

К. ДОЙЧМАН

СПИРАЛЬ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ МИФОЛОГИЙ: СОЦИАЛЬНОЕ КОНСТРУИРОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНО ОРГАНИЗОВАННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Вопросы рационализации производства в немалой степени послужили стимулом для исторического развития индустриальной социологии. Ей так же, как и организационной психологии, досталось специфическое, узкоформулированное задание: оптимальное использование «человеческих ресурсов» (выражение, звучащее сегодня цинично, было широко распространено в литературе прошедших лет) в организационно-технических и инженерно-технических системах и процессах. Название известного опроса Объединения социальной политики, проводившегося перед Первой мировой войной, — «Селекция и адаптация промышленных рабочих» — точно выражает эту задачу. Область, в которой должны были осуществляться селекция и адаптация, а именно технические системы и организационные структуры, находилась за пределами или, в крайнем случае, на границе социологии. Содержание и критерии значимости рационализаторской деятельности считались объективными по своей природе и таким образом совершенно независимыми от социальных процессов и перспектив. По той же причине еще Карл Маннгейм исключил математику и естественные науки из области социологии знания [14, p. 114 f].

Эта традиционная точка зрения лет двадцать назад не вызывала почти никаких дискуссий. С тех пор ситуация во многом изменилась. Одним из симптомов этого изменения является перемещение исконно социологических и общественно-научных терминов и фрагментов теорий в лексикон организационных и инженерных наук. Такие об-

Дойчман Кристоф — профессор факультета социологии Тюбингенского университета (Германия). **Адрес:** Wilhelmstrasse 36. D-72074, Tübingen, Deutschland. **Телефон:** (0) 70 71 29 54 36. **Факс:** (0) 70 71 29 42 16. **Электронная почта:** christoph.deutschmann@uni-tuebingen.de
Перевод с немецкого А. Брайткопф, О. Ласкивницкой.

щепринятые выражения, как «смена ценностей», «самореализация», «культура организации», «индивидуализация», «работа в группе», получили широкое распространение в литературе по менеджменту, вошли в технический жаргон.

Нет никаких сомнений в том, что распространение децентрализованных моделей организации и связанная с этим повторная политизация производства за последние десять лет вызвали потребность в новом социологическом и организационно-психологическом знании. Именно благодаря новым техническим возможностям в производственной политике увеличилось влияние социально-научных профессий за счет технических. Если — говоря словами Х. Варнеке — по сравнению со «структурой» (*Struktur*) все большее значение приобретает «культура» (*Kultur*) организации [42, p. 142, 155], это непременно уменьшает значимость инженерных наук и наук о труде. Именно в ходе применения модели «lean production» (ресурсосберегающего производства), как свидетельствует Х. Минссен, большое значение получает «социологическое знание, которое в тейлористской парадигме при рационализации [производства] могло оставаться по большей части незамеченным. Потребностью в таком знании обладают все акторы ресурсосберегающего производства; спросом пользуются самые разные области знания. Члену производственного совета требуются знания, отличные от тех, которые нужны сотруднику отдела кадров или члену совета директоров; но все они нуждаются в социологическом знании» [25, p. 187].

Сами социологи, изучающие производственную сферу, едва ли используют рынок, который открывается в этой связи [16], поэтому коммерческие консультанты по менеджменту столь целеустремленно пытаются занять пустующую нишу, сменив свой традиционный ассортимент функциональных программ на целостно ориентированные концепции и используя обрывки социологических и психологических теорий¹.

¹ Роберт Джакаль приводит следующее занимательное описание столкновения с миром консультантов: «Консультанты по менеджменту, возможно, играют особую роль в систематическом сокращении, упрощении и популяризации основных идей во всех общественных науках. На некой частной конференции по менеджменту, которую я недавно посетил, один из выступающих представил виртуозный образчик такой синкретической способности. Среди теоретиков, чьи идеи в его речи легко было распознать, хоть их и не называли, были не только Маркс, Вебер и Фрейд, но также Фердинанд Теннис, Эмиль Дюркгейм, Роберт Мертон, Даниель Белл и Ч. Райт Миллз. Представление завершилось предсказанием всевозможных несчастий, если советы консультанта не будут учтены» [10, p. 139].

Форма развития рационализаторского знания

Упомянутые изменения связаны, очевидно, с тем, что господствующие концепты, стратегии, доктрины рационализации производства претерпели глубокие изменения; сейчас говорят о «третьей индустриальной революции», «микроэлектронной революции», «конце массового производства» и т. п. «Характерная черта сегодняшних структурных изменений на производстве состоит как раз в том, что они распространяются на все функции и области предпринимательства, оказываются все более систематично связаны друг с другом и подвержены обязательной координации» [34, р. 12].

Очевидно, что столь широко пропагандируемые и практикуемые новые доктрины менеджмента, от «ресурсосберегающего производства» до «фрактальной фабрики», никоим образом не означают конца массового производства, не отрицают полностью логики традиционных тейлоровских и фордовских рационализаторских концептов. И в то же время они противоречат ей, например, когда интенсивность производства понижается, а интеграция сектора услуг ограничивается; когда вместо того, чтобы разъединить планирование и исполнение, пытаются их объединить; когда вместо дальнейшей формализации контрольных структур производится реперсонализация и реполитизирование производственной стратегии.

Мы имеем дело с длительным и ускоряющимся изменением рационализаторского знания, происходящим, по всей видимости, не прямолинейно, а скачкообразно. Пиор и Сабель [30] описали эту форму движения по аналогии с известной моделью «научных революций» Куна: сначала возникает определенный концепт организации промышленного производства; он укрепляется как «парадигма», влияет на содержательную сторону теории, образования и практики, иными словами, «институционализируется», приобретая упомянутый выше оттенок непоколебимой естественнонаучной объективности. Затем следует фаза «нормального» индустриального развития, при которой технико-организационный процесс развивается по линии доминирующего образца, совершенствуя его. Следующий этап — кризис устоявшейся модели; параллельно растет интерес к принципиально новым концептам. Возникает ситуация, которую Пиор и Сабель называют «распутье» (divide). В результате конкурентной борьбы выкристаллизовывается новый концепт; он утверждается как «парадигма», начинает свою фазу «нормального» развития и т. д.

