

М. Г. Делягин¹

ДИАЛОГ КУЛЬТУР В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ — ЭТО КОНКУРЕНЦИЯ КУЛЬТУР

Глобализация резко повысила значимость конкуренции между цивилизациями, *то есть культурно-историческими общностями, объединенными не только экономическими связями, но и более глубокими культурными факторами — схожими системами ценностей и мотиваций, мировоззрением, образом жизни и действий.*

Человечество разделяется не только по используемым технологиям и уровню благосостояния, но и по цивилизационному признаку — по признаку культурной совместимости. Это отражено практикой госуправления, в первую очередь неуклонным ужесточением законодательства развитых стран по отношению к представителям других цивилизаций. В законодательстве Великобритании прямо указано, что иммиграция ограничивается не для предотвращения угрозы подрывной деятельности, сохранения рабочих мест и даже экономии бюджетных средств на программы социальной адаптации, но «во избежание ситуации культурного противостояния».

Социализм и капитализм конкурировали в рамках единой культурно-цивилизационной парадигмы², и силовое поле, создаваемое биполярным противостоянием, удерживало в ее рамках остальное человечество, при этом преобразуя его. Исчезновение биполярной системы уничтожило это силовое поле, выведя цивилизации на поверхность политики.

Разные исследователи применяют разные сочетания критериев экономической мощи и культурной общности.

¹ Директор Института проблем глобализации (Москва), доктор экономических наук, действительный государственный советник 2-го класса. Автор более 900 научных публикаций, в т. ч. 12 монографий: «Экономика неплатежей», «Идеология возрождения», «Мировой кризис. Общая теория глобализации», «Россия после Путина», «Драйв человечества», «Кризис человечества. Выживет ли Россия в нерусской смуте?» Председатель партии «Родина: здравый смысл» и др. Почетный профессор Цзилинского университета (Китай).

² Победу Западу в холодной войне принесло именно переживание революционно-мессианского сталинского общества в буржуазное по своим ценностям брежневское. Экономический и политический крах социализма стал простым следствием этого превращения — приведением экономической и политической системы общества в соответствие с доминирующим в нем мировоззрением.

Тойнби, исходя из историко-культурной парадигмы, выделял 34 цивилизации, многие из которых уже утратили экономическое значение. Поразительна сила сформированной им традиции — даже такой прагматик, как Бжезинский, хотя и сократил число цивилизаций вдвое, явно допускал перекося в пользу культурного и даже этнографического подхода, пренебрегая их экономической значимостью, а следовательно, и участием в глобальной конкуренции.

Более практичен подход А. Уткина, который выделяет семь «цивилизационных комплексов»: Запад (объединяющий США и Европу), латиноамериканский, православный, мусульманский, индуистский, конфуцианский (помимо Китая включающий ряд родственных культур, в частности Кореи и Вьетнама) и японский.

Однако для оценки перспектив глобальной конкуренции и этот подход чрезмерно детализирован. Признавая исключительный потенциал Индии (включая укрепление воинствующего осознания первичности своих интересов и готовности их защищать, своего рода «индуистского фундаментализма»), нельзя не отметить отсутствие склонности к глобальной экспансии. Эти черты отягчены сдерживающим индуистскую цивилизацию, продолжающимся уже более полувека конфликтом с исламским миром.

Японская и латиноамериканская цивилизации не обладают экономическим и, что долгосрочно более важно, демографическим потенциалом экспансии. По оценкам, доля первой в населении Земли в течение жизни нашего поколения практически не изменится (с 9,3 % в 1995 г. сократится до 9,2 % в 2025-м), а второй — и вовсе сократится почти в полтора раза (с 2,2 до 1,5 %).

Что касается православной цивилизации, то само ее существование не как культурного феномена, но как субъекта глобальной конкуренции нуждается в доказательстве. Такие православные страны, как Кипр, Болгария, Черногория и особенно Греция, необратимо вовлечены в европейские регио-

нальные процессы и участвуют в глобальной конкуренции как элементы западной цивилизации, хотя и периферийные.

Постсоветские же общества, в том числе преобладающе православные, объединены не столько вероисповеданием, сколько общностью истории и светской, а отнюдь не религиозной культуры. Это позволяет говорить о продолжающей распадаться советской или о формирующейся на ее руинах российской цивилизации, которая даже в самом оптимистичном случае не завершила процесс становления и потому пока не может участвовать в глобальной конкуренции.

