кілька принципів, які пов'язані з ментальними моделями [\[9\]](#):

- Ментальна модель складається з конкретних та специфічних вірувань, висновків та цілей, що походять від першої особи. Це ментальна мапа того, як працює світ [\[10\]](#).
- Існує набір вірувань і настанов, що є або про-інноваційними і створюють умови для добробуту, або анти-інноваційними [\[11\]](#). Ці вірування формують ментальну модель.
- Ментальна модель може бути визначена і протестована через специфічне, чітко визначене завдання. Нобелівський лауреат Дуглас Норт пише, що людські істоти використовують «як... ментальні моделі, так і інституції», щоб сформулювати ефективну економіку» [\[12\]](#).
- Нарешті, ментальні моделі можуть змінюватися. Хоча культура передбачає передачу значень від одного покоління до іншого [\[13\]](#), проте ймовірно, що це не є генетичним процесом [\[14\]](#).

Алекс Інклз пропонує, що у цілому світі існує загальна конвергенція дій та вірувань. Він стверджує, що «існують свідчення сильної тенденції руху нації у напрямку все більшого використання режимів продуктивності на основі автоматизації праці, що, в свою чергу, ґрунтується на технології та прикладній науці». Він пропонує, що така нова організація праці створює нові інституційні моделі і нові ролі для людей, а також «насаджує... нові настанови і цінності» [\[15\]](#).

Йозеф Штігліц, колишній головний економіст Світового банку, пише, що «розвиток є трансформацією суспільства, рух від традиційних стосунків, традиційного способу мислення, традиційних способів організації охорони здоров'я та освіти, традиційних методів виробництва до сучасних» [\[16\]](#).

Якщо такі визначні особистості у цьому переконані, тоді ж чому програма дій урядів і міжнародних організацій нехтує дослідженнями ментальних моделей? Чому існує так мало формальних національних чи регіональних процесів змін, які спрямовані на зміну способу мислення? Яку позицію в цьому питанні займають найголовніші світові організації з розвитку? Чи вони обмежені браком обізнаності, недосконалістю знаряддя, недостатністю внутрішнього консенсусу, політичною коректністю до акціонерів та преси, державними бар'єрами чи власним способом мислення? Навіть Пол Кругман, один з найвпливовіших сучасних економістів, визнає, що «економісти вирізняються вражаючою грубістю у своїх поглядах на особистість та її мотивації. ... економісти мають погану славу з огляду на повну

відсутність їх інтересу до того, як люди насправді почуваються чи що вони думають» [\[17\]](#).

Після п'яти десятиліть назагал розпачливо повільного розвитку, ментальні моделі можуть запропонувати ліпший шлях до розуміння та підходи до проблеми бідності. Організатор симпозіуму Лоренс Гаррісон пропонує, що цей тип зміни буде важким, оскільки «він вимагає здатності до об'єктивної інтроспективи та застосування внутрішніх факторів, що стосуються найбільш чутливих питань самовизначення і самоповаги» [\[18\]](#). Інклз погоджується, що інтроспектива є важливою: «якщо нація наголошує на тривалому процесі самоаналізу, це ознака її сучасності. ... [сучасна нація] є самокорегуючою» [\[19\]](#).

Ми, як практики, постійно замислюємося, чи потенційні клієнти – нації, які просять допомоги у покращенні їх економік, можуть розвинути більшу здатність до самокорегування. Щоб відповісти їм, ми повинні зробити перший з численних кроків до процесу змін і спитати: якою є модель нації для формування добробуту?

Елементи процесу змін

Зміна – це грузький процес, і він ніколи не буде чітко визначеною послідовністю. Окрім того, люди, які прагнуть змінитися, будуть змушені мати схему, яку вони підтримують, і знати компоненти, які необхідні для змін, а також мати широкий набір умінь і знань у різних галузях.

Лідери націй як державного, так і приватного секторів запрошують нас допомогти їм поліпшити їх економіки, особливо конкурентоспроможність в експортуванні товарів. За останні десятиліття ми навчилися, що макроекономічні рецепти, які розроблені для політичного та інтелектуального капіталу Північної Америки та Європи, є недостатніми. Хоча методології є складними і черпають натхнення в різних інтелектуальних сферах, я скорочу їх до десяти критичних елементів і використаю приклади з нашої роботи у кількох країнах. У цій частині я зосереджуся на перших п'яти кроках, оскільки вони створюють умови для розуміння наступних кроків, від шостого до десятого [\[20\]](#).

Декодування існуючої стратегії добробуту

Більшість націй, які не створюють багатства швидкими темпами, мають багато спільного. Наші дані свідчать, що вони надмірно покладаються на природні ресурси, включаючи дешеву робочу силу, вони вірять у просту перевагу клімату, розташування і сприяння уряду [\[21\]](#). З огляду на те, вони часто не розвивають здатності виробляти диференційовані товари та послуги, що створюють більшу цінність для вимогливих споживачів, які хочуть платити більше грошей за ці товари. Зосереджуючись на цих перевагах, які легко скопіювати, на цих нижчих формах капіталу вони конкурують виключно на основі ціни, що має тенденцію знижувати заробітну плату. Утримання заробітної плати на низькому рівні показує, яка країна буде залишатися бідною найдовше. Це експорт на основі бідності, а не на основі створення багатства. Спроможність нації створювати цінності, як цінові, так і не-цінові, для споживачів в країні та поза її межами є саме тим, що визначає її продуктивність, і тому добробут [\[22\]](#).

Країни, які вважаються багатими на природні ресурси, часто насправді не є багатими. Венесуела має територію, що дорівнює штату Техас, з великою площею лісів, запасами нафти, красивими пляжами та сумішшю тубільних груп і народів з Іспанії, Німеччини, Італії та Середнього Сходу. Багато людей вірять, що Венесуела є потенційно найбагатшою нацією Латинської Америки. Однак, у середині 1970-х років купівельна спроможність середнього громадянина країни знизилася. Якщо взяти прибуток від нафти 1997 року в розмірі 14 мільярдів дол. США і поділити його на населення в 21 мільйонів осіб, то виявиться, що нафтовий дохід становить менше двох доларів у день на одного громадянина. Більше того, ці прибутки ніколи не розподіляються рівномірно: Венесуела має найвищі темпи зростання рівня бідності на континенті. Понад 90% експорту країни складають необроблені природні ресурси. Наші дослідження показують, що чим більше країна експортує природних ресурсів,

тим менше добробуту для пересічного громадянина вона створює.

Розгляд семи форм капіталу, згаданого вище, вказує на той факт, що Венесуела володіє природними багатствами, і коли ціни на основні предмети торгівлі є високими, країна тимчасово стає фінансово багатою. Однак, країна має застарілу транспортну та комунікаційну інфраструктуру, що була на рівні тільки наприкінці 1970-х років, урядові інституції, які є неефективними та корумпованими, та університети приватного сектору, що не створюють капіталу знань. Щодо людського капіталу, Венесуела має найнижчий рівень початкової та середньої освіти на континенті. І нарешті, деякі цінності та настанови венесуельців є анти-інноваційними та чинять опір прогресу. Наприклад, довіра та повага до національних лідерів є найнижчою, яку ми де-небудь зафіксували. Венесуела стала жертвою власного фальшивого успіху, надміру її природних багатств та її неспроможности навчитися приймати складне рішення та запроваджувати щось нове.

Створення відчуття терміновості

Деякі нації готові до змін, а інші – ні. Те, що створює надзвичайну терміновість для одних людей, не створює достатньої терміновості для інших. Почуття терміновості виникає тоді, коли існує різниця між очікуваннями і реальністю. Очікування є поінформованими та розподіляються з огляду на знання про зовнішні події і відчуття мети.

Я знаю одну африканську країну, яка є менш відкритою до змін, ніж повинна. Ця нація є однією з найбільших боржників на душу населення в світі. Їй надавали чи позичали 8 мільярдів доларів з 1991 року, і у той же період стандарт життя на душу населення знижувався на 4% щороку. Три з десяти людей показали позитивні результати на ВІЛ-інфекцію. Традиційна галузь експорту зруйнована, вона стала жертвою недостатніх інвестицій, зниження споживчого попиту та конкуренції. Сім з десяти людей живуть на менше, як на 1 долар у день.

Коли я обговорював з ними програму запобігання СНІДу, що отримує недостатнє фінансування, я спитав, що їм треба робити, щоб зупинити поширення ВІЛ-інфекції. Один член кабінету сказав: «Ми кажемо людям припинити займатися сексом». Коли я запропонував поглянути на успіхи, яких досягла Уганда, вони мені сказали, що їх Уганда не цікавить, оскільки вони «не Уганда, і взагалі мали третій найвищий рівень життя в Африці» двадцять п'ять років тому. Вони запропонували запровадити у Кабінеті міністрів посади юристів і бухгалтерів, і відмовилися «йти назад до школи вчитися» тільки тому, що так роблять інші нації. Вони критикують Світовий банк і ММФ за тиск, звинувачують у своїй проблемах зовнішні чинники, як-от спадщину апартеїду в регіоні та війну в Анголі. Вони планують перейти до експорту кукурудзи, в якому вони «будуть мати природні переваги», і продовжувати позичати у Світового банку. Цього року вони повинні використати більше половини траншу у 400 мільйонів доларів на погашення старих боргів.

Хтось може приписати таку поведінку фаталізмові, благоговінню перед більш успішним минулим, сліпій гордості і браку відкритості, що стоять на заваді освіті та інноваціям. Одне не викликає сумніву: ця країна приречена на ще більшу невдачу, доки не станеться криза, яка змусить їх замислитися над глибоко вкоріненими перешкодами до їх продуктивності.

Розуміння спектру стратегічного вибору і забезпечення його аналітичною інформацією

Велика кількість виборів, які є в розпорядженні фірм та урядів, можуть бути зведені до наступних категорій:

Мікровибір. Бізнес-стратегія ґрунтується на інтегрованому наборі рішень, розроблених для виконання специфічного набору завдань у поінформований і своєчасний спосіб. У націй, що розвиваються, ми бачимо небагато стратегій компаній, що базуються на

основі належних досліджень, чітко сформульовані та підтримуються корпоративними лідерами. Ми виявили сім типів неконкурентної поведінки на мікроекономічному рівні: надмірна залежність від природних ресурсів та дешевої робочої сили; недостатнє розуміння купівельних преференцій иноземних споживачів; брак знань про діяльність конкурентів; погана співпраця між фірмами; брак інтеграції у глобальні ринки; патерналістські стосунки між урядом і приватним сектором; оборонна позиція в уряді, приватному секторі, спілках та ЗМІ.

Ці сім типів є нормою для компаній в країнах, де рівень життя пересічного громадянина є невисоким і не зростає. Результатами цих семи типів є низька заробітна плата і простий експорт, що конкурує за ціною на все більш вимогливому ринку, що дає все менше прибутків.

Зміна типу неконкурентної поведінки вимагає певних рішень на рівні фірм, що спрямовані на отримання нових знань та формування нового процесу прийняття рішення. Всередині такої поведінки прихована можливість досягнення добробуту.

Макровибір. Другий вибір – це рівень надання урядом підтримки приватному сектору. Дехто може казати, що уряду потрібно робити більше для приватного сектора, а деякі кажуть, що уряд повинен забратися з дороги. Якщо ми робимо вибір уряду на користь втручання в економіку, то виявимо широкий спектр між класичним соціалізмом та монетаризмом. На Кубі уряд став надмірно відповідальним за добробут середнього громадянина, забезпечуючи його житлом, системою охорони здоров'я, освітою, місцем праці, харчуванням, розвагами і новинами. Власність перебуває в руках держави у формі колективної власності; діє централізоване планування, що використовує кількісні цілі та адміністративні ціни. Розподіл доходу має тенденцію бути рівним, а темпи росту – низькими.