Опубликованные в середине 1980-х годов тезисы Пиора и Сабеля содержали систематическую критику господствующего в то время в индустриальной социологии, а также частично в менеджменте представления о рационализации производства. Рационализация понималась как непрерывное, опирающееся на объективные экономико-технические закономерности уменьшение производственно-

технических временных затрат, как «реальное подчинение» работы капиталу или же как «экономия за счет масштаба и величины объектов» (economies of scale and scope) (Чандлер). В отличие от этого Пиор и Сабель подчеркивали прерывистый, политически и социально «сконструированный» характер организационного и рационализаторского знания; вместо «закономерностей» (Gesetzmäßigkeiten) они говорят о «концептах» (Konzepten) или «парадигмах» (Paradigmen) рационализации. Это означает, что применение данных знаний обусловлено не только спецификой конкретных предприятий, как это описывается в теориях производственного и организационного циклов (например, [26]), но и тем, что доминирующие образцы самого организационного устройства не являются универсальными, а возникают и исчезают в разные исторические периоды.

Этот тезис фундаментальной прерывистости организационного и рационализаторского знания получил широкую поддержку. Французские «регуляционисты» и их немецкие последователи (Бойер, Липиц, Лутц, Рот и Хирш и др.) предложили выделять различные исторически сложившиеся «способы регуляции» (Modi der Regulation) производства и потребления; Керн и Шуманн назвали «новые концепты производства» (neue Produktionskonzepten); Зорге [38] выделил фазы функциональной «кристаллизации» (Kristallisierung) и «интерпретации» (Interpretation) систем. Сегодня в промышленной социологии тезис о прерывистости стал почти общепринятым.

Роль инновации производства

Как объяснить прерывистость развития рационализаторского знания? Можно предположить, что это знание находится в зависимости от такого же скачкообразного по своей природе процесса обновления производства. Эту идею недавно высказал Фолькер Виттке [45]. Виттке исследует возникновение и распространение концепта массового производства на примере электротехнической промышленности в Германии. В отличие от многих других авторов он считает, что этот концепт не возник эволюционно, в результате рационализации производства на крупных предприятиях электротехнической отрасли, существовавших уже в начале века. В гораздо большей мере введение тейлоризма и научных принципов управления было стимулировано революцией в области бытовой электротехники (холодильники, стиральные машины, радиоприемники и телевизоры). Возникающие в связи с этим новые предприятия (в основном в стороне от уже существующих промышленных центров), сумели в короткие сроки создать организационную модель, отвечающую их производственным потребностям. В дальнейшем уже сама новая продукция вызвала потребность в новых социотехнических структурах и тем самым определяла динамику организационных изменений.

Идеи Виттке помогают сделать шаг вперед в наших рассуждениях; однако в связи с ними возникают две новые проблемы. Во-первых, встает вопрос об условиях обновления самой продукции. Виттке объясняет это появлением новых форм потребления, не отрицая и роли коммерческой рекламы. Для более точной характеристики обратной связи между техническими новшествами и общественным резонансом, который они вызывают, в новейших исследованиях по техногенезу предлагается концепт технологических «образцов» (Leitbilder) [8, 31]. Образцы — это символические конструкты, выполняющие когнитивные, коммуникативные и ориентировочные функции. Они предлагают «видения» новых образов жизни, подготавливая тем самым почву для широкого общественного признания новой техники. Раммерт показал на примере производства телефонной аппаратуры, насколько важным для технических новшеств является их предварительное социокультурное внедрение через культурные образцы. Телефонизация стала возможной уже в конце семидесятых годов XIX в. Однако в отличие от США, где телефон быстро приобрел рыночный успех, в европейском обществе, с его кастово-иерархическими и авторитарными стилями коммуникации, это демократичное средство общения десятилетиями оставалось невостребованным. Только после Первой мировой войны, когда в Европе приобрел популярность частно-неформальный стиль жизни, телефон начал становиться предметом спроса.

Во-вторых, Виттке оставляет открытым вопрос, почему модель массового производства перестала быть связанной с конкретной продукцией, благодаря которой она возникла, и приобрела абсолютный характер модели экономически-технической рациональности для различных производств. Как показал Фрейберг [12, p. 259 f], даже в такой отрасли, как станкостроение, по своей рыночной и производственной структуре полностью неприспособленной к массовому производству, осуществлялись попытки использовать эту модель как минимум в межпроизводственном нормировании деталей. Примером экономически необоснованного использования доктрины массового производства является судьба расположенного в Массачусетсе предприятия текстильного машиностроения: до пятидесятых годов оно занимало почти монопольное положение на рынке, но затем переориентировалось на стратегию технологически-экономической эффективности и массового производства. В результате это предприятие оказалось позади более гибких европейских конкурентов и, в конце концов, практически прекратило свое существование [32].

Одним словом, тезис об обновлении продукции помогает объяснить возникновение промышленных организационных концептов, но не то, как и при каких обстоятельствах осуществляется их утверждение и институционализация.

Миметический и нормативный изоморфизм

Обратимся теперь к некоторым последним работам, посвященным организации производства, особенно к тем, которые связаны с «институционалистскими» методами [9, 10, 24, 36]. Авторы ставят вопрос, от чего зависит осуществление определенного организационного концепта, централизация фирм, введение формализованных или неформальных контрольных систем и т. д. «Рыночным успехом» это может быть объяснено лишь в некоторых случаях, поскольку в сложной и изменчивой рыночной среде экономические предприятия чаще всего оказываются просто не в состоянии *ex ante* определить эффективность организационных концептов. Критерий «рыночного успеха» не подходит, разумеется, для организаций, которые не заняты производством для рынка, например школ или университетов.

Для решения этой проблемы обратимся к предложенному Мейером, Рованом и др. понятию «изоморфия» (Isomorphie). При отсутствии собственных эффективных решений происходит ориентация на то, что *считают* эффективным другие социальные акторы, то есть на образцы и примеры социальной среды. Как подчеркивают Мейер и Рован, изоморфия также является рациональной стратегией: путем конформного поведения по отношению к нормативным организациям можно завоевать доверие важных внешних акторов (например, акционеров или государственных заказчиков) и тем самым обеспечить себе доступ к ресурсам. Таким образом, стратегии, базирующиеся на изоморфии, могут *задним числом*, совершенно независимо от их изначальной эффективности, оказаться успешными. Изоморфизм функционирует по принципу «самоосуществляющегося пророчества».