Таким образом, *исчезновение «силового поля» биполярного противостояния социалистической и капиталистической систем высвободило лишь две глобальные цивилизационные инициативы: исламскую и китайскую*¹.

Мировая конкуренция становится цивилизационной, культурной в своей основе — и ужасный смысл этого еще не осознан. Проще всего понять его по аналогии с межнациональными конфликтами, разжигание которых является преступлением особой тяжести из-за их иррациональности: их сложно погасить, так как стороны существуют в разных системах ценностей и потому не могут договориться.

Участники конкуренции между цивилизациями разделены еще глубже, чем стороны межнационального конфликта. Они преследуют разные цели разными методами и не могут понять ценности, цели и методы друг друга. Финансово-технологическая экспансия Запада, этническая — Китая и социально-религиозная — ислама не просто разворачиваются в разных плоскостях; они не принимают друг друга как глубоко чуждое явление, враждебное не в силу различного отношения к ключевому вопросу общественного развития — вопросу о власти, но и в силу самого образа жизни. *Компромисс возможен только при изменении образа жизни, то есть при уничтожении участника компромисса как цивилизации.*

Взаимопонимание, в отличие от внутривизилационных конфликтов, в конфликте культур не только не является универсальным ключом к достижению компромисса, но часто уничтожает саму его возможность, так как выявляет несовместимость конфликтующих сторон.

Конкуренция между цивилизациями осуществляется по отношению к каждому ее участнику внесистемными и потому крайне болезненными методами. Она бескомпромиссна и нарастает даже при видимом равенстве сил и отсутствии шансов на чей-либо успех. Она иррациональна — и потому опасна и разрушительна. Каждая из трех великих цивилизаций, проникая в другую, не обогащает, но, напротив, разъедает и подрывает ее (классические примеры — этнический раскол американского общества и имманентная шаткость прозападных режимов в исламских странах). Возможно, ислам уже в ближайшее десятилетие станет «ледоколом» Китая по от-

ношению к Западу, подобно тому как гитлеровская Германия и в конечном счете сталинский СССР стали «ледоколом» рузвельтовских США по отношению к Европе.

Борьба за повестку дня

Цивилизационная конкуренция, конкуренция культур более любой иной ведется за определение «повестки дня», то есть конкретной области (и, соответственно, принципов) противостояния.

Важность определения «повестки дня» — выбора «поля боя», на котором соперники будут меряться силами, — вызвана глубиной культурных различий между цивилизациями: для каждой из них характерен собственный, непривычный и малопонятный для других образ действий. Навязав противнику свою «повестку дня», вы тем самым навязываете ему свои правила — свои стандарты, которые чужды, а то и не знакомы ему. *Это то же самое, что выманить тяжелоатлета на стометровку.*

Любое широкомасштабное взаимодействие в силу значительности масштабов происходит в разных плоскостях, по разным вопросам, и каждый из его участников стремится свести его к рассмотрению наиболее важных или удобных для себя вопросов. Это стремление облегчается объективной необходимостью выбора главного аспекта, по которому и будет достигнута принципиальная договоренность; определение остальных аспектов будет носить подчиненный характер и вытекать из этой договоренности.

В итоге победителем обычно становится тот, кто перетянул конфликт в наиболее удобную для себя систему понятий, навязал противнику свое «поле боя», свои стандарты и свой образ действий.

Важность определения «повестки дня» для масштабных конфликтов имеет и прогностическое значение. Пока «повестка дня» не определена, конфликт может длиться неограниченно долго, так как его участники сохраняют возможность действовать в наиболее удобных для себя условиях и наиболее комфортным образом (а разнородность их целей позволяет каждому из них систематически объявлять себя победителем). Единство же «повестки дня» означает, что участники перевели его в общую плоскость, где есть однозначный критерий победы, и главное — один из них, как правило, гарантированно сильнее другого. Поэтому согласование единой «повестки дня» означает, что разрешение конфликта — в ближайшем будущем.

Поэтому конкуренция между цивилизациями определяется именно конкуренцией за формирование «повестки дня».

Сегодня наиболее предпочтительно положение Запада, чей образ действий — финансово-экономический — наиболее универсален. В отличие от идеологической, религиозной или тем более этнической экспансии, финансовая экспансия сама по себе никого не отталкивает *a priori*, поэтому круг ее потенциальных сторонников и проводников наиболее широк, а в связи с этим — и возможность вы-

¹ Здесь и далее понятие «Китай» используется в его китайском, а не европейском понимании, не столько географическом, сколько этническом.

бирать лучший человеческий и организационный «материал».