Монетаристський підхід є різким соціальним контрастом між урядом та приватним сектором, при якому уряд повинен створювати стабільне макроекономічне середовище, а підприємства приватного сектору забезпечувати зростання. Ця стратегія акцентує на стабілізації ринків, вивільненні зарплат та курсів обміну валюти та на тому, що дозволяє ринкам вільно розвиватися. Така стратегія, як виявляється, породжує більше бідності та поглиблює різницю між доходами, особливо на першому етапі. Вона відмовляється визнавати, що уряд відіграє роль в інноваційному процесі. На нашу думку, це надмірна реакція на невдалу політику урядових інтервенцій (наприклад, заміна імпорту, що було таким популярним в Африці та Латинській Америці в 1970-х та 1980-х роках).

Наше бачення відрізняється від обох цих національних стратегій. Ми віримо, що уряду потрібно робити все, що могло б допомогти приватному сектору досягнути успіху, за винятком конкуренції. Це означає інвестиції чи допомогу приватному сектору інвестувати у вищі форми капіталу. Уряд у бідній країні буде змушений робити більше, ніж у багатій країні. Ці стосунки між урядом і приватним сектором повинні відповідати етапу росту та можливостям кожного сектора.

Створення привабливого бачення

Бачення служить для створення відчуття мети, що заохочує людей діяти инакше. Наступні вісім елементів доброї ментальної моделі сформувалася в результаті нашої роботи з лідерами Уганди:

1. Високі та зростаючі стандарти життя для всіх в Уганді.
2. Розуміння, що світ змінився радикально: вартість комунікацій, транспорту та навчання швидко знижується.
3. Визнання, що Уганда надмірно залежна від основних переваг, які легко скопіювати: підземні багатства, клімат, сприяння уряду та дешева робоча сила.
4. Розуміння, що багатство ґрунтується на складному людському капіталі та

настановах, що зосереджуються на конкуренції як силі, що пришвидшує інновації та посилює ініціативу, навчання, міжособистісну довіру та співпрацю

5. Розуміння, що стратегії Уганди не є вибором між економічним ростом та соціальною рівністю, а полягає в тому, що економічний розвиток сприяє соціальній рівності і навпаки. Чим більше ми інвестуємо в людей, тим кращими є шанси компанії та нації досягнути розвитку.

6. Розуміння, що продуктивність – це не просто змагання на основі факторів, якими Уганда є природно обдарованою. Конкуренція – це продуктивність, і вона визначає, в яких сегментах ми хочемо конкурувати, де ми будемо конкурувати і як ми будемо конкурувати.

7. Визнання, що уряд Уганди повинен робити все можливе, щоб допомогти приватному сектору, за винятком впливу на конкуренцію. Він повинен інвестувати у людей, спеціалізовані інфраструктури, освітні організації та проводити діалог між приватним сектором, політичною опозицією, спілками та іншими націями не з позиції захисту.

8. Розуміння, що приватний сектор Уганди повинен більше інвестувати у вивчення преференцій споживачів, у знання про діяльність конкурентів, нові канали дистрибуції, у розвиток своїх людей і продукції.

Нації, що розвиваються, повинні охопити ці ключові елементи бачення, оскільки вони прагнуть удосконалити свою економіку і досягнути добробуту для більшої кількості людей.

Створення нових мереж зв'язків

Після дванадцяти років громадянської війни сальвадорці сміливо присвячують себе побудові нових мереж, як частини національного процесу змін, між виробниками та іноземними споживачами в межах країни і між ними та їх родичами-емігрантами у Сполучених Штатах. Виробники декоративних рослин поїхали до Флориди та Нідерландів, щоб зустрітися та дізнатися про канали дистрибуції. Виробники меду провели дослідження, щоб дізнатися про своїх німецьких клієнтів. Навіть деякі виробники кави, найстаріші експортери та ті, що найбільше законсервувалися у старих методах ведення бізнесу, показують ознаки спроб вести справи по новому. Вони починають працювати у сфері екологічної кавової індустрії і разом з іншими сальвадорцями випробовують ринок таких інноваційних продуктів, як кавовий туризм.

Уряд інституціалізував Національну програму конкуренції і навчив модераторів, які, у свою чергу, навчають малі та середні підприємства-експортери розробляти бізнес-стратегії. Уряд інвестує в мережі освіти, побудову Інтернет-програм для сільських місцевостей та забезпечує деяких найкращих студентів університетів навчанням на курсах розробки програмних продуктів в Індії. Через конференції та Інтернет уряд і приватний сектор отримують доступ до успішних мереж громад емігрантів у Сполучених Штатах, запрошуючи їх стати бізнес-партнерами для створення доступу до ринків, знань, технологій та капіталу.

Лідери Ель Сальвадору розуміють, що комунікації між сільськими місцевостями і столицею, між компаніями та іноземним споживачем, між нацією та громадою емігрантів створюють більш швидкі потоки знань та формують основу конкуренції та добробуту.

Комунікація бачення

Нація вимушена використовувати усі наявні засоби для зміни мислення: електронні та друковані засоби масової інформації, рекламні щити, промови лідерів, конференції, семінари, бази даних та веб-сторінки. Поширення та прийняття нових способів мислення набуває передбачуваного курсу.

Ми свідомі того, що інноватори часто не є каталізаторами змін. Фактично, ранні послідовники часто служать моделями для наслідування для решти нації. У нашій роботі ми шукаємо чемпіонів, які особливо сприйнятливі до того, щоб робити речі по новому, і можуть

чітко окреслити і втілити нові ідеї конкуренції, продуктивності та добробуту. Ми виявили, що найбільш ефективними у цій частині процесу є люди, які не є типовими лідерами з високим статусом, проте ті, які увібрали ідеї конкуренції та інновацій і можуть передати їх у внутрішній мережі. Ми зустрілися і провели тренінг для виробника кави в Ель Сальвадорі, який промовляв до застарілої еліти цього сектору. Ми знайшли креативного водія таксі на Бермудах для того, щоб разом з ним створити в надзвичайно розрізненій громаді таксистів нову послугу – тури на таксі. Головне завдання тих людей було продемонструвати «інновативність».

Побудова продуктивної коаліції

Багато соціологів вірять, що запровадження змін стимулює розвиток нових ментальних моделей. Ми пропагували щотижневі зустрічі для того, щоб стимулювати стратегічне мислення у межах кластерів відповідних галузей. На семінарі, спеціально розробленому для покращення міжособистісної довіри та пошуку спільного стратегічного бачення ми працювали з групою, яка у всьому «звинувачувала корову». Практикуючи техніку «продуктивного обґрунтування» у випадках, коли виникали складні та спірні питання, ми створили певні умови для вирішення проблем в групах [\[23\]](#).

Ми заохотили готельних менеджерів та працівників профспілок готельної галузі зосередитися на нових групах клієнтів, яких вони можуть обслуговувати. Ми заохотили покупців державних підприємств і дрібних постачальників раціоналізувати стратегічний план цього підприємства і поділитися ним. І ми попрацювали з урядовими міністерствами і виробниками сільгосппродукції, які рішуче боролися за макроекономічну програму країни. Ці експерименти з обґрунтуванням продуктивності призвели до пілотних програм зі специфічними завданнями та добре продуманою метрикою успіху.

Розробка та комунікація короткотермінових перемог

Люди більше схильні змінювати свої настанови і поведінку, коли вони бачать прояви успіху. Політики це добре розуміють, і ця частина процесу їх особливо приваблює. При кожному зусиллі змінити ситуацію нам потрібно знайти приклади, в яких добрі речі відбуваються завдяки новому баченню. Приклади успіху можуть включати розробку нового продукту, великі закордонні продажі новим клієнтам, чи угоду між профспілкою та керівництвом підприємства щодо нових інвестицій у навчання чи поліпшення умов праці. Хоча короткотермінові перемоги не повинні бути великими, про них потрібно говорити в контексті нового способу ведення справ.

Інституціоналізація змін

Дуглас Норт пише, що інституції є нормами [\[24\]](#). Зміни повинні формувати нові норми поведінки. Ми шукаємо не створення нових, а удосконалення існуючих інституцій, що досягли своїх функціональних меж завдяки глобалізації, змінам у підходах досягнення добробуту і змінам у цінностях та настановах на світовому рівні. Це означає все: від верховенства права і побудови демократії до модернізації шкіл, приватних фірм та громадських організацій.

Наприклад, ми допомагаємо галузевій асоціації перетворити себе з лобіюючої групи, що бореться з урядом, в організацію, що дійсно керує освітою, сприяє дослідженням і розвитку, інформує малі підприємства і підтримує ринкові дослідження споживачів за кордоном.

Оцінка й утвердження змін

І нарешті, для нації нам потрібно створити простір, щоб бути інтроспективною та самокорегуючою. Нам потрібно створити національні зібрання та інші зустрічі з лідерами державних, приватних, громадських та наукових кіл. Ці зустрічі могли б дати можливість лідерам обговорювати економічні та соціальні результати діяльності нації, а також

результативні стратегії, інституційні механізми та ментальні моделі. Специфічні запитання можуть бути такими: Які кількісні системи вимірювання ми можемо використати? Які завдання не вимірюються кількісними методами? Які інструменти ми можемо поліпшити, щоб оцінити самих себе? Якого роду зміни можуть трапитись незабаром, і які зміни будуть генеровані з середини?

Наша стратегія змін і досягнення добробуту нації повинна пройти перевірку на можливість впровадження: вона повинна знайти баланс між минулим і майбутнім, бути чіткою і отримати підтримку, ґрунтуватися на інформації, отриманій в ході детального аналізу, базуватися на інтегрованому наборі виборів і допомагати людям стати такими, якими вони хочуть стати.

Висновок

Більшість людей вірять, що добробут – це добре. Вони також знають, що його важко досягнути. Тільки жменька держав з усіх двохсот країн світу зуміли досягти його для більшості своїх громадян. Навіть якщо б рецепт добробуту був би простим та чітким, це не справа людини ззовні казати націям та народам змінитися. Без сумніву, постануть питання компетенції, моральної влади та намірів людей ззовні [\[25\]](#). Однак ті з нас, хто зацікавлений і обізнаний у цих питаннях, має зобов'язання продемонструвати лідерам націй, що «добробут – це вибір» [\[26\]](#) і пояснити, якими можуть бути ці вибори і компроміси.

Після півстоліття зосередження на економічному розвитку тепер настав час відійти від простих нормативних схем, рекомендацій згори, вузького концептуалізму добробуту та вимірювання ефективності, які ґрунтувалися виключно на національних кількісних сукупних даних. Тепер настав час спільних національних та регіональних ініціатив, що змінюють ментальні моделі, настав час зосередитися на мікроекономічних основах добробуту та поширенні «інновації». Говард Гарднер у своїй праці встановлює відмінність між формальними лідерами організацій і людей та неформальними лідерами, які створюють процес навчання та формують думку [\[27\]](#). У симпозіумі «Культурні цінності та людський прогрес» брали участь член ради та регіональний директор Світового банку, заступник керівника Агенції США з міжнародного розвитку. Це – лідери, які виділяють значні ресурси на проблему розвитку. Серед нас є найвизначніші мислителі у галузі економіки, антропології, політології та державної політики, які поділилися своїми думками на такі різні та взаємопов'язані теми як довіра, конкуренція на рівні фірм, гендерна рівність та розвиток дитини на ранніх стадіях.

Ми бачимо бідність в безкінечних соціальних та економічних показниках і інших абстракціях, що кладуть нам на стіл, і які щодня виникають на екранах наших комп'ютерів. Проте, бідність зачіпає тоді, коли ти зустрічаєш обдарованого індійського хлопчика з нижчої касты, який не буде ходити до школи. Та бідність, коли вам фізично погрожують, приставивши мачете до вашого горла на вулицях Найробі. Та бідність, що викликає у вас нудоту, коли ви зустрічаєте дівчину-підлітка, яка живе на вулиці Боготи, пальці на ногах і руках якої відгризли голодні щурі, коли вона немовлям була кинута в стару каналізацію.

Переслідувані цими образами та натхненні усіма, хто приклався до цієї книги, ми розмірковуємо, чи часом деякі соціальні та політичні проблеми регіону Великих Озер у Східній та Центральній Африці чи на Балканах не є пов'язані з проблемою добробуту. Ми зосередилися на тому, як політичні та військові рішення у цих регіонах можуть бути доповнені чи навіть замінені на процес комплексних змін.