Димаджио и Пауэлл различают три формы, в которых изоморфия организаций с социальной средой достигает успеха: это подражательный изоморфизм (mimetic isomorphism), нормативный изоморфизм (normative isomorphism) и принудительный изоморфизм (coercive isomorphism). Для распространения рационализаторского знания важными являются первая и вторая формы, а именно изоморфия на основе подражания и давления норм. При отсутствии четкого представления о правильной стратегии предприятия перенимают рецепты конкурентов; это подражание может быть намеренным или ненамеренным. В качестве примера такого миметического изоморфизма Димаджио и Пауэлл приводят систематическое заимствование японской экономикой западных концептов в первой половине XX в. и стремление «учиться у Японии» на американских предприятиях с 70-х годов. Нормативный изоморфизм возникает тогда, когда определенный концепт получает статус профессионального знания, когда об этом авторитетно заявляют эксперты и когда он становится предметом изучения в учебных заведениях. Здесь также нет недостатка в примерах — стоит только упомянуть, Федеральное ведомство по рационализации

труда, институт промышленных норм, бизнес-школы и консалтинговое предпринимательство, которые планомерно вырабатывают знания по менеджменту и прививают его все новым и новым поколениям руководителей. Рост нормативного изоморфизма приводит, наконец, к третьей форме — принудительному изоморфизму, то есть требованиям, осуществляемым государством на основании законов или административных правил.

Если предприятия следуют названной политике изоморфизма, это не обязательно означает, что они полностью реализуют принятые концепты организации. Напротив, именно из-за того, что модели носят предписывающий характер, при применении их к конкретным задачам будут постоянно возникать сложности. Кроме того, существуют, вероятно, столкновения между различными образцами, привнесенными в организацию извне. Конфликты такого рода разрешаются, как показывают Мейер и Рован, путем «разъединения» (Decoupling) по умолчанию образца и его фактического применения: образец используется как «прикрытие», не в последнюю очередь для того, чтобы хорошо выглядеть в глазах окружения; в реальных же производственных процессах и структурах почти ничего не меняется или изобретаются собственные решения. Актуальным примером такого разъединения является столь популярный сегодня концепт, как «работа в группе», представляющая, по мнению опытного наблюдателя, не что иное, как «фасад... за которым скрываются различные конфигурации, нередко не имеющие ничего общего с описанными здесь концептами» [40, р. 36].

На примере возникновения массового производства, приведенного выше в связи с работой Виттке, становится ясно, что может и чего не может объяснить данная модель: она не может объяснить появления предпринимателей, пытающихся реализовать новую продукцию несмотря на сопротивление окружающей среды. Такой фигурой был, несомненно, Генри Форд. В своей биографии он рассказывает, что его идею создания автомобиля для широких масс современники восприняли вначале как чистое умопомешательство: «Вначале кареты без лошадей считались плодом больного воображения, всегда находилось достаточно умных людей, готовых доходчиво объяснить, почему такие кареты всегда останутся только игрушкой. Ни один состоятельный человек не мог и представить себе коммерческого использования этой идеи» [11, р. 41].

Успех массового производства автомобилей сводится, прежде всего, к тому, что Форд, как и Тейлор, а также сторонники научного управления производством, выступили с общественно-политическим «посланием», ставшим «формулой социального мира» (Formel des sozialen Friedens) [12, р. 308 f; 35]. Провозглашалось разрешение социальных и политических конфликтов и массовое благосостояние в

результате технического прогресса. Харизматическая притягательность доктрины рационализованного массового производства захватила предпринимателей; возник феномен миметического изоморфизма. Это вызвало волну инвестиций, стало основанием для оправдания экономических решений и лейтмотивом призывов к повышению эффективности и кооперации профсоюзов и общественности; связало науку и промышленное производство; заложило фундамент для повышения социального статуса инженеров, техников, исследователей труда, менеджеров [27], а также подняло престиж технических наук в сравнении с гуманитарными. Эта доктрина стала, в конце концов, частью канона инженерных, трудовых и организационных дисциплин и способствовала введению науки о труде в учебные программы. Даже в таких частных сферах, как работа по дому, «рационализация» нашла отклик. Одним словом, «послание» Тейлора и Форда, каким бы иррациональным и авантюрным оно вначале ни казалось, обрело общественный резонанс, изменило поведение людей, что *ex post* подтвердило его значимость совершенно независимо от исходных шансов на экономический успех.

Представление о том, что организационные инновации будут иметь успех благодаря обратной связи между акторами и их социальной средой, было развито в конструктивистски ориентированных исследованиях организаций. Это представление опирается на гиденсовскую концепцию рекурсивной конституционной зависимости действия и структуры [13, 29]. Организации рассматриваются как структуры, запланированные или спонтанно возникающие в результате микрополитических игр участвующих в них акторов или «оформляющиеся» (*gestaltet*) в процессе этих игр [43]. Идеи разрабатываются, переходят от актора к актору, материализуются в структурах и технологических артефактах. Это «путешествие идей» (*travel of ideas*) проанализировали в своей недавней статье Б. Чарнявска и Б. Йоргес [3]. Пытаясь идентифицировать механизмы, которые усиливают или блокируют этот процесс, авторы выделили стадии «объективации», «распространения» и «инсценирования». Одновременно они обратили внимание на ненаправленные влияния действий, проявляющиеся на разных стадиях «путешествия». Такая дифференцированная схема процесса институционализации не содержит структурно-функционального крена, который очевидно наблюдается у Мейера и Рована, Димаджио и Пауэлла.

Проблема экономической среды

Как институционалистский, так и конструктивистский подходы привнесли важные идеи в дискуссию, что приближает нас к объяснению скачкообразного развития промышленного рационализаторского знания. Но сама цель еще не достигнута. Институционалистский подход показывает, каким образом организационные концепты распространяются и утверждаются в качестве социальных образцов: это

происходит с помощью механизмов миметического и нормативного изоморфизма. Конструктивистский подход дифференцирует этот способ интерпретации с учетом мнений акторов и вытекающих отсюда последствий, противоречащих их первоначальным намерениям. Но вторая стадия процесса остается при этом, как и прежде, неясна. От чего ставятся под сомнение и дискредитируются принятые и устоявшиеся парадигмы?² Нерешенной остается и проблема происхождения инноваций, которые возникают не только самопроизвольно, но и в результате целенаправленной активности «предпринимателей». Что же оказывается стимулом для последних?