Конечно, ужесточение конкуренции с началом глобализации, лишая многих возможностей успешно участвовать в экономической жизни, решительно сужает этот круг. Именно этим вызван исламский вызов Западу и отчасти — вызов Китая. Но принципиально ситуация пока не меняется: Запад остается носителем наиболее универсальных и общедоступных ценностей.

В силу своего образа действий проводником финансовой экспансии Запада в цивилизационной конкуренции объективно выступает почти всякий участник рынка. Он может ненавидеть США, быть исламским фундаменталистом и даже финансировать террористов, но сам образ действий объективно превращает его в проводника интересов и ценностей Запада. *Граница между сторонником и противником той или иной цивилизации пролегает по образу жизни.* Финансист принадлежит незападной цивилизации не в том случае, если он приветствует теракты 11 сентября, а если он готов отказаться от использования финансовых рынков, от самого себя как их участника и перейти к образу жизни представителя западной цивилизации.

Универсальность и комфортность западных ценностей особенно важны при анализе одной из ключевых компонент глобальной конкуренции — ориентации элит погруженных в нее стран.

Трагедия элит в конкуренции культур

Подобно тому как государство является мозгом и руками общества, элита служит его центральной нервной системой, отбирающей побудительные импульсы, заглушающей при этом одни и усиливающей другие, концентрирующей их и передающей соответствующим группам социальных «мышц».

Хотя ключевым среднесрочным фактором национальной конкурентоспособности является эффективность управления, в долгосрочном плане, когда значение ресурсных ограничений снижается, главным становятся мотивация и воля общества, воплощаемые в его элите. А поскольку с началом глобализации конкуренция ведется прежде всего в сфере формирования сознания, *важнейшим фактором конкурентоспособности общества становится тот, кто формирует сознание его элиты.*

Если общество само формирует это сознание, оно сохраняет адекватность, то есть способность преследовать свои цели и — посредством интеллигенции — сознавать и формулировать их.

Формирование сознания элиты извне — слегка завуалированная форма внешнего управления. Так как дружба бывает между отдельными людьми и даже народами, а между странами и тем более государствами наблюдается конкуренция, сознание элиты обычно формируется извне стратегическими конкурентами общества.

Исключение возможно, если рассматриваемая экономика так мала и однородна, что вписывает-

ся в мировой экономической организм на правах одной клеточки, одного звена в транснациональной технологической цепочке. Тогда интересы внешне-управления могут соответствовать ее интересам. Но такие случаи не столь часты, как убеждают либеральные фундаменталисты, и не имеют отношения к конкуренции между цивилизациями.

Общество, сознание элиты которого формируется его стратегическими конкурентами, утрачивает адекватность¹. Ценности, идеи, приоритеты элиты отвечают интересам его стратегических конкурентов и разрушают общество. Элита, сознание которой сформировано стратегическими конкурентами ее страны, обречена на систематическое предательство национальных интересов.

Но даже формирование сознания элиты ее собственным обществом не гарантирует ее ориентации на национальные интересы. Ведь члены элиты в силу своего положения располагают значительно большими возможностями, чем рядовые граждане. Глобализация, которая дает шансы сильным и несчастья — слабым, разделяет относительно слаборазвитые общества, принося благо их элитам и проблемы — рядовым гражданам. С личной точки зрения членам элиты таких обществ естественно стремиться к либерализации, дающей им все новые возможности, но подрывающей конкурентоспособность их стран и несущей неисчислимые беды их народам. При этом уровень конкуренции, необходимый представителям элиты просто для того, чтобы держать себя «в тонусе», может быть абсолютно не посилен для основной части их обществ.

Это естественное разделение усугубляет угрозу превращения национальной элиты в антинациональную силу.

В слаборазвитых обществах традиционная культура, усугубленная косностью бюрократии, отторгает инициативных, энергичных людей, порождая в них обиду. А ведь именно такие люди и образуют элиту! Отправившись «искать по свету, где оскорбленному есть чувству уголок», они воспринимают в качестве образца для подражания развитые страны и пытаются оздоровить свою Родину механическим насаждением их реалий и ценностей. Подобное слепое культуртрегерство (особенно успешное) разрушительно в случае не только незрелости общества, его неготовности к внедряемым в него ценностям, но и их цивилизационной чуждости для него.