Хоча кожний доповідач підтримав зобов'язання зробити життя у світі кращим, більшість з нас коментують з позиції, яка перебуває під сильним впливом нашої професійної спеціалізації і наших функціональних обов'язків, а також нашої власної ментальної моделі. Наша проблема не набагато відрізняється від тієї, з якою стикнулися експерти, які спробували розв'язати «історію вини корови»: як об'єднати одне розуміння з іншим для того,

щоб почати запроваджувати процес змін на місцевому рівні в країні, що розвивається, який би був настільки ретельно інтегрованим, добре керованим та продуктивно обговореним, що він починав би наставляти нації та народи на шлях високого та зростаючого добробуту. Наразі, світ ще не бачив жодного такого випадку.

Автор хоче висловити вдячність за підтримку Абраму Софаєру (Abraham Sofaer) та Джоел Гайят з Інституту Гувера при Стенфордському Університеті. Спеціальна подяка Джонатану Донеру (Jonathan Donner), Джефрі Вецлеру (Jeffrey Wetzler), Йошу Руксіну (Josh Ruxin), Девіду Рахкіну (David Rahkin), Ітану Бергу (Ethan Berg) та Ассену Васілеву (Assen Vassilev) за цінні коментарі. Заголовок цієї книги буде також заголовком наступної книги, написаної в співавторстві з Кайєю Мілер (Kaia Miller) та Йозефом Бабєцу (Joseph Babiecs).

Переклала Лілія Шевчук

[1] Debraj Ray, *Development Economics* (Princeton: Princeton University Press, 1998), p. 9.

[2] Там же, стор. 12.

[3] Амарт'я Сен (Amartya Sen) обговорив різницю між фондами і потоками в статті «The Concept of Wealth» в книзі *The Wealth of Nations in the Twentieth Century: The Policies and Institutional Determinants of Economic Development*, ed. Ramon Myers (Stanford: Hoover Institution Press, 1996).

[4] За найкращим практичним прикладом цього погляду на добробут дивіться у внутрішній, проте тепер загально доступний, меморандум Джеймса Вулфенсона (James Wolfensohn) про Схему всебічного розвитку (Comprehensive Development Framework CDF), весна 1999. Президент Світового банку почав впроваджувати « холістичний» підхід до розвитку навколо концепції «соціального балансу» .

[5] Sen, «Concept of Wealth», p. 7.

[6] Thomas Sowell, *Conquests and Cultures* (New York: Basic, 1998), p. 329.

[7] Alex Inkeles, *One World Emerging* (Boulder: Westview, 1998), p. 316.

[8] Ronald Inglehart, *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in Forty-Three Societies* (Princeton: Princeton University Press, 1997), chap. 1.

[9] Michael Fairbanks and Stace Lindsay, *Plowing the Sea—Nurturing the Hidden Sources of Growth in the Developing World* (Boston: Harvard Business School Press, 1997).

[10] Ми адаптували цю концепцію зі сфери когнітивної психології, яка була вперше сформульована в 1948 році Кенетом Крейком (Kenneth Craik) , щоб збагатити наш набір інструментів економічного розвитку. Див. також: Chris Argyris, *Reasoning, Learning, and Action: Individual and Organizational* (San Francisco: Jossey-Bass, 1982); and Peter Senge, *The fifth Discipline* (New York: Doubleday Currency, 1990), chap. 10, «Mental Models.»

[11] Учасники симпозіуму Мар'яно Грондона та Лоренс Гаррісон розвинули цю концепцію системи цінностей, що сприяють чи перешкоджають інноваціям.

[12] Douglass North, «Institutional and Economic Change», Distinguished Lecture Series 12, The Egyptian Center for Economic Studies, February 1998.

[13] Clifford Geertz, *The Interpretation of Cultures* (New York: Basic, 1973), p. 89.

[14] Edward O. Wilson, «From Genes to Culture», *Consilience* (New York: Knopf, 1998), chap. 7.

[15] Inkeles, *One World Emerging*, p. 24; italics added.

[16] Joseph Stiglitz, «Toward a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and

Processes» (The Prebisch Lecture at UNCTAD, Geneva, 18 October 1998).

[17] Paul Krugman, «Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?» *Harvard Business Review*, June-August 1994, pp. 113-121.

[18] Lawrence Harrison, *The Pan-American Dream* (New York: Basic, 1997), p. 261.

[19] Inkeles, *One World Emerging*, p. 83.

[20] На цю схему для запровадження зміни надихнули роботи Роджера Мартіна (Roger Martin) , директора компанії «Монітор», та декана школи бізнесу Університету Торонто і Джона Котера (John Kotter) з Гарвардської бізнес-школи. Ця схема практикувалася, формувалася і покращувалася радниками-регіональними представниками «Монітору» з питань конкурентності: Джо Бабец на Бермудах, Джим Вестенан (Jim Vestennan) в Колумбії, Кайя Мілер (Kaia Miller) в Ель Сальвадорі, Джеф Глюк (Jeff Glueck) в Венесуелі, Ітан Верг в Республіці Татарстан, Рендал Кемпнер (Randall Kempner) в Перу, Мет Айєрінг (Matt Eyring) в Болівії та Йош Руксін (Josh Ruxin) в Уганді.

[21] Цього ж висновку дотримуються Джерфі Сакс (Jeffrey Sachs) та Ендрю Уорнер (Andrew Warner). Див. їх «Natural Resource Abundance and Economic Growth», National Bureau of Economic Research, Cambridge, Working Paper 5398, December 1995.

[22] Див.: Paul Krugman, «Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?» *Harvard Business Review*, June-August 1994, pp. 113-121.

[23] Засновником і лідером у цій галузі є Кріс Аргіріс (Chris Argyris), почесний професор emeritus Гарварду та директор компанії «Монітор». Його провідна книга на цю тему *Over-coming Organizational Defenses* (New York: Prentice-Hall, 1990).

[24] Douglass North, *Structure and Change in Economic History* (New York: Norton, 1981), p. 201.

[25] Обговорення культурного релятивізму не включено до цієї статті, проте буде детально розглядатися в форматі книги. Зараз, погляньте на дві сторони аргументів в книзі Daniel Boorstin , *The Seekers* (New York : Random House , 1998), p . 195.

[26] Мою фразу «добробут – це вибір» використовує також Майкл Портер.

[27] Howard Gardner, *Leading Minds: An Anatomy of Leadership* (New York: Basic, 1995), p. 293

Стейс Ліндсі

Культура, ментальні моделі і національний добробут

Культура є важливою детермінантою національного процвітання, оскільки культура формує думку індивідів про ризики, винагороди і можливості. Ця стаття стверджує, що культурні цінності дійсно мають значення в процесі людського прогресу, тому що вони формують спосіб, в який індивіди мислять про прогрес. Зокрема, культурні цінності мають значення, тому що вони формують принципи, навколо яких організована економічна діяльність, а без економічної діяльності прогрес неможливий.

Глобальна економіка XXI століття несе як безпрецедентну можливість створення світового добробуту, так і потенціальну загрозу столітнім культурним традиціям у всіх частинах світу, несе напруження, яке яскраво демонструє історія, що трапилася зі мною. Після моєї нещодавньої промови на тему економічної конкуренції для групи державних та бізнес-лідерів Гани до мене підійшов молодий чоловік і спитав, чи моя промова означає, що його культура повинна змінитися задля того, щоб його країна досягла успіху в глобальній

економіці. Він вказав на те, що в його етнічній групі традиція вимагає більшої поваги до старших, і що багато старших людей у його селі не хочуть, щоб молоді лідери занадто втягувалися у справи національного бізнесу.

Його питання пролило світло на вражаючу дилему: чи індивідууми в країнах, що розвиваються, будуть змушені змінити свою культурну спадщину задля того, що мати більшу долю участі у глобальній економіці? Чи можливо, щоб регіон зберіг свою історію та цілісність – і повагу до місцевих культур – і водночас був конкурентоспроможним на глобальному рівні?

Саме ці питання ставили автори цієї книги, питання, на які немає чітких відповідей. Розуміння будь-якої з домінуючих тем – культура чи людський прогрес – є складним випробуванням. Ще складніше зрозуміти та інтегрувати їх.

Дописувачі Девід Лендс, Майкл Портер та Джефрі Сакс підняли важливі питання про роль інших змінних, що впливають на економічний розвиток, як-от державна політика, географія та хвороби. Інші обговорили важливість культури у формуванні ставлення до праці, довіри та влади – усі ці чинники впливають на людський прогрес. Проте, фундаментальним залишається питання: яким чином можна сприяти змінам, які потрібні для створення стабільно зростаючих стандартів життя у світі, що розвивається? Більше того, як запитав Річард Шведер, чи такий шлях становитиме загрозу цілісності певної культури? Чи це обмежить нашу можливість збагачувати нашу власну культуру іншими?

Мої колеги з компанії «Монітор» разом зі мною доклали значних зусиль, надаючи поради державним та бізнес-лідерам щодо створення більш конкурентної економіки. Ми пробували це робити, поважаючи водночас місцеву спадщину та інституції. Знову і знову ми наголошували на потребі зміни певної політики, стратегії, дії чи режимів комунікації. Більшість лідерів, з якими ми мали честь працювати, визнавали доцільність нашого бачення. Однак, ми зрозуміли, що правильні відповіді на болючі питання економічного розвитку не є достатніми для створення незворотних змін у нефункціональних економіках. Часто люди сприймають інтелектуальні обґрунтування, розуміють потребу в змінах і висловлюють готовність змінитися, проте надалі дотримуються знайомих речей. Ця тенденція повернення до знайомого не є культурною рисою як такою, проте свідчить про більш важкі випробування, які чекають на тих, хто хоче впроваджувати інше, більш перспективне бачення майбутнього.

Економічний прогрес залежить від зміни способу мислення людей про досягнення добробуту. Ця означає зміну базових настанов і вірування, а також підстав, на основі яких лідери приймають рішення, що призводять до низької економічної ефективності. У своїх зауваженнях Говард Гарднер вказав на тенденцію серед когнітивних вчених, які намагаються зрозуміти, яким чином індивіди сприймають і розуміють навколишній світ. Саме з цього треба починати, якщо прагнути започаткувати тривалі зміни. Пітер Сенг (Peter Senge), поміж інших, назвав ці уявлення «ментальними моделями», які він визначив як «глибоко вкорінені переконання, узагальнення чи навіть картини та образи, що впливають на те, як ми розуміємо світ і як ми діємо» [\[1\]](#).

Багато дописувачів до цієї книги вказували на те, що «предмет аналізу» цього питання про культурні цінності та економічний прогрес не є чітко визначеним. Чи це повинна бути група націй зі схожою релігійною традицією, чи окремі нації з особливими історичними та культурними цінностями чи, можливо, різні громади в межах націй, які пов'язані спільними віруваннями? Роберт Еджтон пише, що може бути одна економіка, проте багато культур.

Щоб пояснити економічну ефективність і провадити продуктивний діалог про культуру, не варто покладатися тільки на широкі компетенції релігійних вірувань чи інші загальні культурні характеристики. Як зазначив Мар'яно Грондона, учені використали конфуціанство, щоб пояснити спершу падіння Азії, а потім її успіх, і знову кризу. Хоча

обговорення впливу католицької і протестантської етики праці і може породити цікаві спостереження, вони занадто абстрактні, щоб використовувати їх для запровадження змін. І завжди є винятки – надзвичайно продуктивні, успішні католики в культурах, що чинять опір змінам, та надзвичайно неуспішні протестанти у культурах, що сприяють прогресу. Ми потребуємо більшої ясності щодо предмету аналізу. Застосування фільтрів ментальних моделей могло б допомогти зрозуміти вплив культури на добробут. Ментальні моделі – це базові вірування, що впливають на те, як люди поведуться. Культура є більш широкою змінною макроекономічного рівня. Ментальні моделі – це змінні мікроекономічного рівня. Ментальні моделі застосовуються до індивідів та груп індивідів – їх можна визначити та змінити. Культура відображає сукупність індивідуальних ментальних моделей і відповідно вплив типів ментальних моделей на те, як індивіди поведуться. Культура і ментальні моделі пов'язані в систему, що постійно еволюціонує.

