

Т.А. ВЫГОЛКО, к.э.н.,
Донецкий национальный технический университет

СТРУКТУРА ВЛАСТИ: ИСТОЧНИКИ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Исследован инструментарий формирования экономической власти, построенный на основе институционального подхода и включающий в себя необходимые для осуществления властного влияния инструменты, источники власти и механизм их комбинаций.

Ключевые слова: Экономическая власть, Источники власти, Инструменты власти, Наказывающая власть, Вознаграждающая власть, Условная власть.

Слово «власть» довольно часто употребляется в нашей речи. Оно звучит, когда говорят о политических деятелях, корпорациях, профсоюзах, СМИ. И в то же время ни одна из этих ссылок и бесконечное число других ссылок на власть не считаются нужными быть объясненными. Как бы плохо или хорошо не говорили бы о власти, ее осуществление, подчинение одним желаниям других неизбежно. В современном обществе ничто вообще не достигнуто без нее. «Она может быть социально пагубна, но она также социально необходима». [1, с.283]. Это предмет, к которому необходимо приблизиться.

Проблема власти не могла не найти адекватного отражения в теоретических работах экономистов. Изучению экономической власти посвящены работы многих зарубежных и отечественных ученых: В. Ойкен [2], Ф. Перру [3], Дж. К. Гэлбрэйт [4], Э.Тоффлер [5], Дж.Ходжсон[6], А.Гриценко [7], Н.Далевская [8], В.Дементьев [9], И.Розмаинский [10], В.Тарасевич [11].

Власть воспринимается как навязывание воли и целей одним индивидов или группы индивидов другим. Чем больше способность навязать такую волю и достигать связанные с ней цели, тем сильнее власть. Наличие у власти такого здравого определения приводит к тому, что это слово используется так часто и без кажущейся потребности в определении его значения. Но в таком определении не затронуты вопросы относительно того, как такая воля навязана, как уступки других достигнуты, что заставляет человека или группу людей, которые являются объектами осуществления власти, отказаться от своих собственных предпочтений и принять предпочтения других? Как власть дифференцирует тех, кто осуществляет

власть, от тех, кто является подлежащим власти других. Что одним предоставляет право управлять другими? И какие причины для других быть управляемыми? Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо рассмотреть составляющие элементы власти.

Результат разделения власти на ее анатомические компоненты состоит в том, что мы можем увидеть, что берется за основу, а что второстепенно, какую силу имеют составляющие звенья в каждом случае, понять, почему в итоге власть различается по виду и по степени. Учитывая физиологию человека в выявлении им своих потребностей, «мы можем глубже и полнее понять как потребность во власти у конкретных людей, так и специфику устройства власти и ее применения по отношению к другим людям». [12]. Анатомия власти даст нам более ясное представление о внутреннем строении власти, ее органов, механизмов и принципах ее формирования и осуществления.

Прежде всего, индивиды и группы людей ищут власть для осуществления своих собственных интересов – личных, экономических, религиозных, социальных и т.д. Они проявляют власть ради получения материальных выгод, наложения своих моральных ценностей на других и т.д. Так, предприниматель покупает подчинение рабочих, чтобы удовлетворить свои экономические цели – получение прибыли.

Очень часто цели, ради которых преследуется власть, скрыты и завуалированы. Поэтому предприниматель не говорит, что он нанимает рабочих, для того чтобы увеличить свою прибыль, а он заявляет, что его цель состоит в том, чтобы обеспечить занятость, увеличить благосостояние сообщества и гарантировать успех системы свободного предпринимательства.

Можно выделить еще одну, часто игнорируемую, менее рассматриваемую цель осуществления власти – это власть ради самой власти непосредственно. Авторитет, уважение, доступ к ограниченным услугам, отдельный кабинет, личный помощник, право отдавать команды, принимать решения, старшинство на собраниях – все это индивид получает как ре-

© Т.А. Выголко, 2013

зультат обладання и осуществления власти. Из этого следует, что власть преследуется не только ради непосредственных целей, во имя которых она и осуществлялась (как, например, получение прибыли), но и также ради самой себя – эмоциональных наград, полученных от ее владения и осуществления.

