



Приказ књиге: Френсис Фукујама, *Судар култура*, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд

Френсис Фукујама постао је светски познат након објављивања чланка „Крај историје?“ који је 1989. публикован у америчком часопису „National Interest“. Идеје изложене у овом тексту, Фукујама је много шире елаборирао у књизи „Крај историје и последњи човек“ (1992). Поменута књига изазвала је можда највећу интелектуалну расправу у последњој деценији 20. века.

У овом приказу разматра се Фукујамина наредна (хронолошки посматрано) књига „Судар култура: поверење, друштвене врлине и стварање просперитета“. За разлику од првопоменуте књиге о крају историје по којој је и постао светски познат, али која је потпуно оспорена након почетка велике светске економске кризе (2008), ова књига се бави универзалним принципима поверења и тзв. социјалног капитала у људском друштву и, по мом скромном мишљењу, неће бити оспорена у годинама које долазе, јер премисе на којима почива ни у ком случају нису дискутабилне, нити би то могле постати.

Додаћемо, да је Фукујама аутор који је увек актуелан и контроверзан и да је његов једноставан стил писања, који, с друге стране са лакоћом обрађује врло комплексне теме, права препорука за читање књига овог, како га сад многи називају „конвертита из неолиберализма“. Наиме, иако је важио за идеолога неолиберализма и великог подржаватеља републиканаца, недавно је јавно признао да је био у заблуди, осудивши разне политичке и економске потезе својих дојучерашњих истомишљеника (рат у Ираку, економска политика САД). Овај политички „салто мортале“ ипак никако не доводи у питање квалитет његовог писања и дубину политичко-економско-социјалне анализе, којој Фукујама подвргава различите друштвене појаве, пре свега у САД, али такође и у свету.

Фукујама је у овој књизи објављеној 1994. године, на неки начин (подсвесно !?) предвидео велику светску финансијску кризу која се десила 2008. године, односно крах

либералног модела капитализма, иако је у том периоду (средина последње деценије 20. века) овај модел био доминантан и хваљен, а Фукујама слављен као његов луцидни промотер. Ипак, данас, на крају прве деценије 21. века чак и економски аналитичари у САД предвиђају да ће, уместо најављене хиљадугодишње супремације либералног капитализма, тзв. државни капитализам, као стабилнији модел, преузети улогу доминантног модела економског развоја. Ако бисмо сажели поруку ове књиге она би била да културни идентитет једне нације и ниво поверења који постоји међу појединцима који чине ту нацију битно утиче како на економски развој тако и на модел економског система који ће та нација изградити. Поверење међу појединцима третира се као социјални капитал и овај појам аутор прецизније дефинише као способност удруживања субјеката у привреди и друштву, засновану на степену постојећег међуљудског поверења.

Књига „Судар култура: поверење, друштвене врлине и стварање просперитета“ концепцијски је подељена на пет главних делова.

Први део књиге под називом „Идеја поверења“, анализира неуспех Американаца да исправно схвате своје друштво и његову комутаријанску оријентацију, као и да правилно вреднују културну димензију економског живота. У овом одељку дефинишу се на веома прецизан начин термини као што су култура, поверење и социјални капитал. Такође, објашњава се и повезаност поверења са индустријском структуром и стварањем оних разноврсних организација које су од животног значаја за економско благостање и конкурентност. Фукујама овде износи гледиште да виталитет либералних политичких и економских институција зависи од здравог и динамичног цивилног друштва, које чини сложени ланац посредничких институција који укључује бизнис, добровољне асоцијације, клубове, синдикате, цркве. Цивилно друштво почива на породици помоћу које људи бивају интегрисани у своју културу и стичу навике које им омогућавају да живе у широј заједници. Такође, породица је својеврстан инструмент који омогућава да вредности и знање бивају преношени са генерације на генерацију. Кључна премиса овог поглавља јесте да су благостање једне нације и њена способност на плану економске конкурентности условљени јединственом свепрожимајућом културном карактеристиком-нивоом међуљудског поверења у једном друштву.

Аутор ову тврдњу поткрепљује конкретним примером. Наиме, у монтажном постројењу Такаока, у компанији мотора Тојота, на свакој од хиљаде монтажних трака сваки јапански радник могао је зауставити читаво постројење уколико повуче врпцу на својој радној позицији. Радници су то ретко чинили. Насупрот томе, радницима већине америчких аутомобилских компанија никада није било указано поверење таквог степена.