Реальним важелем при запровадженні змін можуть стати зусилля щодо зміни ментальних моделей на індивідуальному рівні, починаючи із способу, в який індивіди мислять про створення багатства. Існує важливий зв'язок між ментальними моделями і добробутом, що необов'язково призводить до гомогенізації глобальної культури. Щоб зрозуміти цей зв'язок, було б корисним представити короткий огляд труднощів на шляху до добробуту нації.

Труднощі на шляху національного добробуту

Двигун росту

Загальним завданням цієї книги є дослідити зв'язок між культурними цінностями і людським прогресом. Дискусія ведеться на основі припущення, що економічний прогрес є фундаментальним для людського прогресу. Існує загальне розуміння проблем у процесі економічного росту та розвитку, з якими стикаються лідери світу, що розвивається. Економічний ріст є обов'язковим, оскільки всі інші форми людського прогресу (як-от здоров'я, освіта, інфраструктура) залежать від продуктивності економічної діяльності. Постає питання, що саме рухає економічний ріст в економіці, як це працює, і, відповідно, яким чином стимулювати продуктивне використання ресурсів нації задля створення можливостей людського прогресу.

Це веде до другого припущення. Я вірю, що успішні бізнеси є двигунами росту, тому що саме на рівні індивідуального бізнесу відбувається створення багатства. Створюються товари, надаються послуги, підвищується продуктивність, генерується багатство. Без бізнесів не було б економічного прогресу, і без економічного прогресу не було б людського прогресу. Ці припущення ведуть до наступного силогізму:

Людський прогрес на загал неможливий без економічного росту.

Успішні бізнеси є двигунами економічного росту. Тому успішні бізнеси є необхідною передумовою людського прогресу.

З огляду на ці припущення, фокус переміщається на обговорення питання, що ж сприяє успішним бізнесам і яким чином можна сприяти таким типам бізнесу?

Порівняльні переваги і конкурентні переваги

Дослідження Джефрі Сакса та компанії «Монітор» щодо економічної ефективності світових націй показали, що нація, яка володіє великою кількістю природних ресурсів, має схильність показувати гірші результати, ніж та, яка не має багато природних ресурсів [21]. Хоча теорія порівняльних переваг говорить, що країни з унікальними порівняльними перевагами повинні спеціалізуватися у своїх сильних галузях, нації, що багаті на природні ресурси і зосереджені на продажі цих ресурсів на глобальному ринку, мають схильність бути найбіднішими за показниками на душу населення.

Причиною відносно низької ефективності багатих на ресурси націй є те, що природні

ресурси мають тенденцію бути головними предметами торгівлі, і виробники практично не здатні контролювати зміну цін. Фактично, за останні двадцять п'ять років ціни на головні предмети торгівлі постійно і суттєво знижуються. Як результат, багато націй хоча й реально збільшують об'єми експорту ресурсів, проте заробляють менше реальних грошей за свої зусилля. У сьогоdnішній глобальній економіці порівняльні переваги природних ресурсів не гарантують економічний добробут.

Те ж стосується націй, які роблять ставку на використання порівняльної переваги у дешевій робочій силі. Коли компанії розробляють стратегію експорту на основі низької вартості робочої сили, вони створюють замкнуте коло. Щоб конкурувати у вибраних сегментах, вони повинні утримувати вартість робочої сили на мінімальному рівні. І тому вони не можуть піднімати заробітні плати; якщо ж вони це робитимуть, то залишаться з неконкурентними товарами. Якщо це станеться, вони або закриють бізнес, або шукатимуть можливості перенесення виробництва в сусідні країни, де вони матимуть ще нижчі зарплати.

Обидва випадки – стратегія на основі природних ресурсів та стратегія на основі дешевої робочої сили – можна охарактеризувати як стратегії на основі порівняльних переваг. Обидві довели неспроможність створення вищих та зростаючих стандартів життя.

Зрозуміло, існує багато інших факторів, які визначають можливість нації досягати успіху, наприклад, стабільне макроекономічне середовище, прозорі та ефективні урядові інституції, адекватна інфраструктура, освічені трудові ресурси, якісна система охорони здоров'я. Хоча ці теми і були детально проаналізовані, поодинокими залишаються дослідження того, що саме потрібно для створення успіху на рівні компанії в країнах, що розвиваються.

За останні двадцять років Майкл Портер багато писав про конкурентні переваги на рівні фірми, регіону та нації, і його дослідження спровокували більш глибокий погляд на мікроекономічні змінні, що впливають на успіх. У «Звіті про глобальну конкуренцію 1998» (Global Competitiveness Report 1998) він розробив «індекс мікроекономічної конкурентності», який вимірює якість конкурентного середовища даної нації. Він пише:

«Все більше погоджуються з тим, що макроекономічна політика, що включає збалансовані державні фінанси, помірковану вартість уряду, обмежену роль уряду в економіці та відкритість до міжнародних ринків, сприяє національному добробуту. Хоча стабільний політичний контекст і здорова макроекономічна політика є необхідними, вони не є достатніми, щоб гарантувати процвітаючу економіку. Так само важливими – чи, може, навіть більш важливими – є мікроекономічні основи економічного розвитку, вкорінені в операційній діяльності та стратегії фірми, а також у товарах/послугах на виході, інфраструктурі, інституціях та політиці, що складають середовище, в якому конкурують фірми нації. Якщо немає належного покращення на мікроекономічному рівні, політична та макроекономічна реформа не дадуть плодів» [\[3\]](#).

З огляду на зростаючий консенсус щодо основ макроекономічного менеджменту і появу розуміння мікроекономічних основ конкурентності виникає питання: чому запровадження змін є таким складним у відсталих економіках? Чи потрібно мати стабільний уряд, здорову економіку та сильну мікроекономічну основу перш, ніж нація почне досягати значних здобутків? Зрозуміло, це було б ідеально. Проте, економічний розвиток – це часто феномен курки чи яйця. Бізнес-лідери стверджують, що вони не зможуть розвинути кращі стратегії, допоки уряд не об'єднає зусилля, а державні лідери стверджують, що вони не зможуть здійснити важливі кроки, допоки бізнес не продемонструє свою готовність конкурувати і перестане шукати захисту від конкуренції.

Добробут вимагає, щоб основи були на місці, а також існував той «конкурентний стиль мислення», що заохочує інновації та продуктивність в національній економіці.

Потреба в конкурентному стилі мислення

Наш досвід консультування ділових та державних лідерів показав, що пошук відповідей на стратегічні проблеми, з якими вони стикаються, не є таким складним, навіть у середовищах, що потерпають від поганої державної політики і неналежної інфраструктури. Складність полягає в зміні способу, в який люди мислять про свої бізнес-проблеми. Це спадщина мислення з позиції порівняльної переваги – колись впроваджена в інституціях, законах та політиках у більшій частині світу, що розвивається – спадщина, що дуже ускладнила прийняття лідерами різних рішень.

Наступний перелік підсумовує деякі моделі мислення, які ми спостерігали в лідерів бізнесу та держав у різних країнах, що розвиваються. Колонка ліворуч – адаптація рис, що чинять опір прогресу, за типологією Мар'яно Грондона і Лоренса Гаррісона на рівні фірм. Колонка праворуч представляє відповідні риси, що сприяють прогресу.

Риси, що чинять опір прогресу	Риси, що сприяють прогресу
Захищені ринки	Глобалізація та конкуренція
Макроекономічний фокус	Мікроекономічний фокус
Доступність лідерів	Продуктивність на рівні фірм
Фокус на фізичному/фінансовому капіталі	Фокус на людському капіталі/капіталі знань
Ієрархія та негнучкі організації	Гнучкі меритократичні організації
Ефект масштабу	Гнучкість
Залежність від иноземних партнерів	Стратегії міграції
Реактивний підхід	Проактивний підхід
Уряд як головний стратег	Спільне бачення та співпраця
Перерозподіл багатств	Створення багатств
Патерналізм	Інновації

Існує багато реальних політичних та фізичних бар'єрів зміни способу конкуренції фірм, як-от низька економічна ефективність нації, погана інфраструктура та брак кваліфікованих працівників. Однак, бізнес-лідери більше не можуть дозволити собі розкіш чекати на покращення національної інфраструктури, щоб змінити спосіб свого мислення про конкуренцію та бізнес-стратегію. Якщо вони не почнуть приймати інноваційні рішення для своїх проблем, не буде поліпшення для нації загалом. Ідеально – обидва працюють разом, щоб створити динамічну систему спільного поліпшення.

Економічний ріст та соціальна рівність

Сучасна модель конкуренції більшості країн, що розвиваються, створює зачароване коло. Фірми конкурують на основі дешевої робочої сили та великих запасів природних ресурсів. Вони потрапляють у пастку торгівлі ресурсами, на якій дуже важко заробляти високу маржу. Без високої маржі вони не спроможні робити суттєві інвестиції в людський капітал; без суттєвих інвестицій у людський капітал вони не спроможні створювати кращі

джерела інновацій.

Проте, таке зачароване коло існує також для стійкого економічного росту і соціальної рівності. У цьому зачарованому колі фірми ініціюють створення більш складних продуктів та більш складних стратегій. Це допомагає створити бізнеси з вищою маржею, які дають ресурси для збільшення інвестицій у робочу силу. Більш високоосвічена робоча сила стимулює вищий рівень інновацій, і вищий рівень інновацій створює здатність продавати все складніші товари та послуги. Бачення світу під таким кутом зору дає можливість думати про розвиток стійких конкурентних переваг і про подолання столітніх статичних порівняльних переваг.

Хоча така модель приймається на інтуїтивному рівні, на практиці дуже складно переконати лідерів бізнесу і держави змінити існуючий характер конкуренції. Ми з Майклом Фербанксом витратили більшу частину останнього десятиліття, намагаючись заохотити урядових та бізнес-лідерів прийняти політику та стратегії, що сприяють стійкому розвитку бізнесу – відійти від ілюзорних переваг мислення базовими факторами до мислення конкурентними перевагами. Наш досвід привів нас до висновку, що лідери бізнесу та уряду настійливо вдаються до шаблонів стратегій та поведінки, що перешкоджають їх спроможності створити складні джерела переваг і, відповідно, досягти стійкого успіху у глобальній економіці:

Шаблони стратегій	Шаблони поведінки
Надмірна залежність від базових факторів	Брак кооперації
Погане розуміння споживачів	Захисна позиція
Погане розуміння відносної позиції	Патерналізм
Брак вертикальної інтеграції	

Зусилля змінити ці шаблони поведінки переконали нас, що ці макроекономічні проблеми своїм корінням сягають в культуру. Шаблони стратегій можна змінити шляхом аналізу, ефективних бізнес-практик та зобов'язання вчитися, натомість значно складніше розгледіти, зрозуміти та змінити шаблони поведінки.

Ці шаблони допомагають пояснити, чому деякі компанії неспроможні стати конкурентними на глобальному рівні. Проте, незрозуміло, чому ці шаблони повторюються в країнах з досить відмінною політичною, соціальною та культурною спадщиною. Макроекономічні змінні, що впливають на країни, що розвиваються, є дуже різними, проте мікроекономічні шаблони вражають своєю схожістю.

Це спостереження виявляє зв'язок між культурою та економічною конкурентністю. Спосіб, в який люди мислять про бізнес, економіку чи конкуренцію, формує якість стратегічних виборів, які вони роблять.

Розуміння способу мислення лідерів

Одним з підходів до розуміння, чому бізнес-лідери організовують свої компанії та стратегії саме так, а не інакше, є розуміння, як вони думають про і як реагують на гострі питання, з якими вони стикаються на щодень. Одним із способів це зробити – спробувати зрозуміти націю за тим, як її складові групи думають про критичні проблеми дня.

Національні опитування. Починаючи з 1992 року, невелика команда компанії «Монітор» почала консультувати лідерів бізнесів та уряду у різних країнах, що розвиваються, у питаннях покращення конкурентності їх галузей. Наші зусилля змінити ці шаблони

почалися з ініціатив, спрямованих на урядову політику та стратегії на рівні компаній. Однак, ми прийшли до того, що причинами шаблонів, за якими ми спостерігали, були зовсім не домінуюче середовище політики та діючі стратегії, а спосіб, в який люди мислили про створення багатства. Це привело нас до розробки набору дослідницьких інструментів для вивчення, як саме ключові складові мислять про створення багатства. Ми почали з Колумбії, з дослідження, яким охопили приблизно чотириста державних та бізнес-лідерів. Це опитування було розроблено з метою виміряти спосіб, в який лідери як приватного, так і державного секторів думали про різні параметри політичних, економічних та соціальних проблем, з якими вони стикалися у своїх країнах. Наша мета – ідентифікувати певну кількість критичних питань, які дозволять нам сфокусуватися на формуванні спільного бачення нації.