Для реализации власти необходимо обладать определенными инструментами. Можно выделить три инструмента, необходимых для владения и осуществления власти – это наказывающая, вознаграждающая и условная власть. [13, с.4]. Наказывающая власть получает подчинение с помощью своей способности причинить наказание (или использовать угрозу наказания) индивиду или группе, которое является достаточно неприятным и болезненным, в результате чего индивид отказывается от своих личных предпочтений в пользу предпочтений владельца наказывающей власти. Вознаграждающая власть, напротив, получает подчинение посредством предоставления награды индивиду, за которую он готов подчиниться. Следовательно, наказание и упрек – форма наказывающей власти, награда и похвала – форма вознаграждающей власти. Условная власть осуществляется благодаря вере в естественность (разумность) подчинения воле другого.

Дж.Гэлбрейт отмечает, что главной отличительной особенностью наказывающей и вознаграждающей власти является их объективность, видимость. Те, кто подчиняются воле и желанию других, осознают это подчинение. Те, кто осуществляет власть, также осознают то, что они делают.[13, с.14].

Между собой наказывающая и вознаграждающая власть отличаются видом награды – отрицательной и положительной. Наказывающая власть получает подчинение обещанием или с помощью применения наказания, а вознаграждающая власть – обещанием или предоставлением награды.

Во всех экономически развитых странах существует разграничение между наказывающей и вознаграждающей властью. Вознаграждающую власть считают более цивилизованной, более совместимой со свободой и достоинством человека, чем наказывающую. В остальных обществах различие между наказывающей и вознаграждающей властью небольшое. В таком обществе работники обладают кажущейся свободой, на самом деле у них отсутствует альтернатива, они трудятся в страхе перед голодом и другими лишениями, что прак-

тически не отличается от положения раба, который работает из страха перед ударом плетью. В этом случае экономические лишения рабочего сопоставимы с физическими лишениями раба. С экономическим развитием две формы осуществления власти различаются все сильнее. Работник получает доходы, которые позволяют иметь личные сбережения и угроза увольнения или решение покинуть рабочее место не принесет больших неприятностей, его личные ресурсы поддержат его в течение того времени, пока он находится в поисках новой работы. Так же альтернативные возможности в области трудоустройства стали более многочисленными. Существует выплата пособий по безработице. Все это позволяет избежать неблагоприятных последствий, которые объединяли вознаграждающую и наказывающую власть.

В результате в современном обществе ассоциация наказывающей власти с физическим наказанием (причинение неудобств, боли, увечий и возможно смерти) отошла на второй план. Сейчас под наказывающей властью можно подразумевать различные формы неблагоприятного воздействия в виде угрозы, штрафов, конфискации собственности, упрёка, осуждения.

Одновременно со снижением репутации наказывающей власти расширяется область применения вознаграждающей власти как социально желательной. Обладатель власти откажется от использования наказания как формы принуждения, когда результат от использования вознаграждающей власти будет не хуже результата использования наказывающей власти. С этой целью необходимо использовать средства, которые делают вознаграждающую власть более эффективной.

Однако, некоторые формы вознаграждающей власти рассматриваются с неодобрением или вообще запрещены законом, к таким формам относятся: платежи избирателям за их голоса, взятки государственным служащим с целью влияния на законодательство, использование подкупа для заключения выгодных контрактов и т.д.

Но не всегда индивид выполняет определенные действия под угрозой наказания или обещанием награды. Вместе с осуществлением наказывающей и вознаграждающей власти существует подчинение, которое возникает вследствие веры или убеждения человека в то, что это для него лучшая из альтернатив. Это подчинение, которое следует не как следствие

угрозы наказания или обещания награды, а из веры и убеждений, что так необходимо, так правильно. Популярность такого инструмента власти возрастает. Как когда-то экономическое и социальное развитие переместили общество от наказывающего, физического принуждения к вознаграждающей власти, теперь оно перемещает его к постоянно увеличивающемуся

доверию относительно использования условной власти.

В то время как наказывающая и вознаграждающая власть видимая и объективная, условная власть, напротив, субъективная, ни те кто ее осуществляет, ни те, кто ей подвергаются, не всегда знают о ее проявлении. (Рис. 1, 2).