Други део књиге под називом „Друштва са ниским нивоом поверења и парадокс породичних вредности“, истражује два главна инструмента који воде ка социјабилности, а то су породица и заједнице које нису засноване на крвном сродству. Фукујама у овом одељку анализира четири тзв фамилијаристичка друштва, односно друштва у којима се породица високо рангира у систему друштвених вредности: Јужну Кореју, Кину, Француску и Италију. У сваком од ових друштава породица чини базичну јединицу економске организације и свако од ових друштава је искусило тешкоће при стварању великих организација које надилазе породицу. Штавише, у свакоме од ових друштава држава је морала да се умеша приликом успостављања постојаних, на глобалном нивоу конкурентних привредних друштава. Аутор, у овом одељку, закључује, да фамилијаристичким друштвима недостају добровољне асоцијације независне од крвног сродства. Ова друштва се, по њему, базирају на мањим породичним компанијама и у овим друштвима је улога државе у економском животу веома велика, јер је степен поверења ван базичне ћелије друштва (породице) јако низак. Та чињеница такође отежава прерастање породичног бизниса у професионално вођене корпорације. Наиме, како се породични бизнис шири тешко је наћи довољан број синова, кћери, зетова, снаја, који би се могли упослити у њој. Зато пре или касније мора доћи до запошљавања професионалних менаџера који са власницима нису у крвном сродству, али је због недостатка поверења у особе које су ван фамилијарног миљеа даљи напредак породичног бизниса доведен у питање. Другим речима, долази се до тачке када су могућа два избора: покушати задржати контролу над предузећем унутар породице, што значи определити се за континуирано малу величину фирме или одустати од контроле и постати пасивни акционар, што води ка модерној корпорацијској форми организације. У складу са тим становиштем, многи социолози тврде да је претерано инсистирање на томе да се у једном друштву одржавају породичне везе (фамилијаризам) на уштрб других врста друштвених односа, штетно по економски развој.

Анализирајући случај Кине, Фукујама закључује да је привреда ове земље традиционално заснована на ситном породичном бизнису који је временом еволуирао у велике компаније, али и њима управљају утицајне породице, а на челу њихових регионалних пословница налази се обично брат рођак или зет оснивача фирме. Дакле, чињеница је да фамилијаристичка друштва попут Кине, знатно теже развијају велике корпоративне структуре, којима руководе професионални менаџери. Ипак, кинеско друштво показало се веома флексибилним и овај културно наслеђен проблем успешно је превладало и то на следећа три начина.

Први начин је развијање мрежастих организација (кластера) путем повезивања малих породичних фирми са другим малим кинеским фирмама чиме долази до економског разграновања и постизања једне врсте економије обима.

Други начин развијања крупне индустрије је привлачење страних директних инвестиција, што је Кину и учинило можда најпривлачнијом дестинацијом за међународне инвеститоре и поспешило њен ионако брз економски развој.

Трећи начин посредством којег је кинеско друштво постигло економију обима је јесте државни интервенционизам или државно власништво над предузећима.

Трећи део књиге под називом „Друштва са високим нивоом међуљудског поверења“, истражује Јапан и Немачку, друштва у којима влада висок ниво поверења и којима је било потребно много мање времена него фамијалистичким друштвима (Италија, Француска, Кина, Јужна Кореја) да створе велике фирме које нису засноване на крвном сродству. Не само што су се таква друштва рано окренула професионалном менаџменту, већ су она била у стању да створе ефикасније односе на радном месту у фабрици.

Дакле, аутор у овом одељку наглашава да су модерне институције само потребан, али не и довољан услов за савремени просперитет и друштвено благостање које га прати. Оне морају бити комбиноване са одређеним традиционалним друштвеним и етичким навикама како би правилно функционисале. Јер, како Фукујама истиче, напредна друштва не израстају неизбежно на логици напредне индустријализације, већ напротив због претходног постојања здравог наслеђа социјалног капитала и спонтане социјабилности, те су на тај начин су Јапан, Немачка и САД и постале светске индустријске силе. У свакој од ове три земље које су, иначе, сличне у погледу карактеристика индустријске структуре и цивилног друштва, спонтана социјабилност има различите историјске корене. У Јапану је то породична структура и природа јапанског феудализма. У Немачкој је то везано за опстанак традиционалних комуналних организација, као што су гилде. У САД, спонтана социјабилност је производ његог секташког протестантског наслеђа.

Говорећи о предностима јапанске привреде, и поредећи је са америчком, Фукујама позитивно оцењује праксу доживотног запошљавања коју практикују велике јапанске фирме, као и висок степен комуналне солидарности у њима. Такође, Јапанци су развили систем реципрочних моралних обавеза у пословном комуницирању, који није заснован на сродству нити на законским уговорним односима, који се показао као веома ефикасан у економском смислу.

И систем награђивања у јапанском друштву је са становишта неокласичне економије

потпуно нерационалан, јер углавном не постоји једнака плата за једнаки рад већ се плата заснива на старешинству и неким другим факторима који нису у вези са радом радника, као на пример, да ли радник издржава велику породицу. Занимљиво је и да се већи део примања радницима исплаћује у виду бонуса који се најчешће дају, не појединцу већ већим групама радника, као што је сектор или чак цела компанија. Дакле, развија се колективистички дух, а стимулише се награђивање за заједнички напор.