Ми почали наше дослідження з простих вимірів різниці у ставленні до ключових національних питань. Ми розробили інструмент опитування, який показує, де бачення, яке поділяють, а де бачення, яке не поділяють. Ми виявили, наприклад, що існував високий рівень консенсусу у питаннях, які багато лідерів не вважали важливими для нації, як-от двосторонні торгові угоди і сприяння експорту. Ми також виявили низький рівень консенсусу у питаннях, які лідери сприймали як дуже важливі, як-от обмінні курси та контроль за інфляцією. Хоча цей тип дослідження і дає деяке розуміння, він не вказував на шлях до змін. Для того, щоб зробити цей аналіз більш придатним для змін, ми вирішили сегментувати наші результати не за національними аспектами, а за організаційною прив'язкою, використавши дані для заохочення змін на рівні окремих організацій.

Оскільки ми спостерігали високий ступінь дефензивності поміж державних керівників та бізнес-лідерів, ми висловили обґрунтування, що було б добре отримати чіткі дані, які б допомогли надати інформацію для національних дебатів. Ми вірили, що якби ми могли визначити критичні сфери розбіжностей, ми могли б посилити процес формування спільного бачення в приватних та державних секторах, що дасть їм можливість працювати разом для більш конкурентоспроможної економіки Колумбії.

Ми виявили, наприклад, що контроль над контрабандою був дуже важливим у текстильній галузі, яка боролася з хвилею нелегального імпорту, проте відносно незначним для інших галузей і для урядових лідерів. Контроль над інфляцією був критично важливим для галузі квітникарства, проте не таким критичним для шкіряної галузі. Тоді ми почали проводити семінари для окремих лідерів, щоб спробувати донести ідею, що парадигма порівняльних переваг, яка так переважала в їх віруваннях, була насправді критичною перешкодою на шляху їх конкурентоспроможності.

Результатом цих зусиль стало краще розуміння того, як різне бачення ключових питань перешкоджало еволюції спільного бачення. Ця демографічна сегментація була корисною, проте не створила розуміння того, що саме пришвидшить зміни. Популярні міркування про політичні та макроекономічні проблеми – наскільки б важливими вони не були – не пояснюють поведінку на рівні компаній.

Проте, ми справді виявили, що існує вражаюча відмінність не тільки між лідерами в галузях та уряді, а й між лідерами різних міст. Таке усвідомлення привело нас до більш глибокого дослідження ефективності п'яти головних міст Колумбії. Так, ми виявили, що кожне з цих п'яти міст має власне бачення, стиль та характер роботи, а також рівень економічного успіху.

Географічне опитування. Лідери кожного з цих п'яти міст, які ми вивчали – Баранквілла, Букараманга, Калі, Картагена та Меделін – мали дуже різні погляди на те, що зробило їх міста конкурентними. Лідери міста з найвищим рівнем доходу на душу населення – Меделін – вважали, що перевага міста ґрунтується на активах, які можна описати як соціальний капітал, пов'язаний з активами культурних, громадянських та людських ресурсів. Лідери міст з найнижчим рівнем багатства на душу населення Баранквіла та Картагена

характеризували свої переваги як такі, що ґрунтуються на природних ресурсах. Ці дані означають сильний зв'язок між способом мислення регіону і ступенем економічного успіху. Кожне з міст продемонструвало високий рівень варіативності щодо колективного сприйняття джерел конкурентної переваги. Саме Меделін, місто з найбільш конкурентним способом мислення, створив найвищі стандарти життя в Колумбії.

Ментальні моделі та зусилля щодо змін

Результати роботи з лідерами п'яти міст Колумбії привели нас до висновку, що на якість вибору, який робить регіон, впливає не культура як така, а спосіб, в який окремі лідери мислять про створення багатства. Існує сукупність індивідуальних вірувань разом з такими параметрами, як створення багатства, соціальний капітал та орієнтація на дію. Іншими словами, відмінності, які ми виявили, полягали у функціонуванні ментальних моделей лідерів цих міст.

Мислення з позиції порівняльних переваг є результатом глибоких переконань про те, як створюється багатство. Опір чинять саме ментальні моделі. Трудність, з якою стикнулися більшість консультантів, полягає в тому, що вони просувають рішення проблем, які їх власники до кінця не розуміють. Розуміння, отримане в ході ретельного аналізу, повинно бути достатнім для того, щоб мотивувати індивідів змінюватися. Тим не менше, те, що ми виявили, відповідає висновку Пітера Сенга:

«Нове розуміння не вдається запровадити на практиці, тому що воно конфліктує з глибокими внутрішніми уявленнями про те, як повинен працювати світ, уявленнями, що обмежують нас до звичного способу мислення та дії. Ось чому дисципліна управління ментальними моделями – виявлення, тестування та поліпшення наших внутрішніх переконань про функціонування світу – обіцяє стати проривом у побудові організацій, що навчаються» [\[4\]](#).

Зміна ментальних моделей стане основним проривом, допомагаючи лідерам створити країни, що більш ефективно конкурують у глобальній економіці. Первинний виклик – розламати ментальні моделі, що перешкоджають розвитку конкурентних компаній та конкурентного способу мислення. Культурна зміна невідворотно піде слідом, проте завданням є не зміна культури. Завданням є створити умови, що породять конкурентні компанії, які стануть двигуном росту, що підтримує людський прогрес.

Наша робота з лідерами приватного та державного секторів на національному рівні допомогла нам ідентифікувати національні фактори, що перешкоджають створенню спільного національного бачення. Наша робота з лідерами на регіональному рівні допомогла нам ідентифікувати місцеві труднощі на шляху економічного процвітання. Проте, коли ми почали докладати зусилля, щоб змінити статус кво, ми усвідомили, що існує значно динамічніший рівень інтервенції, з якої слід починати, і вона полягає в тому, щоб визначити групи індивідів, які мають схожі шаблони мислення.

З метою запровадження істотних змін необхідно визначити індивідів, які отримують користь від цих змін. Узагальнення про «уряд», чи про певних громадян міста, не допомагає. Натомість допоможе визначення людей за тим, як вони мислять про створення багатства, незалежно від їх інституційної приналежності.

Коли ми працювали у Венесуелі, і паралельно в інших куточках світу, ми розробили дослідницький інструмент, здатний це робити. Замість того, щоб просто аналізувати неузгоджені питання сьогодення, ми почали дуже уважно вивчати способи, в які групи індивідів мислять про ключові питання. Цей підхід дозволив нам сегментувати націю не за інституційною приналежністю чи географічним розташуванням, а за системою вірувань. У Венесуелі, наприклад, ми виявили п'ять різних сегментів, які відрізняються за своїми унікальними поглядами на кілька критичних питань. «П'ять венесуельців» визначені не за демографічною приналежністю чи географією, а за віруваннями щодо індивідуальних

змінних, що впливають на економіку.

Результати іншого опитування майже чотирьохсот сальвадорських лідерів у 1997 році свідчать про те, що, можливо, більш значимою сегментацією для консультантів зі змін є ментальні моделі. Кайя Міллер та команда «Монітору» провели опитування, яке виміряло десяток індивідуальних змінних і тоді згрупували їх за одинадцятьма факторами, які були використані для створення п'яти чітких бачень конкурентного потенціалу Ель Сальвадору [\[5\]](#).

Найбільша група індивідів у дослідженні названа «розчаровані». Перш за все, їх характерною ознакою є те, що вони розчаровані як урядом, так і приватним сектором. Ця група не має власного погляду про те, які моделі економіки та розвитку можуть допомогти Ель Сальвадору покращити ситуацію, проте саме ця група правдоподібно розглядає Ель Сальвадор як країну, що перебуває на межі кризи.

Друга найбільша група – «державники». Ця група вірить, що єдине, що потрібно Ель Сальвадору щоб подолати існуючі труднощі, це невелика група урядовців, що прийматимуть рішення з усіх соціальних, економічних та політичних питань.

На відміну від «державників», «борці» покладаються на середнього громадянина. Вони впевнені, що за правильної підтримки з боку уряду середній громадянин приведе Ель Сальвадор до кращого майбутнього.

«Протекціоністи» є найменшою групою. Хоча практично всі групи Ель Сальвадору демонструють деяку підтримку державного протекціонізму, протекціоністи найбільше озвучують свою позицію. Ця група відкрито схвалює такі політичні курси, як державні субсидії, захисні мита та інші форми державного протекціонізму, як стратегію успішної конкуренції в глобальній економіці.

Єдиною групою, що помітно вирізняла себе від решти груп, стала група «відкритої економіки». Ця група вірить у важливість міжнародних зв'язків через торгівлю, освітні обміни і так далі. Вона засмучена якістю урядової підтримки приватного сектору, проте вирішила рухатися вперед і досягати успіху без уряду.

Слід зауважити, що це дослідження проводилося серед чітких демографічних груп: лідери бізнесу, науки, праці та уряду. Воно також проводилося серед чітких географічних груп: лідери в Сан Сальвадорі, Сонсонаті, Сан Ані і Сан Мігелі. Так само, як і результати роботи, проведеної в Колумбії п'ятьма роками раніше, на основі цих демографічних та географічних даних отримана корисна інформація. Однак, кожна з п'яти ментальних моделей, описаних вище, містять збалансовану суміш кожної демографічної і географічної груп. Іншими словами, справжній поділ країни відбувся не за тим, де люди живуть чи чим вони займаються, а за їх фундаментальними віруваннями, припущеннями та ставленням до створення багатства.

Очевидним є те, що Ель Сальвадор має національну культуру, яка ґрунтується на його історичній ролі найменшої центральноамериканської країни, що має найвищу густину населення та страждала від тривалої і жорстокої громадянської війни упродовж 1970-х та 1980-х років. Наші дискусії з колишніми партизанськими лідерами Фронту національного визволення імені Фарабундо Марті (Farabundo Martí para la Liberación Nacional FMLN), а також лідерами консервативної партії Альянсу націонал-республіканців АРЕНА (Alianza Republicana Nacionalista ARENA) дозволили нам зрозуміти, що навіть у цій, пошматованій війною країні можливе спільне бачення, якщо використовувати правильну сегментацію. Політична, економічна, демографічна чи географічна сегментація не дає достатнього розуміння, яким чином люди думають про свою реальність. З іншого боку, сегментування за ментальними моделями можуть виявити відмінності у настановах та віруваннях, що перешкоджають процесу створення багатства.

Фактично, після того, як ми представили результати нашої роботи над ментальними моделями групі провідних венесуельців, один з аудиторії підняв руку і попросив нас «зробити їх знову однією Венесуелою». Він вперше побачив, яким чином можуть виникати зміни завдяки формуванню спільного бачення на основі ментальних моделей.

Підсумовуючі думки

Культура має значення. Проте породження змін на рівні культури є Геркулесовим завданням. Ця стаття стверджує, що базові ментальні моделі, за якими індивіди роблять вибір, є справжнім важелем для запровадження змін. Повертаючись до питання, яке поставив житель Гани на початку статті: чи повинна культура змінюватися, щоб пристосуватися до глобальної економіки? Культура невідворотно буде змінюватися. Проте дискусії, що мають відношення до цього питання, не є дискусіями про культуру як таку; вони стосуються розподілу систем вірувань індивідів, що пов'язані з відповідними параметрами зміни. Інтенсифікація зусиль щодо визначення та розуміння специфічних ментальних моделей, що гальмують процес створення багатства, є важливим кроком у правильному напрямку, що гарантує людський прогрес.

Я пропоную наступні п'ять думок як завершальні теми цієї дискусії.