Рис. 1. Инструменты осуществления власти



Рис. 2. Условная власть

В современном мире многие стремятся обладать именно условной властью. Условная власть имеет большое значение и в экономической жизни. Работник, подчиняется власти работодателя, реагируя на вознаграждающую власть, при отсутствии вознаграждения он бы не работал. При использовании условной власти он гордится своей работой, что отражается в ее исполнении, и что Торстейн Веблен назвал

инстинктом к мастерству, который заключается в стремлении к «эффективному использованию наличных средств и адекватном управлению ресурсами, доступными для достижения жизненных целей» [14, с.135].

Условная власть может быть явной – результат прямой и видимой попытки добиться подчинения целям индивида или группы, осуществляющей власть. Или воздействие может

быть неявным, помещаться в социальных или культурных традициях, в этом случае подчинение власти других отражает принятое представление о том, что должен делать человек. (Рис.2). Каждый стремится добиться подчинения от навязчивого, показного усилия до воздействия, которое незамечено. И, что самое важное, условная власть становится более устойчивой, когда она движется от создания явных условий к неявным.

Условная власть может принимать различные формы, такие как:

- реклама;
- образование;
- культура, традиции.

Реклама является одной из самых явных форм проявления условной власти в современном обществе. Через показ и постоянное повторение рекламы, людей убеждают верить в специфические свойства, связанные с определенной маркой пива, стирального порошка, лекарственного препарата, определенных политических или экономических программ. В нынешнее время практически каждый индивид или группа, ищущие власть, используют такую форму культивирования веры, как реклама.

Однако, реклама это абсолютно явная попытка заполучить веру, поэтому она не может считаться единственным используемым способом получения условного подчинения.

Для того, чтобы приобрести веру и подчинение людей, образование, как инструмент, имеет лучшую репутацию чем реклама.

Общественные институты (семья, школа, университет) насаждают верования, которые допускают осуществление власти. Со школы детям говорят, что власть родителей и учителей должна уважаться, что законам нужно повиноваться, что существуют определенные правила относительно собственности, что принятие лидерства, подчинение желанию других, является нормальной вещью. В результате образование завоевало признание специфической формы власти.

Так же существует такая неявная форма проявления условной власти, как культура и традиции – распространяющаяся, естественная и неотъемлемая часть жизни. Чтобы получить веру или подчинение этим условиям, отсутствует какое-либо видимое усилие.

Условная власть, проявляющаяся в чистом виде, полностью изолирована от награды или наказания. Однако в реальной жизни чистое проявление условной власти редкое, «проблемой понимания власти, как всегда, является отсутствие чистых случаев» [13, с.23], на самом деле все три инструмента осуществления власти объединены в разных пропорциях. Возникает треугольник взаимодействия инструментов власти. (Рис. 3).

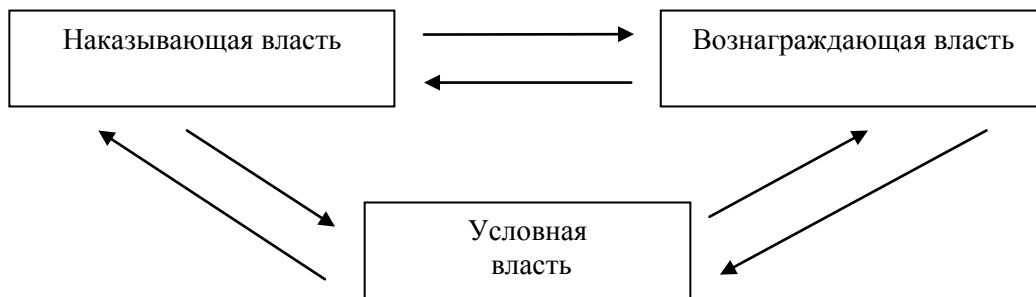


Рис. 3. Треугольник взаимодействия инструментов власти

При рассмотрении власти мы не можем с уверенностью утверждать, что работает только один источник или один инструмент власти. Осуществление экономической власти в современном обществе объединяет интенсивное использование условной власти – школами, ВУЗами, прессой, телевидением, радио, вознаграждающей власти и все меньшим использованием наказывающей власти. Менее развитые страны, не имеющие навыки в использовании условной власти и испытывающие нехватку

ресурсов для обращения к вознаграждающей власти, вынуждены почти полностью положиться на наказывающую власть.

Кроме трех инструментов осуществления власти существуют три источника власти, которые предоставляют право ее использования. Это личность, собственность и организация. Эти источники разграничивают тех, кто владеет властью, от тех, кто ей подчиняется.