Даже войдя в элиту страны, инициативные люди не могут избавиться от чувства чужеродности, от ощущения своего отличия от большинства сограждан. Это также провоцирует враждебность активных членов элиты к своей Родине. «Умный человек в России не прав просто потому, что он умный и поэтому думает не так, как большинство и, соответственно, не может предвидеть, как будет поступать это большинство». Такое отторжение элиты характерно для многих стран.

¹ Мы все помним это на примере горбачевского СССР и ельцинской России.

По мере распространения западных стандартов образования и переориентации части элиты и особенно молодежи неразвитых стран, особенно стран незападных цивилизаций, на западные ценности это противоречие распространяется все более широко.

Прозападная молодежь и прозападная часть элиты, стремясь к интеграции, простым человеческим благам, утрачивают собственные цивилизационные (не говоря уже о национальных) ценности и незаметно для самих себя начинают работать на систему ценностей своих стратегических конкурентов.

Именно с элиты и молодежи начинается размытие системы ценностей, которое ведет к размытию общества. Без этого деликатного аспекта цивилизационной конкуренции нельзя понять широкое распространение враждебности к собственной стране.

Практический критерий патриотичности элиты — форма ее активов. Вне зависимости от мотивов ее отдельных членов, как целое элита обречена действовать в интересах именно собственных активов (материальных или нематериальных — влияния, статуса и репутации в значимых для нее системах, информации и т. д.). Если критическая часть этих активов, которую члены элиты не могут позволить себе потерять, контролируется его конкурентами, элита поневоле реализует их интересы, превращаясь в коллективного предателя.

Как минимум это означает, что адекватная элита, ориентированная на собственные национальные и цивилизационные интересы, должна хранить критически значимую часть личных средств в национальной валюте, а не в валюте своих стратегических конкурентов. Отсюда, в частности, следует обреченность исламского вызова, лидеры которого, в отличие от лидеров США, Евросоюза и Китая, хранят средства в валютах своих стратегических конкурентов и потому не могут последовательно противодействовать последним.

Раздробление целостностей

Помимо цивилизационной конкуренции, ведущейся на основе культур, глобализация стимулирует проявление и усиление маргинальных субкультур — и, соответственно, дробление всех общественных целостностей.

Глобализация стимулирует маргинальное потребление. Ведь рост масштабов рынков и формирование глобальных монополий ведут к тому, что борьба за стандартного потребителя ведется в мировом масштабе немногими глобальными гигантами. Участие в этой схватке большинству производителей не под силу, — но углубление специализации снижает конкуренцию. Упрощение коммуникаций позволяет найти достаточное число потребителей самому экзотическому товару, — и значимым направлением бизнеса становится удовлетворение маргинальных потребностей.

Стоит вспомнить, что представления о бизнесе, рабски следуя за капризно меняющимся спро-

сом, устарели еще более, чем представления о капитализме свободной конкуренции, на основе которых построена идеология либеральных фундаменталистов.

Суть превращения западной цивилизации в «общество потребления» как раз и заключается в том, что производство перестало следовать за спросом и начало само развивать, а затем и создавать его, преобразуя, а все чаще — и порождая предпочтения потребителя в соответствии со своими потребностями. Распространение технологий формирования сознания стало высшим проявлением этой тенденции.

Именно порождение и углубление все новых потребностей — инструмент, которым современные технологии преобразуют общество, порождая не просто новые виды потребления, но формы поведения, образы действия, стили жизни и в соответствии с ними — социальные структуры. Расширяя спрос созданием все новых потребностей, производственные технологии напрямую меняют социальную и культурную структуру общества.

Раньше общество медленно и мучительно приспособлялось к развивающимся технологиям, сдерживая их развитие. Теперь, оставаясь отражением технологий в зеркале человечества, структуры и психология общества стали прямым объектом активного преобразования бизнесом, расширяющим спрос.

Создание производством новых форм спроса продолжается, по крайней мере, с 1950-х годов, но распространение технологий формирования сознания качественно усилило этот процесс.

Так, если некоей компании при помощи выхода на глобальные рынки (например, через Интернет или транснациональные сети клубов) удалось успешно реализовать значимую для нее партию предметов, по тем или иным причинам позиционированных ею как «розовый-галстук-с-пищалкой-для-хромых-негров-индивидуалистов-нетрадиционной-ориентации», она получила серьезный стимул к созданию, всемерному распространению и пропаганде привлекательности соответствующего образа.

Конечно, данный пример утрирован, но сам феномен распространен и давно привлек к себе внимание бизнес-аналитиков как пример успешной и парадоксальной деловой модели.