Ни одно из названных исследовательских направлений не может дать удовлетворительный ответ на эти вопросы. Это связано с общей слабостью обоих подходов. В них дифференцированно анализируются отношения между организациями и их общественной средой, взаимодействия с другими институциональными акторами в организационной сфере, но не уделяется достаточного внимания отношению организаций к их экономической среде.

Во избежание недоразумений необходимо отметить, что для Мейера и Рована, Димаджио и Пауэлла, Скотта и других упомянутых авторов критическая дискуссия с наивным экономизмом является толчком для развития их собственной организационно-социологической позиции. Под «наивным экономизмом» следует понимать представление о том, что рынок *per se* посылает сигналы, на которые ориентируются предприниматели при выборе производственных стратегий и организационных вариантов. Против этого упомянутые авторы выдвигают справедливый аргумент, что предприниматели могут расшифровать сигналы рынка только при явном или неявном обращении к существующим в обществе мнениям, образцам и институтам. Организации взаимодействуют не непосредственно с «рынком», а только с *картиной* рынка, которую они сами создают под влиянием социальной среды; на основе этой картины и осуществляются рациональные или стратегические действия. Эти образцы

² Даже «микрополитический» метод Ортманна, подчеркивающий, казалось бы, контингентность организационных процессов формирования, может в конечном счете объяснить только постепенное закрытие микрополитических «путей решений», но не их открытие, и оказывается тем самым намного более структурно-теоретическим, чем может показаться на первый взгляд: «То, что достигнуто путем микрополитических переговоров, нелегко изменить, поскольку речь идет о довольно хрупком соглашении на основе различных интересов. На микрополитическом уровне обычно боятся затрат на новые переговоры. Все это ведет к тому, что принятие решений осуществляется только по нарастающей, изменение направления происходит только с затратой огромных усилий, остановка и поворот назад (почти) исключаются» [29, р. 63].

необъяснимы с рациональной точки зрения; Мейер и Рован называют их мифами. Возвращаясь к приведенному выше примеру, можно сказать, что предположение о том, что человек никогда не будет воспринимать автомобиль иначе, чем игрушку, базируется на определенном образце общественной жизни так же, как и обратное предположение о том, что автомобиль станет центром «мобильного» стиля жизни широких масс. Рациональная стратегия предпринимательства подразумевает выбор одной из гипотез. Конфликт между этими гипотезами нельзя разрешить при помощи рациональных аргументов. Все будет зависеть от общественного резонанса, который получают эти базисные мифы. Так если второй миф будет иметь широкий резонанс, то это повлечет за собой изменение целого ряда данных, что проявится в опровержении любой, даже очень хорошо обоснованной рациональности первой, консервативной позиции.

С такой критикой наивного экономизма можно согласиться; однако проблема экономической среды остается открытой. Экономическая среда не исчезнет, если ее объявить символическим конструктом организации. Сама по себе среда не является отправной точкой для рационального действия, но она представляет собой важную для действия перспективу, которая сложнее любой структуры и стратегии организации. Экономическая среда находится в постоянном движении, воздействует на устоявшиеся схемы восприятия, образцы, институты, разрушает их, расчищая тем самым пространство для появления новых. Шумпетер назвал это движение «созидательное разрушение» (*schöpferische Zerstörung*). В данной статье мы можем рассмотреть концепт «экономической среды» (*ökonomischen Umwelt*) лишь в ограниченном объеме (подробнее см: [4, 5]).

Рынок, то есть экономическая среда предприятий, определяется сегодня через «аутопойэзис денег» (*Autopoiesis des Geldes*) [22]. Элементарной операцией экономической системы является оплата. Последуем за Луманом дальше: деньги представляют собой средство коммуникации и в этом смысле являются символическим конструктом, так же как и организационные и технические образцы; в то же время деньги являют собой и нечто большее: они воплощают требования, указания на что-либо, содержат некоторое «послание» и одновременно способствуют его признанию.

Что же представляет собой это «послание» и чем оно отличается от «посланий», воплощенных в мифах организации и рационализации? Ответ зависит от того, какая из функций денег выступает на первый план. Если понимать деньги только как средство обмена и оплаты, как это делает Луман, то это позволяет отличать экономические операции от неэкономических, но не позволяет увидеть непреходящие структурные различия между рынком и организацией.

Однако деньги являются (и об этом Луман почти не говорит) не только средством обмена и оплаты, но и капиталом, или «имуществом». В этом качестве они обеспечивают доступ не к конкретным товарам, а к любому предмету в любое время (an unspecified article at an unspecified time) [18, p. 211], другими словами, к *богатству вообще*. Это — «абсолютно общественная форма богатства» (absolut gesellschaftliche Form des Reichtums) [23, p. 145]. Их собственная потребительная стоимость состоит в социальной и чуть ли не магической силе, которую придает «имущество» своему владельцу.

Здесь проявляется метафизическая сущность денег, связанная с их историческим прошлым — применением в качестве жертвоприношения, средства общения с богами [21]. Это свойство денег после Маркса открыли и проанализировали, каждый по-своему, не только Кейнс, но и Веблен и Зиммель. Веблен [41] показал, насколько развитие современной экономики и общества определяется символизацией богатства. Зиммель [37, p. 305] описал деньги как «*coincidentia oppositorum*» (взаимопроникновение противоположного), как последнюю общую составляющую в многообразии вещей, сознательно ассоциируя их с понятием «божественная сущность» у Николая Кузанского.