Личность (лидерство в общем смысле) является качеством телосложения, ума, речи,

уверенности или других личных черт, которые предоставляют доступ к одному или более инструментам власти. Это может быть доступ к наказывающей власти через физическую силу в примитивных обществах. Однако, сейчас личность ассоциируется с условной властью, со способностью убеждать или создавать веру. [13, с.6].

Собственность обеспечивает возможность купить подчинение. Весьма очевидна ассоциация собственности с вознаграждающей властью, но собственность также может привлечь и условную власть.

Организация является самым важным источником власти в современном обществе. Прежде всего, она имеет отношение к условной власти. От организации исходит необходимое убеждение и как результат – подчинение ее целям. Но у организации есть также доступ к наказывающей власти, и к вознаграждающей власти через собственность, которой она владеет.

Э.Тюффлер выделял подобные источни-

ки власти – насилие, богатство и знание. Каждый из которых принимает множество различных форм в игре под названием «власть». [5, с.34].

Как и в случае с инструментами власти, источники власти не используются в чистом виде, а практически всегда в комбинации. Личность поддерживается собственностью и получает дополнительную силу, исходящую от организации. Собственность всегда существует в сотрудничестве с организацией и, весьма часто, с доминирующей личностью. Организация, в свою очередь, поддержана собственностью и личностью. (Рис.4). Вместе источники власти образуют одну интерактивную систему. При определенных условиях каждый элемент может быть конвертирован в другой. «Оружие может добыть вам деньги или вырвать секретную информацию из уст жертвы. Деньги могут купить вам информацию или оружие. Информация может быть использована как для увеличения количества доступных вам денег, так и для усиления ваших войск». [5, с.34-35].

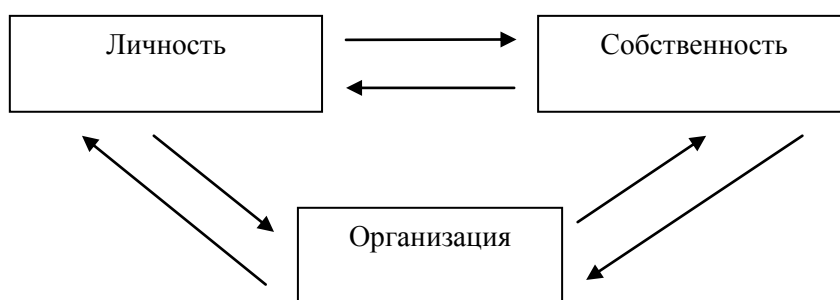


Рис. 4. Треугольник взаимодействия источников власти

Каждый из трех инструментов первоначально ассоциируется с одним из источников власти – организация ассоциируется с условной властью, собственность с вознаграждающей, а личность имеет историческую ассоциацию с наказывающей властью. Но на самом деле существуют многочисленные комбинации источников и инструментов власти. (Рис. 5). Источники власти могут быть объединены в разных пропорциях, от этого будет зависеть и комбинация инструментов осуществления власти.

Для личности большое значение имеет ее связь с условной властью. Эффективная личность получает подчинение с помощью убеждения, создавая веру, осуществляя лидерство. Такие специфические аспекты лидерства предоставляют ей доступ к условной власти.

Это также относится и к таким качествам, как способность выразить мысли в убедительной, торжественной и красноречивой форме, использовать очарование, юмор, кажущуюся честность и т.д.

Но появляется такое понятие, как синтетическая или искусственная личность. Личность отражает более раннюю и более примитивную стадию осуществления власти. С развитием экономики увеличилось количество функций в принятии управленческих решений, личность сама по себе редко может проявить значительную власть из-за ограниченности ресурсов или «способностей». На смену личности приходит организация. Однако за личностью закрепились определенные функции. Так именно главы корпораций подписывают контракты, дают интервью, появляются на телеви-

дени, что не может сделать организация. В итоге власть, приписана главам организаций, президентам корпораций и т.д., которые, как им кажется, осуществляют власть. Но, отде-

ленная от организации, такая личность распадается и исчезает. У такой личности есть проявление, но она не является действительным источником власти.