Многие компании успешно специализируются на схожих по своей экстремальности товарах. Более привычный пример — современная одежда, призванная «подчеркивать индивидуальность» во всех ее проявлениях — от безумных молодежных «прикидов» до фантазмагорических, но продаваемых деловых костюмов.

Масштабное внедрение «подчеркивающих индивидуальность» образов и стилей поведения делает соответствующий образ жизни привлекательным. При наличии заметного числа действующих таким образом компаний это дробит социальную структуру обществ, затронутых соответствующими технологиями формирования сознания, и выделяет в них

значительные в совокупности маргинальные группы и субкультуры.

Но возникновение маргинальных типов потребления и порождение ими маргинальных социальных групп — лишь одно из направлений разрушения целостности информатизированных обществ.

Применяемые бизнесом технологии формирования сознания направлены не только на описанное создание новых социальных групп (предъявляющих в соответствии с новым предложением новые виды спроса). Они ориентированы и на уже существующие значимые социальные группы, являющиеся носителями специфических типов потребления. *Наиболее укрупненные группы такого рода — домохозяйки, молодежь, пенсионеры, госслужащие и так далее, причем каждая из них при подготовке к решению той или иной маркетинговой задачи может в зависимости от характера последней дробиться на более мелкие подгруппы.*

Применение информационных технологий к существующим социальным группам более распространено, чем направление этих технологий на создание новых групп. Ведь это значительно больший, более однородный по составу и более подготовленный к воздействию человеческий материал, чем маргинальные группы, требующие усилий по их поддержанию и рентабельные только в глобальных масштабах.

Коммерческий потенциал значимых социальных групп неизмеримо более высок, что заставляет специализироваться на них крупный бизнес, вытесняющий мелкий и средний в маргинальные сегменты.

В итоге значимые социальные группы информатизированных обществ испытывают большее и более разнообразное, чем маргиналы, давление технологий формирования сознания.

Относительно крупные социальные группы, значимые с точки зрения потребления, становятся почти таким же объектом концентрированного применения этих технологий, как и общественная элита. Эксплуатируя их отличия от остальных социальных групп, эти технологии неизбежно усиливают эти отличия, тем самым обособляя «целевую» социальную группу. Результат — усиление внутренней раздробленности, разъединенности информатизированного общества.

Даже когда технологии формирования сознания направлены на решение универсальных задач и применяются ко всему обществу, различные социальные группы в силу объективных различий реагируют на одни и те же воздействия по-разному. *(Массированное применение технологий формирования сознания*

мешает их «тонкой настройке» и может обеспечить лишь самый общий учет специфики восприятия даже значительных социальных групп.)

В результате «информационный пресс» усугубляет психологические различия между базовыми социальными группами и *разрушает социальную ткань общества*, которое быстро, глубоко и, главное, устойчиво сегментируется.

На это накладывается иммиграция, в первую очередь в развитые страны, колоссально выросшая с началом глобализации. Ее упростило развитие коммуникаций, позволяющих быстро и дешево получить нужную информацию, забронировать билеты, снять номер в гостинице и даже устроиться на работу, — и все это в чужой стране.

Впрочем, главная причина иммиграционного взрыва — победа развитых стран в холодной войне. Она породила архаизацию бывших соцстран и особенно СССР и бегство их населения — как в вожденный «свободный мир», так и просто от разрухи, хаоса и насилия, насаждавшихся в побежденных обществах, в том числе и победителями. Бегство достигло такой интенсивности, что последним уже давно пришлось, забыв про права человека, под угрозой уничтожения своей культурной идентичности лихорадочно и, судя по всему, запоздало взяться за восстановление пресловутого «железного занавеса» уже не с Востока, а с Запада.

Аналогичные процессы разворачиваются и в России, культурная идентичность которой буквально смывается как архаизацией, так и волнами беженцев (все чаще сознающих себя завоевателями) из Средней Азии и Кавказа (в том числе из его формально российской части).

Одновременно прекращение противостояния двух систем ударило по наименее развитым странам: перестав быть «полем боя», они перестали быть нужными развитому миру и лишились его помощи, к которой привыкли. В сочетании с резким ужесточением глобальной конкуренции это привело к утрате необходимых ресурсов развития и глубокой дезорганизации этих стран, породившей массовое бегство населения.

Иммиграция усилила внутреннюю разнородность развитых обществ, дополнив ее социальный характер более значимой и разрушительной этнической и культурно-цивилизационной разнородностью.

Таким образом, в силу развития процессов глобализации диалог культур все в большей степени приобретает характер конкуренции.