Успішні, орієнтовані на ріст бізнеси є передумовою прогресу. Вони є двигуном росту. Для того, щоб люди прогресувати, вони повинні бути здатними створювати все вищі стандарти життя. Хоча політичні теоретики і економісти продовжують поглиблювати наше розуміння, яким чином певні політичні схеми чи управління впливають на економічний успіх, все більш важливо розуміти, що, по суті, саме індивідуальні бізнеси є двигуном росту. Слід докладати більше зусиль і допомагати формуванню більш конкурентних підприємств.

Деякі стратегії є більш успішними, ніж інші. Деякі бізнеси є більш схильними до успіху, ніж інші. Вони розробили стійкі стратегії й інвестували в джерела диференціації та конкурентної переваги. Кожен бізнес має потенціал робити це, проте дуже мало який це робить.

Конкурентний спосіб мислення (ментальні моделі) формує стратегію. Освіта не є остаточним фактором доброї бізнес-стратегії. Ним не є ані урядова політика, ані макроекономічна стабільність. Добра бізнес-стратегія вимагає конкурентного способу мислення – набору вірувань, настанов і переконань щодо того, як особа розглядає конкуренцію та створення багатства.

Ментальні моделі розподілені за демографічним/географічним сегментом. Не можна звинувачувати національну політику за відсутність конкурентного способу мислення. Ані культуру загалом, чи окрему організацію. Єдиним найважливішим висновком нашого дослідження ментальних моделей є те, що вони стосуються усього населення. Існують певні ментальні моделі – спосіб мислення з позиції порівняльних переваг – що обмежують здатність бізнесів досягати успіху.

Для того, що сприяти створенню успішних бізнесів, необхідно переорієнтувати ментальні моделі. З метою посилення економічного росту та людського прогресу необхідно змінити фундаментальні моделі, що формують спосіб, в який індивіди мислять про ризики, довіру, конкуренцію, владу та інші критичні змінні.

На завершення, зміна ментальних моделей може спричинити драматичні зміни в культурі нації чи регіону. Проте, зусилля, які спрямовані на зміну культури, не змінять економічну ефективність нації. Слід провести належний аналіз на індивідуальному рівні – на рівні фірми. Слід спрямувати зусилля на те, щоб зрозуміти, які ментальні моделі ведуть до здійснення певного стратегічного вибору, і ці ментальні моделі повинні стати в центрі зусиль, спрямованих на зміни.

Переклала Лілія Шевчук

[1] Peter Senge, *The Fifth Discipline* (New York: Doubleday, 1990), p. 8.

[2] Див.: Jeffrey Sachs and Andrew Warner, «Natural Resource Abundance and Economic Growth», National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass., Working Paper 5398, December 1995; див. також: Michael Fairbanks and Stace Lindsay, *Plowing the Sea: Nurturing the Hidden Sources of Growth in the Developing World* (Boston: Harvard Business School Press, 1997), chap. 1.

[3] Michael Porter, «The Microeconomic Foundations of Competitiveness», in the *World Competitiveness Report* (Geneva: World Economic Forum, 1999).

[4] Senge, *Fifth Discipline*, p. 174.

[5] Особлива подяка Джонатану Донеру, який розробив дослідження і зробив аналіз для узагальнення цих даних. Більш детальний аналіз міститься в його майбутній статті «Чітка демонстрація ментальних моделей: кількісні технології для заохочення змін».

Лоренс Е. Гаррісон

Сприяння прогресивним культурним змінам

На загал непомічена американськими науковими колами нова парадигма – теорія, що дивиться в середину і зосереджена на культурних цінностях і настановах – поступово заповнює вакуум, що утворився після колапсу теорії залежності. Нещодавно Латинська Америка стала провідним регіоном, який працює над формулюванням цієї, орієнтованої на культуру, парадигми і над запровадженням ініціатив, що втілюють її в практичні заходи, які розроблені не тільки для того, щоб пришвидшити економічний ріст, але й щоб зміцнити демократичні інституції та сприяти соціальній справедливості. Культурна парадигма має прихильників також в Африці та Азії.

Звичайно, багато аналітиків, які вивчали східноазійське економічне диво, упродовж останніх тридцяти років прийшли до висновку, що «конфуціанські» цінності, як-от наголос на майбутньому, праця, досягнення, освіта, заслуги та ощадливість, відіграли критичну роль в їх розвитку. (Ці цінності схожі на протестантські і вкорінені не тільки в конфуціанстві, але також в інших системах вірувань, зокрема в поклонінні предкам та даосизмі.) Проте, як і успіх східних азійців на світовому ринку, що так не підпадає під теорію залежності, донедавна на загал ігнорувався латиноамериканськими вченими і політиками, також ігнорувалося пояснення цих див з позиції культури. Латинська Америка в більшій частині прийняла уроки економічної політики Східної Азії і тепер стоїть перед питанням: якщо залежність і імперіалізм *не відповідають* за наше економічне відставання, авторитарні політичні традиції та надмірну соціальну несправедливість, тоді ж що *відповідає*?

Це питання поставив венесуельський письменник Карлос Рангель у своїй книзі, опублікованій в середині 1970-х років французькою та еспанською мовами під назвою, яку можна перекласти як «Від шляхетної первісності до шляхетної революційності», і згодом англійською під назвою «Латиноамериканці – їх стосунки любові і ненависті до Сполучених Штатів» [1]. Рангель не був першим латиноамериканцем, який зробив висновок, що традиційні іберо-американські цінності, настанови й інституції, що їх відображають і зміцнюють, були головними причинами «поразки» Латинської Америки – слово, яке він використовував для контрасту з «успіхом» Сполучених Штатів та Канади. Поміж інших, схожі висновки записані Боліваром (Bolívar), помічником Франсиско Міранда (Francisco Miranda) наприкінці XVIII століття і до них же прийшов сам Болівар три десятиліття потому, а також провідний аргентинець Хуан Баугіста Альберді та Доміньйо Фаустіно Сармьєнто

(Domingo Faustino Sarmiento) та чилієць Франциско Більбао (Francisco Bilbao) у другій половині XIX століття, і нікарагуанський інтелектуал Сальвадор Мандьєта (Salvador Mendieta) на початку цього століття.

Схожий аналіз еспанців Хосе Ортеги-і-Гассета (José Ortega y Gasset), Фернандо Діаз Плайя (Fernando Díaz Plaja), Мігеля де Унамуну (Miguel de Unamuno) та Сальвадора де Мадарьяга (Salvador de Madariaga) хоча і зосереджувався, в основному, на уповільненому (до останніх десятиріч) розвитку Еспанії, проте мав чітке відношення до Латинської Америки.

Книга Ранделя з передмовою Жана Франсуа Ревеля (Jean François Revel), яка наголошує на уникненні Латинською Америкою самокритики, забезпечила йому вороже ставлення більшості латиноамериканської інтелігенції і була практично проігнорована латиноамериканськими експертами з Північної Америки та Європи. Тим не менше, книга виявилася плодючою. У 1979 році нобелівський лауреат Октавіо Пас (Octavio Paz) пояснив відмінність між двома американськими способами життя: «Одна, англомовна, є донькою традиції, що заснована в сучасному світі: реформація з її соціальними і політичними наслідками, демократія і капіталізм. Інша, еспано- і португаломовна, є донькою універсальної католицької монархії і контр-реформації» [\[2\]](#).

Одні вважають, що з працею Рангеля сильно перекликається книга Клаудіо Веліса (Claudio Véliz) 1994 року «Новий світ готичного лиса» [\[3\]](#), який протиставляє англо-протестантську та іbero-католицьку спадщину в Новому Світі. Веліс визначає нову парадигму словами визнаного перуанського письменника Маріо Варгаса Льяоси (Mario Vargas Llosa), який стверджував, що на економічні, освітні та юридичні реформи, які необхідні для модернізації Латинської Америки, не можна вплинути,

«якщо їм не передує чи їх не супроводжує реформа наших звичаїв та ідей, цілої комплексної системи звичок, знань, образів та форм, які ми розуміємо як «культура». Культура, в якій сьогодні ми живемо і діємо у Латинській Америці, не є ліберальною і зовсім не є демократичною. Ми маємо демократичні уряди, проте наші інституції, наші рефлексії і наша ментальність є занадто віддаленими від демократії. Вони залишаються популістськими і олігархічними, абсолютистськими чи догматичними, з вадами соціальних і расистських упереджень, надзвичайної нетолерантності до політичних противників, і підтримують найгіршу монополію – монополію на правду» [\[4\]](#).

Нещодавній бестселер Латинської Америки «Посібник досконалого латиноамериканського ідіота» [\[5\]](#) присвячений Рангелю і Ревелю. Його авторами є колумбієць Флініо Апулейо Мендоза, син Варгаса Льяоси Альваро та кубинський вигнанець Карлос Альберто Монтанер. Книга критикує латиноамериканську інтелігенцію цього століття, яка пропагує думку, що регіон є жертвою імперіалізму. Поміж них Едуардо Галеано, уругвайський автор популярної книги «Відкриті вени Латинської Америки» [\[6\]](#), Фідель Кастро, Че Гевара, Фернандо Енріке Кардозо (Fernando Henrique Cardoso) – теперішній президент Бразилії та Густаво Гут'єрес (Gustavo Gutiérrez), засновник теології визволення. Мендоза, Монтанер та Варгас Льяоса наголошують, що справжні причини відставання Латинської Америки в розвитку є у голові латиноамериканців.

У наступній книзі, «Виробники злиднів» [\[7\]](#), автор відслідковує шкідливий вплив традиційної культури на поведінку шести груп еліт: політиків, військових, бізнесменів, священнослужителів, інтелігенції та революціонерів.

Нещодавня книга Монтанера «Давайте не прогавимо ще й двадцять перше століття» [\[8\]](#) підкреслює ціну, яку Латинська Америка заплатила через те, що не зважала на уроки успіху передових демократій у культурному і медійному значенні. Книга визначного аргентинського інтелектуала та газетної знаменитості Мар'яно Грондона 1999 року «Культурні умови економічного розвитку» [\[9\]](#) аналізує і порівнює культури, що сприяють розвитку (наприклад, Сполучені Штати та Канада), і культури, що чинять йому опір

(наприклад, Латинська Америка).

Без сумніву, латиноамериканські цінності та настанови змінюються, про що свідчить перехід до демократичної політики та ринкової економіки упродовж останніх п'ятнадцяти років. Декілька сил модифікують культуру регіону, такі як нова інтелектуальна течія, описана в даній статті, глобалізація комунікації та економіки, хвиля євангелістського протестантизму / протестантизму Святого Духа (протестанти тепер налічують понад 30% населення Гватемали і близько 20% Бразилії, Чилі та Нікарагуа) [\[10\]](#).

Вплив книг нової парадигми та щотижнева колонка Монтанера (його колонку читають найбільше серед усіх інших друкованих еспаномовних видань) в Латинській Америці був визначальним; з іншого боку, у Сполучених Штатах, Канаді та Західній Європі вони пройшли непоміченими. Для покоління латиноамериканських експертів, які виростили на теорії залежності чи на менш екстремальному погляді, що рішення латиноамериканських проблем залежать від більшої великодушності Сполучених Штатів щодо Латинської Америки, пояснення з позиції культури виявилися нестраними. На одному з семінарів я почув одного провідного американського експерта з питань Латинської Америки, який називав культуру «відволіканням», інший впевнено заявляв, що культура не має відношення до еволюції Латинської Америки, а третій стверджував, що культура не має відношення до проблемної політичної історії Венесуели. Болівар би з цим не погодився.

Я особливо усвідомлюю плідотворну природу книги Рангеля, оскільки, якби я її не прочитав, то не написав би мою першу книгу «Відставання в розвитку як стан розуму. Приклад Латинської Америки» [\[11\]](#), що була опублікована у 1985 році. Моя остання книга «Пан-Американська мрія» [\[12\]](#), еспаномовне видання якої вийшло в 1999 році, також присвячене Рангелю.

Як культура впливає на прогрес

У книзі «Пан-Американська мрія» визначено десять цінностей, настанов чи способів мислення, які відрізняють прогресивні культури від статичних. Це формулювання має пряме відношення до типології, викладеній в статті Мар'яно Грондона.