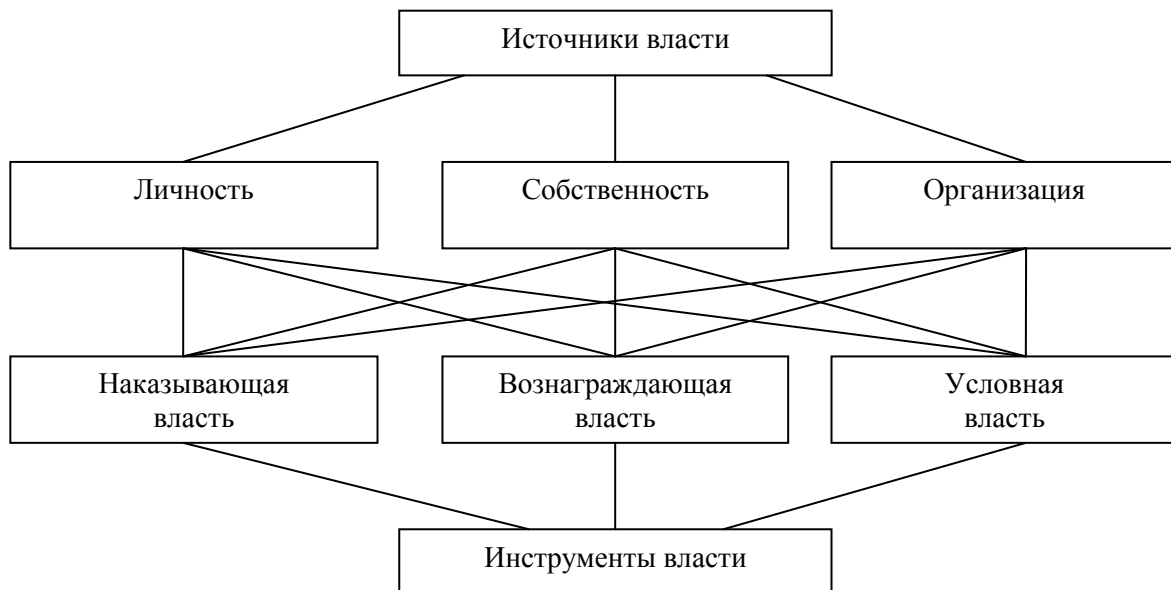


Рис. 5. Взаимодействие инструментов и источников власти

Таким образом, человек истинной власти это тот, кто, в состоянии завоевать признание собственных существенных представлений другими людьми. Действительно сильным лидером считается тот, кто может убедить своих последователей принять его решения их проблем, его путь к их целям. Человек незначительной власти приспосабливается полностью и исключительно верованиям толпы.

Из трех источников власти собственность является самым откровенным. Владение ею предоставляет доступ к самому тривиальному осуществлению власти, которая склоняет желания одного человека к желаниям другого путем откровенной покупки. Ассоциация между собственностью и вознаграждающей властью является совершенно явной и прямой. Если все ресурсы собственности находятся в одних руках, никто другой не может обладать властью, в этом случае собственность считают решающим и практически единственным источником власти.

Однако в современных крупных корпорациях, обладающих огромной собственностью, истинная власть принадлежит не владельцам собственности, не акционерам, а управляющим, менеджерам, которые являются истинными держателями власти. Адольф Берль в книге «Власть без собственности», отмечает,

что этот факт находится в резком контрасте с принятой верой. [15].

Нынешняя важность собственности состоит в том, что она предоставляет доступ к условной власти, к убеждению. Владелец собственности теперь тратит свои денежные ресурсы с целью добиться подчинения с помощью условной власти. Так, чтобы привлечь людей к покупке определенного товара, фирма тратит свои финансовые ресурсы на развертывание масштабной рекламной компании.

Но собственность и сама по себе предоставляет доступ к условной власти. Собственность, принадлежащая конкретному лицу или связанная с организацией, ассоциируется с престижем и довольно часто без каких-либо затрат предоставляет власть ее обладателю. То во что верит или то, о чем говорит человек, обладающий значительной собственностью, привлекает веру других как само собой разумеющееся, что дает автоматический доступ к условной власти.