Четврти део књиге под називом „Америчко друштво и криза поверења“, можда је најзанимљивији за читаоце и расправља о сложеном питању где треба лоцирати САД у спектру од друштава ниског до друштава високог степена поверења. Основно питање које се поставља је –из чега проистиче вештина удруживања у Америци и зашто је она ослабила последњих деценија?

Фукујама констатује да иако је Америка првенствено перципирана као индивидуалистичко друштво, посебно у односу на азијске културе, у њој је постојала и јака склоност ка стварању асоцијација и ка учешћу у другим облицима групних активности (Национално удружење стрелаца, Лига жена гласача итд.). Аутор констатује да је управо та комбинација индивидуализма (којим се Американци поносе) и једне врсте комуналне традиције допринела стварању Америке каква је данас. Управо је та склоност стварању разних асоцијација и удружења била уравнотежујућа сила која је спречавала индивидуалистичке импулсе да дођу до свог логичког решења. Произилази да америчка демократија и америчка привреда нису биле успешне само због индивидуализма или само због комутаријанизма већ због међусобног прожимања ових супротних тенденција.

Аутор ове наводе поткрепљује подсећањем на религиозну основицу америчког друштва. Наиме, познато је да је Америка настала из секташтва. Припадници секте пилигрима дошли су у Плимут јер нису хтели да се потчине ауторитету англиканске цркве и јер су били прогоњени због своје вере. Након тога, долази до експанзије нових верских секти у САД, од првобитне пуританске заједнице, мормона, методиста, презбитеријанаца, баптиста на почетку 19. века, па до пентакосталаца и давидоваца у 20. веку. Секте се, с једне стране, перципирају као заједнице настале из аката индивидуализма, јер одбацују ауторитет одређених раније основаних верских институција. На другој страни, нова секта често захтева од својих следбеника да подреде своје индивидуалне интересе интересима групе, и то далеко стриктније него што је то захтевала црква с којом су раскинули.

Идући даље у анализи америчког друштва, Фукујама исправно закључује да је поред секташког карактера религије у Америци, етницитет други главни извор заједништва,

који је ублажио индивидуализам као иманентни део политичког система у 20. веку. Многе велике групе усељеника које су стигле у САД донеле су са собом снажне комуналне традиције и структуре из својих домицилних земаља. Када су се ови усељеници привикли на услове у земљи у којој су се населили, открили су да је сасвим могуће да споје заједницу и индивидуализам. Наиме, били су ослобођени стега своје традиционалне културе, али су ипак задржали довољно од своје некадашње културе како би избегли замке атомизације у америчком друштву.

На крају овог поглавља аутор износи тврдњу да је поремећај равнотеже између индивидуализма и комунитарности утицао на погоршање параметара америчке привреде и створио предуслове за настанак економске кризе у будућности. Овај негативан тренд започео је 1960-тих година и испољио се кризом породице, порастом стопе развода и броја породица са једним чланом. Криза породице парадоксално није довела до јачања других врста удружења: посета црквама опала је за једну шестину, чланство у синдикату опало је са 32,5 на 15,8 процената, учешће у удружењима учитеља и родитеља опало је у са 12 милиона у 1964. години на 7 милиона у 1993. Сличан пад чланства забележен је и у организацијама попут скаута и Америчког црвеног крста.

Можда су још опасније биле промене у општем ставу који Американци имају један према другом. У једном дугорочном истраживању на питање „да ли се већини људи може веровати“ број позитивних одговора пао је од 58 процената у 1960-ој на само 37 процената у 1993-ој.

Пети део књиге под називом „Обогаћивање поверења“, као последњи, закључни одељак пружа нам опште закључке који се тичу будућности глобалног друштва и улоге економског живота у ширем подручју људске делатности.

У овом делу књиге, аутор покушава да пружи одговор на питање да ли је за савремена друштва погоднији концепт малих и флексибилних предузећа или концепт великих корпоративних структура које своје перформансе заснивају на економији обима. Он врло смислено тврди да оптимални облик индустријске организације у будућности неће бити ни мале, ни велике корпорације, већ мрежасте структуре које деле предности и једних и других. Ово стога што организационе мреже могу користити предности економије обима, избегавајући при томе трошкове заступања које имају велике централизоване организације. У складу са напред изнетим, Фукујама закључује да би ако се ово предвиђање оствари, друштва са високим степеном међуљудског поверења имала природну предност, зато што мрежасте организације могу суштински уштедети на трансакционим трошковима уколико се њени чланови придржавају неформалног скупа

## Френсис Фукујама: Судар култура

Пише: Борисав Кнежевић  
четвртак, 22 јануар 2009 15:32

---

правила која захтевају мало или нимало преговарања, судских одлука и присиле.

На крају овог приказа можемо дати веома високу оцену овој књизи, која, у ствари, представља једно интердисциплинарно дело. Ова књига стога може бити корисна како за економисте тако и за социологе, филозофе и антропологе, али и све друге који се баве анализом савремених друштвених тенденција у свету.