Свойства денег как имущества, или капитала, позволяют объяснить, почему рынок всегда сложнее, чем любая стратегия, структура или институт. Претензия капитала на *абсолютное богатство* простирается *a priori* дальше любой ее конкретной реализации в продуктах, машинах, организационных структурах или компьютерных программах. Речь идет не только о производственно-технической эффективности, повышении производительности труда, снижении цен, увеличении разнообразия или повышении качества продукции, предупредительности в сфере услуг. Важно не только реально имеющееся, но и возможное богатство. Имущество указывает не только на богатство, не определенное на предметном, временном и общественном уровнях, — имущество требует своей реализации. И эта реализация осуществляется не через богов, а через труд, в конечном счете только через живой труд, а не через продукты или артефакты, поскольку только первое является истинно инновационным и может превзойти имеющиеся предметные формы богатства. Капитал — это не что иное, как секуляризованное, а именно, переориентированное на труд понимание денег как средства получения эксклюзивных товаров и услуг. Границы возможностей, определяемые формой капитала, требования, которые последняя предъявляет к труду, оказываются непреодолимыми даже с помощью так называемых виртуальных реальностей. Различие в отношении к абсолютному, как верно заметил Зиммель, имеет уже не количественный, а качественный и поэтому преодолимый только за счет постоянного «роста» характер. Архаические импликации капитала как

формы денег объясняют, почему экономическая репродукция в капиталистическом обществе не может рассматриваться просто как целенаправленно решаемая проблема жизнеобеспечения, а должна быть представлена как метафизический вопрос о судьбе.

Экономические акторы не в состоянии непосредственно воздействовать на изначальный миф об абсолютном богатстве. Они вынуждены заниматься его толкованием, им приходится опираться на его интерпретации в последующих мифах, а именно: на представления о технологии, образы организации и институты, которые указывают на материальное предназначение богатства, придавая первоначальному мифу пригодную для использования форму. Но поскольку этот миф сохраняется как таковой и продолжает функционировать в экономической среде, все вторичные толкования и заимствованные из них структурные образования могут иметь только преходящее значение. Обещания, которые они содержат, невыполнимы. Будучи носителями первоначального мифа, они пригодны лишь до тех пор, пока находятся в стадии становления и развития, пока не будет исчерпан их инновационный потенциал. Только в это время они могут путем мобилизации живого труда стимулировать процесс созидательного разрушения, что является не чем иным, как дальнейшей попыткой *практического* воплощения и продвижения мечты об абсолютном богатстве. Чем больше структурная модель рационально утверждается, «функционально кристаллизуется» (*funktional kristallisiert*) [38, p. 62 f] и поднимается над процессами миметического и нормативного изоморфизма, тем быстрее она утрачивает эту трансцендентную ауру. Затем наступает состояние, на языке экономистов именуемое «склерозом». Труд применяется не созидательно-разрушающе, а только структурированно. Он не может больше приносить прибавочную стоимость и производит только вещественное, а не абсолютное богатство, что говорит о наступлении упадка.

Из этого вытекает следующая дилемма: пока продолжается капиталистический процесс созидательного разрушения, экономические акторы имеют дело с неопределенно сложной средой, которую они не могут воспринимать непосредственно. Точно так же и предприниматель, даже шумпетеровский, не является безгранично изобретательным и гибким, он действует рационально только в определенной мере, вынужденно отграничиваясь от экономической среды и развивая соответствующие самоабстракции. Это осуществляется через «форму предпринимательства» (*Form des Unternehmens*) [1], ее структуры и стратегии, которые, в свою очередь, могут развиваться и консолидироваться только опираясь на общественные институты и символику. Чем успешнее осуществляется их рациональное оформление, тем лучше они способны выполнять свои ориентировочные функции и

тем сильнее они должны редуцировать незапланированные экономические последствия этой деятельности, а также неиспользованные возможности. Это ведет к произвольному накоплению таких последствий до тех пор, пока давление экономической среды не станет слишком мощным, редуцированное побочное воздействие господствующего образца не будет слишком заметным, и образец не разрушится. Возникает ситуация «распутья» (Wegscheide), складывается новая парадигма и так далее.

Циклическая модель промышленной рационализации

Мы приближаемся к нашей цели — объяснению прерывистой формы движения рационализирующего знания во всех его фазах, то есть не только в фазе подъема и институционального утверждения, но и в фазе кризиса и упадка, как ее описали Пиор и Сабель. Подводя итоги, рассмотрим циклическую модель промышленной рационализации. Она состоит из этапов становления, кодификации, институционализации, упадка и кризиса.

Становление. Организационные стратегии и структуры, а также общественные образцы и институты, с которыми они связаны, представляют собой «социальные конструкции» (gesellschaftliche Konstruktionen) в терминах социологии знания по Бергеру и Лукману [2]. Их функция заключается в том, чтобы подогнать неопределенную комплексность экономической среды под стратегически обрабатываемый формат. Социальные конструкции обеспечивают стратегическую рациональность, но сами могут быть объяснены лишь с помощью социологии знания; они относятся к разряду рационалистических мифов. Почва, на которой возникают новые организационные концепты, а также связанные с ними технические и производственные инновации, — это первоначальный миф об абсолютном богатстве, управляющий капиталистическим развитием и бросающий вызов предпринимательской инициативе. Генезис этих концептов не подчиняется ни рациональной логике, ни какой бы то ни было определенной объективной закономерности. На сцену выходят харизматические фигуры основателей; они собирают вокруг себя адептов, распространяют технологические утопии и образцы, заключают союзы с влиятельными покровителями (см. примеры в [8, р. 55 ff]). Даже новшества, разработанные в исследовательских лабораториях, будут восприняты, только когда они оформлены в соответствии с такими образцами. Если послание имеет успех, если оно предвещает абсолютное богатство, то тем самым оно генерирует циркулярные процессы по образцу мертоновского «самоосуществляющегося пророчества», создавая факты, необходимые для своего рационального оправдания.

Кодификация. По мере распространения и развития мифы утрачивают свой инновационный характер, оказывая одновременно

структурообразующее воздействие в социальной и экономической областях. Они все больше переходят в кодифицированное знание. Мифы определяют измерения и стандарты рациональности, намечают линии развития технического и организационного оформления и устанавливают принципы разделения труда между человеком и машиной. Они структурируют и легитимируют отношения власти и процессы коммуникации. Виттке [44, р. 26] различает «рационализаторские парадигмы» (*Rationalisierungsparadigmen*) и производные от них «рационализаторские концепты» (*Rationalisierungskonzepten*). Первые определяют структуру элементарных составляющих организации и планирования производства, вторые — конкретные этапы организации и решения технических и организационных проблем.