1. Часова орієнтація: прогресивні культури роблять наголос на майбутньому; статичні культури наголошують на теперішньому чи минулому. Орієнтація на майбутнє означає прогресивний світогляд – вплив на власну долю, винагороди в цьому житті за чесноти, економіка позитивних сум.

2. Праця є центральною для доброго життя в прогресивній культурі, проте тягар в статичній культурі. У першій праця структурує щоденне життя; старанність, креативність та досягнення винагороджуються не тільки фінансово, але також задоволенням і самоповагою.

3. Ощадливість є матір'ю інвестиції – і фінансовою безпекою – у прогресивних культурах, проте загрозою «егалітарному» status quo статичної культури, який часто має світогляд нульових сум.

4. Освіта є ключем до прогресу в прогресивних культурах, проте має маргінальну вагу, за винятком еліти, в статичних культурах.

5. Заслуги є центральними для просування в прогресивних культурах; в статичних культурах до уваги беруться зв'язки і сім'я.

6. Громада: в прогресивних культурах радіус ідентифікації та довіри поширюється за межі сім'ї на ширше суспільство. У статичних культурах сім'я уособлює громаду. Суспільства з малим радіусом ідентифікації і довіри є більш схильними до корупції, уникнення податків та непотизму, і менш ймовірно, що вони займатимуться філантропією.

7. Етичний кодекс має тенденцію бути більш жорстким у прогресивних культурах. Кожна розвинута демократія (за винятком Бельгії, Тайваню, Італії та Південної Кореї)

з'являється поміж двадцяти п'яти найменш корумпованих країн за Індексом сприйняття корупції Трансперансі Інтернешнл. Чилі і Ботсвана – єдині країни Третього світу, які потрапили до переліку перших двадцяти п'яти націй.

8. Справедливість і чесна гра є універсальними міжособистісними очікуваннями в прогресивних культурах. У статичних культурах справедливість, як особисте просування, часто є питанням, кого ти знаєш, чи скільки ти можеш заплатити.

9. Влада має тенденцію до дисперсії та горизонтальності у прогресивних культурах і до концентрації та вертикальності у статичних культурах. Це яскраво ілюструє Роберт Патнем у своїй книзі аналізу відмінностей між північчю і півднем Італії «Щоб демократія працювала» [\[13\]](#).

10. Секуляризм: у прогресивних культурах вплив релігійних інституцій є незначним; проте їх вплив у статичних часто є істотним. У першій заохочуються гетеродоксія та розбіжність у поглядах; в другій – ортодоксія і відповідність.

Ці десять факторів, без сумніву, є узагальненими й ідеалізованими; реальність культурної варіації не є чорно-білою, а спектром, в якому один колір зливається з іншим. Мало які країни отримують 10 балів за цими факторами, так само як мало які країни отримують 1 бал. Тим не менше, практично усі передові демократії, як і особливо успішні етнічні/релігійні групи, наприклад, мормони, євреї, ситхи, баски та східноазійські емігранти в Сполучених Штатах і в інших місцях, отримали б досить високі бали у порівнянні з країнами Третього світу.

Після цього напрошується ще один висновок – що насправді роль відіграє розвиток, а не культура. Це ж можна стверджувати на основі Індeksu корупції Трансперансі Інтернешнл. Це *справді* є складною взаємодією причини і наслідку між культурою і прогресом, проте силу культури можна продемонструвати. Наприклад, цю силу можна спостерігати в тих країнах, де економічні досягнення етнічних менших суттєво переважають успіхи більшості, як у випадку китайців в Таїланді, Індонезії, Малайзії та Філіппін. Це також можна побачити у Коста Ріці, де в економіці Третього світу процвітають демократичні інституції. Патнем робить висновок, що еволюція Італії упродовж багатьох століть демонструє, що культурні цінності мали більший вплив, ніж економічний розвиток. Грондона у своїй книзі «Культурні умови економічного розвитку» робить висновок, що культура є сильнішою, ніж економіка чи політика.

Десять факторів, які я запропонував, не є остаточними. Типологія культур, що сприяють/опираються розвитку, Грондони містить двадцять факторів, багато з яких співпадають з моїми десятима. Проте, ці десять факторів принаймні дійсно вказують на те, що саме чинники з галузі «культури» можуть впливати на те, яким шляхом еволюціонують суспільства. Більше того, письменники нової парадигми в Латинській Америці (і принаймні один із Африки) на загал приписують повільну модернізацію своїх країн традиційним цінностям і настановам. Їх погляди призвели до аналізу Південної Азії, який зробив Гуннар Мюрдаль (Gunnar Myrdal), та аналізу ісламського світу Бернарда Льюїса, і без сумніву, погляди таких плідних культурологів, як Алексіс де Токвіль, Макс Вебер та Едвард Бенфілд. «Демократія в Америці» була б особливо доречною для тих, хто наводить докази географічного чи інституційного пояснення економічного розвитку.

«Європейці перебільшують вплив географії на тривалу могутність демократичних інституцій. Занадто багато важливості приписується законам і занадто мало звичаям. ... Якщо в цій книзі я не досягнув успіху у тому, щоб дати читачу відчуття важливості, яку я приписую практичному досвіду американців, їх звичкам, думкам та їх звичаям у дотриманні законності, я зазнав поразки з головного предмету моєї роботи» [\[14\]](#).

Культурні інтерпретації в інших регіонах

У 1968 році Гуннар Мюрдаль після десяти років вивчення Південної Азії опублікував книгу «Азійська драма: запит щодо бідності націй» [\[15\]](#). Він зробив висновок, що культурні фактори під визначальним впливом релігії є головними перешкодами до модернізації. І це не тільки через те, що вони стають на шляху підприємницької діяльності, а тому, що вони проникають у політичну, економічну та соціальну поведінку, роблять їх негнучкими і домінують у них. Мюрдаль зауважує, що кастова система «має тенденцію робити існуючу нерівність особливо жорсткою і непродуктивною» і «зміцнює поширене презирство і огиду до праці» [\[16\]](#). Він вірить, що обмежений радіус ідентифікації та довіри породжує корупцію та непотизм.

Мюрдаль критикує антропологів та соціологів за те, що їм не вдалося «забезпечити більш широку систему теорій і концепцій, які необхідні для наукового вивчення проблеми розвитку», проте цінує, що «настанови, інституції, стилі та рівні життя і культура на загал ... є набагато складнішими, щоб охопити їх системним аналізом, ніж так звані економічні фактори» [\[17\]](#). Він завершує закликом до культурної зміни, в якій уряд, за допомогою системи освіти, бере на себе провідну роль.

Темп модернізації більшості ісламських країн був повільним. Неписьменність, особливо серед жінок, все ще висока в багатьох з них, так само як і дитяча смертність та ріст населення. Незважаючи на проблеми з курдами та фундаменталістськими відступниками, Туреччина – єдина ісламська країна, яка є світською, а саме використовує сучасні стандарти плюралістичного управління. Малайзія є відносно процвітаючою, проте її економічні здобутки непропорційно відображають економічну креативність її великої китайської (32% від загальної кількості населення) меншини. Нафтові держави, такі, як Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати та Кувейт, є заможними, проте все ще надзвичайно традиційними з багатьох позицій; той факт, що більше половини саудівських жінок неписьменні, тільки підтверджує це [\[18\]](#).

Повільні темпи прогресу в ісламському світі за останні століття становлять вражаючий контраст з тією прогресивною силою, якою іслам був кілька сотень років тому, після його заснування Мухамедом на початку VII століття, і з домінуючою силою Османської імперії в XV та XVI століттях. Бернард Льюїс є поміж тих, хто приписує занепад ісламу культурним факторам і наголошує на наслідках для модернізації ісламської ортодоксії з часу, коли між IX і XI століттями ісламські учені закрили Ворота *Джигаду* (незалежний аналіз). На думку Льюїса, наслідками стали пригнічення підприємництва, експериментів та оригінальності і посилення фаталістичного світогляду [\[19\]](#).

Аналіз африканської культури, зроблений Даніелем Етунья-Мануеле, приписує бідність, авторитаризм та соціальну несправедливість Африки, головним чином, традиційним культурним цінностям і настановам, зокрема:

- Традиції високо централізованої та вертикальної влади.
- Фокус на минуле та теперішнє, а не на майбутнє.
- Відкидання «тиранії часу».
- Несмак до праці («африканці працюють, щоб жити, а не живуть, щоб працювати») [\[20\]](#).
- Пригнічення індивідуальної ініціативи, досягнення та заощаджень (природний наслідок – це заздрість успіху).
- Віра в чаклунство, що породжує ірраціональність і фаталізм.

Тим, хто в «побудові інституцій» вбачає шлях вирішення проблем Третього світу, особливо в організаціях міжнародного розвитку, Етунья-Мануеле пропонує думку, яку викликав Токвіль: культура – це мати, інституції – це діти.

Десять років тому, Сальваторе Тересі (Salvatore Teresi), засновник Європейського інституту бізнес-адміністрування (французькою скорочення INSEAD), ініціював дослідження

приватного та державного сектору Сицилії, яке вперше було спрямоване на розуміння факторів, що стоять за відставанням острова в розвитку. Результати цього дослідження були вражаюче схожими з відкриттями Едварда Бенфілда в його дослідженні південного італійського села 1958 року «Моральні основи відсталого суспільства»: в сицилійській культурі домінували «дратівливий» індивідуалізм, недовіра та підозра [21]. Так само, як в аналізі африканської культури Етунья-Мануеле, сицилійська система цінностей пригнічує співпрацю і не заохочує конкуренцію, яка розглядається як «агресія». Змови, особливо між приватним і державним секторами, замінили співпрацю та конкуренцію, так само як і в латиноамериканській «меркантильності», описаній Ернандо де Сото в книзі «Інший шлях» [22].

Дослідження показало інші культурні фактори, що мають те ж забарвлення: фокус на сьогоденні, складності зі стратегічним плануванням, відсутність підприємництва та авторитарні стосунки патрона-клієнта. Результати дослідження, які потрясли сицилійську еліту, призвели до розробки довгострокової програми, спрямованої на зміну цінностей і настанов, а також зміцнення менеджменту, планування, координації та підприємництва.

Зміна традиційної культури

Частково завдяки впливу письменників нової парадигми, а в деяких випадках завдяки життєвому досвіду, що привів до тих же висновків, все більше латиноамериканців та інших народів ініціюють заходи, що пропагують прогресивні цінності і настанови.

Октавіо Мавіла (Octavio Mavila) упродовж трьох десятиліть був дистрибутором машин «Honda» у Перу. Цей, зіплений власними руками чоловік, якому вже далеко за сімдесят, багато разів бував в Японії. Близько десяти років тому він дійшов висновку, що єдиною реально суттєвою відмінністю між Японією і Перу було те, що японські діти вивчали прогресивні цінності, тоді як перуанські – ні. У 1990 році він заснував Інститут розвитку людини (іспанською скорочено INDEHU) у Лімі, щоб пропагувати свої Десять заповідей розвитку: порядок, чистота, пунктуальність, відповідальність, досягнення, чесність, повага до прав інших, повага до закону, етика праці і ощадливість. За останнє десятиліття понад два мільйони перуанських студентів взяли участь у навчальних курсах, які фінансував INDEHU, мобілізуючи практично усі свої ресурси у Перу.

Десять заповідей розвитку проповідуються також і за межами Перу. Умберто Беллі (Umberto Belli), нікарагуанський міністр освіти за часів двох урядів, вважав їх основними в його програмі освітньої реформи, а Рамон де ла Пенья (Ramón de la Peña), директор кампусу Монтерей престижного мексиканського монтерейського Інституту технологій та вищої освіти (іспанською аббревіатура ITESM) просував їх використання у всій передовій системі ITESM.

Необхідно належно оцінити ефективність євангелізованого підходу до культурної зміни. За спостереженнями Луїса Угальде (Luis Ugalde), єзуїта, ректора Католицького Університету Каракасу, якщо діти навчалися прогресивній етиці в школі, проте вона виявляється недоречною поза межами школи, вплив може бути обмеженим. Ось чому Угальде, який переконаний, що цінності і настанови слід враховувати, закликає до боротьби з корупцією, до кампаній за справедливе оцінювання в уряді, бізнесі та професіях.