В связи с тем, какую сильную власть предоставляет собственность, часто возникает вопрос, касающийся ограничений по ее владению. Одни считают, что собственность является всеохватывающим и основным источником власти. Соответственно нельзя позволить ей находиться в большом количестве в частных

руках, для безопасности она должна принадлежать общественности, государству. Другие наоборот считают, что собственность, находящаяся в руках государства, не может быть разумно использована. Задача государства в этом случае заключается в том, чтобы обеспечить более широкое распределение собственности и связанного с ней дохода, а, соответственно, и власти, которую она предоставляет, что обеспечивается принятием антимонопольных законов, установлением прогрессивных ставок подоходных налогов и пр.

Третий источник власти – организация, обычно используется в сотрудничестве с собственностью и в большей или меньшей степени с личностью. С развитием и становлением крупных фирм она все более и более важна, чем другие источники. «Ни одна коллективная категория, ни один класс, ни одна группа вместе и сами по себе не обладают властью. Другой фактор должен присутствовать: это организация». [16, с. 63]. Таким образом, собственность и личность как инструменты власти имеют эффект только с поддержкой организации. Они могут быть объединены в различных пропорциях, но организация всегда должна присутствовать.

Определение организации как совокупности людей, групп, объединенных для достижения какой-либо цели, решения какой-либо задачи на основе принципов разделения труда, разделения обязанностей и иерархической структуры, выражает ее существенный характер. Участники, в той или иной степени, подчиняются целям организации в преследовании некой общей цели, которая затем обычно вовлекает получение подчинения людей или групп, внешних к организации.

Организация как источник власти имеет ряд особенностей. Одна из них заключается в том, что организация получает подчинение своим целям вне своей структуры только тогда, когда она получает подчинение в своих пределах. Величина и сила ее внешней власти зависит от глубины и уверенности во внутреннем подчинении.

Также власть организации зависит от ее ассоциации с другими источниками власти и от доступа к инструментам власти. Организация сильная, когда у нее есть доступ ко всем трем инструментам власти (наказывающей, вознаграждающей и условной власти) и слабая, когда такой доступ менее эффективный или недостаточный.

И наконец, существует связь между властью организации и количеством и разнообразием целей, ради которых добывается подчинение. Такая связь имеет обратно пропорциональную зависимость – чем более разнообразны цели, которые организация стремится воплотить в жизнь своей властью, тем более слабой она будет в получении подчинения этим целям. (Рис.6).

Организация, у которой есть доступ к собственности и к личности в форме лидерства, обладает значительной властью в результате такой комбинации. Ее власть усиливает доступ к полному диапазону наказывающей, вознаграждающей и условной власти. Наиболее яркий пример такой организации – это государство – организация, обладающая практически исключительной властью, у которой есть ассоциация с собственностью и личностью, она обладает доступом ко всем трем инструментам власти. По этой причине власть государства неизбежно рассматривается с опаской и часто со страхом, и во всех цивилизованных обществах, принято устанавливать пределы ее осуществления. В первую очередь это касается ограничений на использование государством наказывающей власти, и открыто выраженного, неуместного использования условной власти в форме пропаганды. Это также относится и к неявной условной власти как источника власти над общественностью. Однако, что касается наказывающей власти, то государство, используя завуалированную угрозу насилия, например, в случае неисполнения законов, обеспечивает порядок в ежедневной жизни.

Таким образом, в основе причин возникновения власти лежит осуществление личных, экономических, социальных интересов, а также получение власти ради самой власти непосредственно. Основными инструментами необходимыми для владения и осуществления власти выступают наказывающая, вознаграждающая и условная власть. Кроме трех инструментов власти существует три источника власти: личность, собственность и организация. Взаимодействуя, источники и инструменты власти создают многочисленные комбинации. Власть, как мы видим, не является такой простой и прямолинейной вещью. Не все ее особенности находятся в поле зрения. Рассмотрение основных элементов власти поможет разработать механизм ее регулирования.