Институционализация. На этой стадии учение становится общепризнанным. Оно возводится в ранг стандартного знания, входит в учебные программы инженерных училищ, университетов и технических вузов, является неоспоримым руководством для практической формы организации и получает предметное воплощение в виде машин, аппаратов, технических систем, организационных структур. Чем дольше длится стадия институционализации, тем большее значение приобретает материализовавшийся образ знания, отодвигая на задний план живой труд. Это, в свою очередь, создает так называемое «предметное принуждение», способствующее дальнейшему укреплению парадигмы. Институционализация стимулируется не только конвенционализмом техников и инженеров, но и уже существующими инвестициями.

Полная институционализация определенной технологической парадигмы, однако, не вполне представима. Всегда найдутся предприятия и отрасли экономики, имеющие сложности в применении учения, препятствующие рационализации и, по умолчанию, стремящиеся к технике «разъединения» (см. выше). Они сохраняют старые структуры, лишь поверхностно их модифицируя, или находят собственные решения. Такие аномалии могут способствовать появлению со временем новых образцов, как можно видеть на примере «ресурсосберегающего производства».

Утверждение определенной парадигмы в ходе миметического и нормативного изоморфизма предполагает и ее упадок. Она тормозит экономическую динамику, создавая благоприятные условия для аккумуляции незапланированных, дисфункциональных с экономической точки зрения побочных эффектов, и подавляет возникновение альтернативных технологических решений, что приводит к технологической «блокировке» (*Verriegelung*) [29, р. 151 f] и «склерозу». Так начинается следующая за институционализацией стадия *упадка*. Ее характеризуют растущие негативные производительные эффекты,

снижение прибыли и уменьшение пограничной полезности рационализаторского действия, основанного на традиционном образце.

Аккумуляция дисфункциональных побочных эффектов господствующей парадигмы не может больше оставаться незамеченной. Упадок достигает стадии *кризиса*. Уменьшение прибыли вынуждает провести основательную проверку утвердившейся модели рационализации. Не только возрастает число банкротов, но и усиливается производственно-политическая борьба за власть, учащаются конфликты на уровне менеджмента. Решения руководства все более политизируются, увеличивается интервенция внешних акторов.

На стадии упадка, и тем более кризиса, созревают предпосылки для нового мифа рационализации. Новые предложения, модели, концепты получают более высокие шансы на принятие и распространение. Заново открывается инновационный потенциал труда. В какой-то момент появляется новый миф, который начинает свой цикл. Такое развитие следовало бы назвать «движением по спирали». Новый цикл обесценивает технико-организационные системы старого мифа, и в то же время развивает их в ином направлении. Пробелы и незапланированные остаточные явления старого мифа подвергаются новой рационализации. То, что раньше было ложным, становится воплощением новой мудрости, то, что раньше считалось правильным, становится предметом резкой критики.

При этом новый подход также оказывается селективным и оставляет пробелы и незапланированные остаточные явления. Таким образом, рационализация постоянно приближается к новому пониманию самой себя. В переходе от одного цикла к другому можно видеть развитие хотя бы потому, что значение ставших объективными структур, растет по отношению к новым. Общий уровень социализации экономической активности также растет. Тем не менее это вряд ли оправдывает оптимизм прогресса в смысле гегелевского «отрицания отрицания». Более удачным представляется образ процесса продуктивного разрушения, по-сизифовски воспроизводящего самого себя [6].

Спираль мифов исчерпана?

Мы реконструировали модель рационализации «массового производства» исходя из ее исторического развития. Направление поиска новых образцов, который осуществляется на стадии перелома, заложено в самой модели. Настоящий кризисный перелом по большей части нельзя объяснить находящимися вне системы факторами. Он возник в результате накопления остаточных явлений самой рационализации — десятилетиями господствовавших тейлоровско-фордских образцов с растущей интенсивностью капитала и бюрократизацией предприятий. Это подготовило почву для информационно-технической «революции» и сопровождающих ее высокотехнологических производств, которым Виттке [45] приписывает ключевую

роль в будущих процессах промышленного реструктурирования. «Свержение» старой модели привело к поиску новых организационных образцов и в традиционных отраслях промышленности. Так называемое «стройное» производство в японской промышленности уже в шестидесятые годы существовало как аномалия фордовской модели массового производства, лишь ограниченно применимая к японским условиям [33]. Ранга новой парадигмы оно достигло только в начале девяностых годов. Успех связанной с этим известной статьи Вомака и др. можно рассматривать скорее как симптом, чем как причину.

Модель «ресурсосберегающего производства», очевидно, потому так хорошо подходит на роль нового базового мифа, что она заполняет пробелы и устраняет остаточные явления старой модели, а именно: негибкость рыночно-экономической системы, бюрократизацию управленческих и коммуникативных процессов, растущие затраты сопутствующего труда, затынутость процессов инновации. Насколько длительно и стабильно будет протекать институционализация новой парадигмы, неизвестно. С уверенностью можно сказать лишь одно: этот миф тоже будет оставлять пробелы и вызывать незапланированные последствия. Уже сегодня, например, в Японии некоторые авторы пишут о возникающих проблемах «ресурсосберегающего производства» [28]. Европа также, как утверждает Гирш-Крейнсен, вынуждена учитывать дезинтегрирующие последствия реализации этого концепта. По его мнению, «предприятия, радикально ликвидирующие централизацию и иерархию, попадают в ловушку децентрализации, которая в будущем отрицательно скажется на их производительности» [15, р. 433] и может привести к колебаниям между децентрализацией и повторной централизацией. Структурный эгоизм децентрализованных субсистем, перегрузка менеджеров возложенной на них ролью предпринимателей, ограничение возможностей карьерного роста и развития служащих и, как следствие, утрата стимула, устранение избыточности производства — все эти негативные последствия, очевидно, не были достаточно продуманы провозвестниками «ресурсосберегающего производства» [7, 39].

Прогрессирующая коммерциализация знаний в области менеджмента, осуществляемая через консалтинговые предприятия, создает ажиотаж вокруг нововведений. Помимо «ресурсосберегающего производства» постоянно возникают новые доктрины: «глобальное управление качеством», «реинжиниринг», «фрактальная фабрика» и т. д. Быстрота возникновения и исчезновения новых мифов о рационализации растет. Шансы на относительно длительную институционализацию, наоборот, уменьшаются; мифы приобретают характер «моды» [19].