Корупція в основній частині є культурним феноменом, що пов'язаний, я вірю, з такими факторами, як обмежений радіус ідентифікації та довіри, який переходить в обмежене відчуття громади, і еластичний етичний кодекс. Цей висновок посилюється відкриттями Сеймура Мартіна Ліпсета і Габріеля Салмана Ленца. Корупція стала пріоритетним питанням в Латинській Америці. 3 березня 1998 року Організація американських держав (Organization of American States) прийняла Внутрішньоамериканську конвенцію проти корупції – документ на чотирнадцяти сторінках, який наприкінці минулого року було ратифіковано тринадцятьма країнами. Мало хто очікує, що конвенція сама по собі чи своїм впливом суттєво знизить випадки корупції в державах, що її ратифікували: чотири з

п'яти латиноамериканських країн, що входять до переліку десяти найбільш корумпованих націй за даними Трансперансі Інтернешнл – Парагвай, Гондурас, Венесуела та Еквадор (п'ятою є Колумбія, яка ще не ратифікувала цю конвенцію). Тим не менше, очевидним є те, що корупція привертає більшу увагу, ніж раніше, що далі підтверджується зростаючою увагою до неї з боку Світового банку та інших інституцій допомоги у розвитку.

Гендерні питання також виходять на поверхню, кидаючи виклик традиційній культурі machismo-маскулінності. Латиноамериканські жінки все більше усвідомлюють гендерну демократизацію, що відбувається упродовж останніх кількох десятиліть, особливо в країнах Першого світу, і вони стають все більш організованими й ініціативними у питанні усунення сексизму, що традиційно утримував їх у статусі людей другого класу. У кількох країнах закони стосовно батьківства та прав на власність і розлучення були лібералізовані на користь жінок, і дев'ять країн встановили обов'язкові квоти для жінок-кандидатів на вибори. Хоча ці виборчі закони не є всюди однаково ефективними, вони служать нагадуванням, що гендерна революція і все, що вона означає з огляду на трансформацію традиційних цінностей, сягає також і Латинської Америки.

Упродовж останніх кількох років по всій Латинській Америці почали спонтанно виникати інші організації, метою або принаймні однією з цілей яких були прогресивні культурні зміни. Серед них:

- ENLACE (іспанська аббревіатура Encounter in the Community – Зустріч в громаді) – організація жінок з широким членством, проте обмеженими фінансовими ресурсами, зосереджена на зміні навчальної програми в державній системі освіти. ENLACE заохочує участь батьків, вчителів та учнів у формуванні навчальної програми, що робить наголос на цінностях і характері, стійкості сім'ї, мобільності до руху уперед і важливості освіти.
- Організація Регіонального центрального кооперативу (Regional Central Cooperative) в Баркісімето, Венесуела, лідери якої переконані, що реальний прогрес в сільській Венесуелі неможливий без зміни традиційних campesino-сільських цінностей і настанов.
- Організації в Колумбії, Коста Ріці та Мексиці, що стимулюють ідеї та практику філантропії. Філантропічна діяльність була помітно відсутньою у Латинській Америці, що відображало короткий радіус ідентифікації та довіри і що є типовим для традиційної культури.
- Сила громадян (Citizen Power) – група аргентинських професіоналів, в основному юристів, головними цілями якої є пропагувати громадянську відповідальність, участь у житті суспільства та протидію корупції.

Інші фахівці також звертаються до питання культурних змін. Коста-ріканський психіатр Луїс Дієго Геррера (Luis Diego Herrera) зосереджений на формуванні особистості та культурних змінах в період дитинства. Мережа політологів та соціологів, пов'язаних з Дослідженням світових цінностей, відслідковує зміни в цінностях і настановах. Поміж них Мігель Басаньєс (Miguel Basáñez), мексиканець, президент Міжнародної організації з дослідження ринку та думки (Marketing and Opinion Research International MORI) США та Маріта Карбалло (Marita Carballo), директор представництва Геллап (Gallup) в Аргентині.

Багато з цих практиків та теоретиків, в тому числі Монтанер, Грондона та Угальде, знають один одного, головним чином завдяки проведенню двох симпозіумів, присвячених ролі культурних цінностей і настанов у розвитку Латинської Америки: перший – у Центральноамериканському Інституті бізнес-адміністрування у Кості Ріці в 1996 році, другий – у Світовому банку у місті Вашингтон у 1998 році. Серед учасників засідання Гарвардського симпозіуму, на якому ґрунтується ця книга, було кілька осіб, які брали участь у одному або обох симпозіумах: Монтанер, Грондона, Даніель Етунья-Мануеле, Майкл Фербенкс, Рональд Інгларт, Стейс Ліндсі та я.

Майкл Портер заснував компанію «Монітор», консультативну організацію в Кембріджі, штат Массачусетс в 1983 році. «Монітор» швидко розрісся і став впливовим джерелом порад у питаннях конкурентності, зокрема для Третього світу. Методика конкурентності країн від «Монітору» була створена Майклом Фербенксом і Стейсом Ліндсі, які є авторами статей, що увійшли до цієї книги, і до книги «Оранка моря» 1997 року [\[23\]](#). Цей заголовок взятий з останньої волі і заповіту Болівара, написаного в 1830 році: «Хто б не працював задля революції (за схемами Американської революції, проте в Латинській Америці), оре море».

Як Фербенкс, так і Ліндсі мали практичний досвід роботи в країнах Третього світу – Фербенкс в Африці, Ліндсі в Центральній Америці і на Карибах. У своїй консультативній діяльності вони швидко відчували, що традиційні підходи до конкуренції, які наголошують на таких аспектах, як ринковий аналіз, ідентифікація ніші, продуктивність та менеджмент, є недостатніми для того, щоб гарантувати, що компанії Третього світу будуть успішно конкурувати. Вони зробили висновок, що «невидимі» фактори, укорінені в культурних цінностях і настановах, були головними перешкодами, і розробили консультативний підхід, який звертається до «ментальних моделей». Їх мета – змінити традиційні ментальні моделі, які заважають креативності та ефективності, які необхідні для конкурентності та економічного зростання.

Зміна ментальних моделей – це також мета Ліонела Соса (Lionel Sosa); його цільова група – латиноамериканці, які емігрували до Сполучених Штатів. У своїй книзі 1998 році «Американська мрія» [\[24\]](#) Соса, мексиканський американець, розробив каталог цінностей і настанов, які є перешкодами у поступі для основної маси американців. Вони виглядають дуже знайомими.

- Покірність бідних. «Бути бідним – значить заслуговувати на небеса. Бути багатим – значить заслуговувати на пекло. Добре страждати за цього життя, тому що в наступному житті ви знайдете вічну винагороду» [\[25\]](#).
- Низька пріоритетність освіти: «Дівчаткам насправді це не потрібно – вони ж і так вийдуть заміж. І хлопчикам – нехай краще вони йдуть працювати, щоб допомогти сім'ї» [\[26\]](#). Я, мабуть, згадаю тут, що в Сполучених Штатах для еспаномовних закладів середньої освіти відсоток молоді, що кидає школу, становить близько 30%, і він значно вищий, ніж для білих і чорних американців.
- Фаталізм: індивідуальна ініціатива, досягнення, покладання на самого себе, амбітність, агресивність – все це марне, бо: «ми не повинні кидати виклик волі Господа. ... Чесноти, що є такими важливими для успіху бізнесу в Сполучених Штатах, латинська церква розглядає як гріх» [\[27\]](#). На думку спадає нижчий середнього відсоток еспаномовних, зайнятих у власному бізнесі.
- Недовіра до тих, хто поза межами сім'ї, що корелюється із переважно дуже дрібними бізнесами еспанських приватних підприємств.

Соса іде далі і подає програму успіху, що базується на «дванадцяти рисах успішних латиносів» [\[28\]](#). Вони є подібними до Десяти заповідей розвитку Октавіо Мавілі.

У підсумку

Важлива і багатообіцяюча інтелектуальна течія, що зосереджена на культурі і культурних змінах, шириться по всьому світу, і стосується як бідних країн, так і бідних меншин у багатих країнах. Насправді, вона не нова. Її джерелами були автори, починаючи, як мінімум, від Монтезкью (Montesquieu) до Бенфілда, Вебера та Токвіля. Вона пропонує важливе розуміння, чому деякі країни і етнічні/релігійні групи досягли більшого, ніж інші, і не тільки в економічному значенні, але також з огляду на консолідацію демократичних інституцій та соціальну справедливість. І ті уроки досвіду, які знаходять все більше практичного застосування, особливо в Латинській Америці, можуть допомогти освітити

шлях до прогресу для тієї переважаючої більшості населення світу, для яких добробут, демократія і соціальна справедливість залишаються поза межами досяжності.

Переклала Лілія Шевчук

[1] Carlos Rangel, *The Latin Americans—Their Love-Hate Relationship with the United States* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1977). Французьке видання було опубліковано в 1976 році під редакцією Роберта Лаффона, С.А. Париж.

[2] Octavio Paz, *El Ogro Filantropico* (Mexico City: Joaquin Mortiz, 1979), p. 55.

[3] Claudio Veliz, *The New World of the Gothic Fox – Culture and Economy in English and Spanish America* (Berkeley: University of California Press, 1994).

[4] Там же, стор. 190-191.

[5] Plinio Apuleyo Mendoza, Carlos Alberto Montaner, and Alvaro Vargas Llosa, *Manual del Perfecto Idiota Latinoamericano* (Barcelona: Plaza y Janes Editores, 1996). Видавництво «Madison Books» планує видання книги англійською мовою в 2000 р.

[6] Eduardo Galeano, *Las Venas Abiertas de America Latina* (Mexico City: Siglo XXI Editores, 1979). Це двадцять шосте видання. Перше видання було опубліковано в 1971.

[7] Plinio Apuleyo Mendoza, Carlos Alberto Montaner, and Alvaro Vargas Llosa, *Fabrixcantes de Miseria* (Barcelona: Plaza y Janes Editores, 1998).

[8] Carlos Alberto Montaner, *No Perdamos Tambien el Siglo XXI* (Barcelona: Plaza y Janes Editores, 1997).

[9] Mariano Grondona, *Las Condiciones Culturales del Desarrollo Economico* (Buenos Aires: Editorial Planeta/Ariel, 1999).

[10] 3 питань аналізу феномену протестантизації, див. David Martin, *Tongues of Fire* (London: Basil Blackwell, 1990).

[11] Lawrence E. Harrison, *Underdevelopptnent Is a State of Mind – The Latin American Case* (Cambridge: Center for International Affairs, Harvard University; Lanham, Md.: University Press of America, 1985).

[12] Lawrence E. Harrison, *The Pan-American Dream* (New York: Basic, 1997).

[13] Robert D. Putnam, *Making Democracy Work – Civic Traditions in Modern Italy* (Princeton: Princeton University Press, 1993).

[14] Alexis de Tocqueville, *Democracy in America* (1966; reprint, New York: Doubleday Anchor, 1969), pp. 308-309.

[15] Gunnar Myrdal, *Asian Drama – An Inquiry into the Poverty of Nations* (New York: Pantheon, 1968).

[16] Там же, стор. 104.

[17] Там же, стор. 27-28.

[18] World Bank, *World Development Report 1998/99: Knowledge for Development* (New York: Oxford University Press, 1999).

[19] Див., наприклад, Bernard Lewis, "The West and the Middle East," *Foreign Affairs* 76 (January-February 1997).

[20] Там же, стор. 45.

[21] Edward C. Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, 111.: Free

Press, 1958).

[22] Hernando de Soto, *El Otro Sendero* (Lima: Instituto Libertad y Democracia, 1986).

[23] Michael Fairbanks and Stace Lindsay, *Plowing the Sea – Nurturing the Hidden Sources of Growth in the Developing World* (Cambridge: Harvard Business School Press, 1997).

[24] Lionel Sosa, *The Americano Dream – How Latinos Can Achieve Success in Business and Life* (New York: Penguin, 1998).

[25] Там же, стор. 2.

[26] Там же.

[27] Там же, стор. 7.

[28] Там же, заголовок част.4, стор. 47-68.

<http://www.ji.lviv.ua/n53texts/53-zmist.htm>