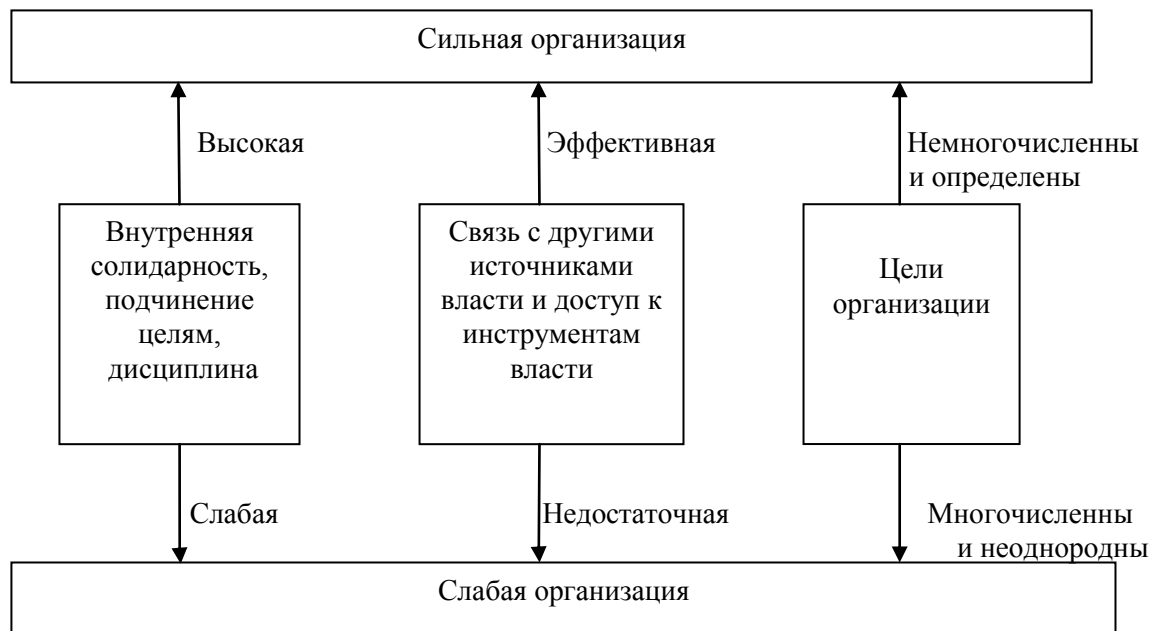


Рис. 6. Особенности организации

Литература

- Jouvenel, Bertrand de. On Power: The Natural History of Its Growth / Bertrand de Jouvenel. – London and New York: Hutchinson, 1948. – 442p.
- Ойкен, В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. – М.: Прогресс, 1995. – 496с.
- Perroux F. The Domination Effect and Modern Economic Theory // Power in Economics / Ed. by K.W. Rothschild. -Harmondworth: Penguin books, 1971. - P.56-73.
- Galbraith, J.K. American capitalism. The concept of countervailing power / J.K. Galbraith. – Houghton Mifflin Company, Boston 1952. – 208p.
- Тоффлер, Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 669с.
- Ходжсон, Дж. Эволюционная и институциональная экономика как новый мейнстрим? / Дж. Ходжсон // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Т.6, №2. – С.8-21.
- Гриценко А.А. Совместно-разделенные отношения: институты-государство-власть // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2011. - Выпуск 40-2. – С.68-74.
- Далевская Н.М. К онтологическому исследованию природы борьбы за власть на мировой арене Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2011. - Выпуск 40-1. – С.62-67.
- Дементьев, В.В. Экономика как система власти / В.В. Дементьев. – Донецк: Изд-во «Каштан», 2003. – 404с.
- Розмаинский И.В. Неопределенность, власть и снижение качества товаров по мере «развития капитализма» / И.В. Розмаинский // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2011. – Выпуск 40-1. – С.48-53.
- Тарасевич В.Н. Институциональная эволюция: контекст взаимодействий / В.Н. Тарасевич // Экономическая теория. – 2010. – №4. – С.15-23.
- Халипов, В.Ф. Кратология как система наук о власти [Электронный ресурс] / В.Ф. Халипов // Режим доступа: http://www.i-u.ru/biblio/archive/xalipov_kratologiya/krat_xz9.a.spx
- Galbraith, J.K. The anatomy of power / J.K. Galbraith. – Bungay, Suffolk : Richard Clay Ltd., London 1984. – 189p.
- Rutherford, M. Institutions in economics. The old and the new institutionalism / M. Rutherford. – Cambridge: Cambridge University Press. 1995. – 225p.
- Berle, Adolf Augustus, Jr. Power without Property: A New Development in American Political Economy / Adolf Augustus, Jr. Berle. – New York: Harcourt, Brace. 1959.
- Berle, Adolf A., Jr. Power / Adolf A., Jr. Berle. – New York: Harcourt, Brace and World, 1969.

Статья поступила в редакцию 19.01.2013