Концентрация исследований в автономных лабораториях крупных предприятий также тормозит их коммерческую реализацию и

препятствует тому, чтобы инновации трансформировались в мифы. Иногда, как, например, в случае «современных техник коммуникации» и «мультимедиаальных систем», интенсивно рекламировавшихся еще в 1970-е годы, уже с самого начала намечаются сбои из-за неудачного социокультурного окружения [20]. Деньги на создание новых мифов, очевидно, все больше и больше тратятся впустую: предприниматели и ученые жалуются на недостаточную готовность населения к новшествам.

Что же делать, если в конце концов не удастся придать убедительный технологический и организаторский облик первоначальному мифу об абсолютном богатстве, воплощенному в капитале как форме денег? Мнение Кейнса по этому вопросу, высказанное в 1930-е годы, по большей части забыто, тем не менее, сегодня оно весьма актуально. Кейнс считал, что исчерпание спирали мифов приведет к потере капиталом его дефицитной стоимости, иными словами, первоначальный миф окажется развенчанным, мечта об абсолютном богатстве развеется. Надежда на то, что инвестиции капитала принесут «прибыль» или «проценты», реалистична только в условиях растущей, экспансивной экономики, в которой деньги, функционирующие как капитал, не только связывают настоящее с будущим, но и подчиняют первое последнему. В стадии зрелой экономики с постоянной или снижающейся численностью населения и преимущественно насыщенными потребностями потребность в такой динамике снижается; растущие символические формы потребления, по Веблену, в долговременной перспективе не могут ничего изменить. Таким образом, пропадает почва, на которой технологические образцы и организационные мифы могли бы реализовать жизненные стили и роли, трансформирующие культуру. Спираль мифов может остановиться в стадии «склероза».

Там, где экономическая деятельность в основном сводится к воспроизводству стационарного круговорота, надежды владельцев капитала на «прибыль» становятся необоснованными, а упорное стремление к прибыли, по Кейнсу, должно вести к постоянному экономическому кризису. В таком случае государственная экономическая политика должна быть направлена не только на антициклическое управление конъюнктурой, но и на решение общественно-политической задачи — а именно постепенной «эвтаназии рантье» (*Euthanasie des Rentiers*) [18, p. 376]. Кейнс считал, что эту цель можно достичь даже в пределах одного поколения — период слишком краткий, как мы сегодня знаем.

«В таком случае, я полагаю, хорошо управляемое сообщество, обладающее современными техническими средствами, которые не слишком быстро поступают в распоряжение населения, должно быть в состоянии снизить добавочную стоимость примерно до нуля в пределах одного поколения; таким образом, мы дойдем до состояния

квазистабильного общества, где изменения и прогресс могут возникнуть только в результате изменений в технике, вкусах, структуре и численности населения и [социальных] институтах; общества, где в цены финансовых инструментов включены стоимость затраченного труда и прочие издержки так же, как и в цены на потребительские товары, при формировании которых затраты капитала не имеют большого значения» [18, р. 220 f.].

Возникшая таким способом экономика была бы, говоря иначе, рыночной экономикой в ее крайнем проявлении, при которой как производственные, так и промышленные товары имеют свою дефицитную стоимость, выраженную в цене, но не имеют дополнительной дефицитной стоимости в форме процентов. Это была бы рыночная экономика без рынка капитала, в которой стоимость инвестиции складывалась в основном за счет аккумулированных накоплений. Как подчеркивает Кейнс, даже в условиях такой экономики каждый мог бы копить и затем снова тратить накопленное. Но: «...его накопления не росли бы. Он оказался бы в положении Папы Римского, который, отойдя от дел, уехал с сундуком денег на свою виллу в Туикнеме и по необходимости тратил бы их на хозяйство» [18, р. 221].

Как видим, Кейнс — это не тот устаревший теоретик антициклической государственной финансовой политики, каким его считают сегодня. Его общественно-политические идеи далеки от утопических. Для него были важны не утопии, а протрезвление общества, отучение его от наркотика абсолютного богатства. Исчерпание спирали мифов не является социальной катастрофой, не означает конца рыночной экономики: это лишь прощание с ее утопической, а именно капиталистической, формой.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Baecker D.* Die Form des Unternehmens. Frankfurt a. M., 1993.
2. *Berger P., Luckmann T.* Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie. Frankfurt a. M., 1969.
3. *Czarniawska B., Joerges B.* Travel of ideas // Translating Organizational Change / Ed. by von B. Czarniawska, G. Sevón. Berlin, 1996. P. 13-48.
4. *Deutschmann C.* Geld als soziales Konstrukt. Zur Aktualität von Marx und Simmel // Leviathan. Bd. 23. 1995. S. 376-393.
5. *Deutschmann C.* Marx, Schumpeter und Mythen ökonomischer Rationalität // Leviathan. Bd. 24. 1996. S. 323-338.
6. *Deutschmann C.* Rationalisierung als Sisyphusarbeit // Wie rational ist Rationalisierung heute? Ein öffentlicher Diskurs anlässlich des 75-jährigen Jubiläums des Rationalisierungskuratoriums der Deutschen Wirtschaft (RKW) / Hrsg. von D. Hoß, G. Schrick. Stuttgart, 1996. S. 155-164.
7. *Deutschmann C., Faust M., Jauch P., et al.* Veränderungen der Rolle des Managements im Prozeß reflexiver Rationalisierung // Zeitschrift für

- Soziologie. 1996. Bd. 24. S. 436-450.
8. *Dierkes M., Hoffmann U., Marz L.* Visions of technology: social and institutional factors shaping the development of new technologies. Frankfurt a. M., 1996.
 9. *DiMaggio P.J., Powell W.W.* The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organisational fields // *American Sociological Review*. 1983. Vol. 48. P. 147-160.
 10. *Faust M., Bahn Müller R.* Der Computer als rationalisierter Mythos. Vom Nutzen institutioneller Organisationstheorie für die Analyse industrieller Rationalisierung // *Soziale Welt*. 1996. Bd. 47. S. 129-148.
 11. *Ford H.* Mein Leben und Werk. Leipzig. (O. J.)
 12. *Freyberg T.* Industrielle Rationalisierung in der Weimarer Republik. Untersucht an Beispielen aus dem Maschinenbau und der Elektroindustrie. Frankfurt a. M., 1989.
 13. *Giddens A.* The constitution of society. Outline of the theory of structuration. Berkeley, 1984.
 14. *Heintz B.* Die Herrschaft der Regel. Zur Grundlagengeschichte des Computers. Frankfurt a. M., 1993.
 15. *Hirsch-Kreinsen H.* Dezentralisierung: Unternehmen zwischen Stabilität und Desintegration // *Zeitschrift für Soziologie*. 1995. Vol. 24. 1995. S. 422-435.
 16. *Howaldt J.* Industriesoziologie und Organisationsberatung. Einführung von Gruppenarbeit in der Automobil- und Chemieindustrie: Zwei Beispiele. Frankfurt a. M., 1996.
 17. *Jackall R.* Moral Mazes. The world of corporate managers. Oxford, 1988.
 18. *Keynes J.M.* The general theory of employment, interest and money. London: Basingstroke, 1973.
 19. *Kieser A.* Moden und Mythen des Organisierens // *Die Betriebswirtschaft*. 1996. Bd. 56. S. 21-39.
 20. *Kubicek H., Schmidt U.* Alltagsorientierte Informationssysteme als Medieninnovation. Konzeptionelle Überlegungen zur Erklärung der Schwierigkeiten, 'Neue Medien' und 'Multimedia' zu etablieren / Hrsg. von R. Mayntz, B. Meisheit // *Mitteilungen des Verbundes sozialwissenschaftliche Technikforschung Köln*, 1996. Bd. 17. S. 6-44.
 21. *Laum B.* Heiliges Geld. Eine historische Untersuchung über den sakralen Ursprung des Geldes. Tübingen, 1924.
 22. *Luhmann N.* Die Wirtschaft der Gesellschaft. Frankfurt a. M., 1988.
 23. *Marx K.* Das Kapital. Kritik der Politischen Ökonomie. Erster Band. Berlin, 1968.
 24. *Meyer J.W., Rowan B.* Institutionalized organizations: Formal structure as a myth and ceremony // *American Journal of Sociology*. 1977. Vol. 83. P. 340-363.
 25. *Minssen H.* Beraten(d)e Akteure — Industriesoziologie wird praktisch // *Lean, leaner...? Die Veränderungen des Arbeitsmanagements zwischen Humanisierung und Rationalisierung* / Hrsg. von J. Howaldt, H. Minssen. Dortmund, 1993. S. 185-200.
 26. *Mintzberg H.* Power in around organizations. Englewood Cliffs N.J., 1983.
 27. *Noble D.F.* America by design: Science, technology and the rise of corporate capitalism. Oxford, 1977.

28. *Nomura M.* Abschied vom Toyotismus bei Toyota? // Lean Production. Kern einer neuen Unternehmenskultur und einer innovativen und sozialen Arbeitsorganisation? / Hrsg. von Hans-Böckler-Stiftung, Industriegewerkschaft Metall. Baden-Baden, 1992. S. 55-63.
29. *Ortmann, G.* Formen der Produktion. Organisation und Rekursivität. Opladen, 1995.
30. *Piore M., Sabel C.F.* Das Ende der Massenproduktion. Studie über die Requalifizierung der Arbeit und die Rückkehr der Ökonomie in die Gesellschaft. Berlin, 1985.
31. *Rammert W.* Technik aus soziologischer Perspektive. Forschungsstand, Theorieansätze, Fallbeispiele—Ein Überblick. Opladen, 1993.
32. *Sabel C.F., Herrigel G.B., Deeg R., et al.* Regional Prosperities Compared. Massachusetts and Baden-Württemberg in the 1980's / Discussion Paper IIM/LMP 87-1b, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, 1987.
33. *Schonberger R.J.* Japanese Manufacturing Techniques: Nine Hidden Lessons in Simplicity. New York, 1982.
34. *Schumann M., Baethge-Kinsky V., Kuhlmann M., et al.* Der Wandel der Produktionsarbeit im Zugriff neuer Produktionskonzepte / Hrsg. von N. Beckenbach, W. van Treeck // Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit. Sozialen Welt. 1994. Bd. 9. S. 11-44.
35. *Schumm W.* Zur Entstehung der tayloristisch-fordistischen Massenproduktion. Technologiegenese und soziale Regulierung // Institut für Sozialforschung an der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt a. M., Mitteilungen Heft 4, September. Frankfurt a. M., 1994. S. 42-64.
36. *Scott R.* Institutions and Organizations. London, 1995.
37. *Simmel G.* Philosophie des Geldes. Frankfurt a. M., 1989.
38. *Sorge A.* Informationstechnik und Arbeit im sozialen Prozeß. Arbeitsorganisation, Qualifikation und Produktivkraftentwicklung. Frankfurt a. M., 1985.
39. *Staehele W.* Redundanz, Slack und lose Koppelung in Organisationen: Eine Verschwendung von Ressourcen? // Managementforschung / Hrsg. von W. Staehele, J. Sydow. Berlin, 1991. Bd. 1. S. 313-346.
40. *Ulich E.* Kriterien und Voraussetzungen für Gruppenarbeit // Intelligenter, nicht härter arbeiten? Gruppenarbeit und betriebliche Gestaltungspolitik / Hrsg. von R. Bahn Müller, R. Salm. Hamburg, 1996. S. 31-45.
41. *Veblen T.* A Theory of the leisure class: An economic study of institutions. New York, 1953.
42. *Warnecke H.J.* Revolution der Unternehmenskultur. Das Fraktale Unternehmen. 2. Aufl. Berlin-Heidelberg, 1993.
43. *Weick K.E.* Der Prozeß des Organisierens. Frankfurt a. M., 1985.
44. *Wittke V.* Systemische Rationalisierung — zur Analyse aktueller Umbruchprozesse in der industriellen Produktion // Systemische Rationalisierung als sozialer Prozeß / Hrsg. von J. Bergstermann, R. Brandherm-Böhmker. Bonn, 1990. S. 23-42.
45. *Wittke V.* Wie entstand die Massenproduktion? Die diskontinuierliche Entwicklung der deutschen Elektroindustrie von den Anfängen der «großen Industrie» bis zur Entfaltung des Fordismus (1880–1975). Berlin, 1996.