

301 К-78

346(07)

424 60.5273
К-78

ЧИТ, ЗАЛ,

А.И.Кравченко

СОЦИОЛОГИЯ

Рекомендовано
Министерством общего и профессионального образования
Российской Федерации в качестве учебника
для студентов высших учебных заведений

SOCIAL FUND RESOURCE
CENTRE OF TASHKENT
READING HALL
THE LIBRARY

Логос
Москв
1999

Абдулла Қодирини номидаги
Тошкент давлат маданият ин-ти
238
Фундаментальная библиотека
Ташкент, ул. Калдыри

Деловая книга
Катеринбург
Библиотека
1999

УДК 316
ББК 60.5 Я.73
К78

Рецензенты: д-р социологических наук проф. *В. Г. Харчева*
д-р социологических наук *В. И. Шамшурин*

Кравченко А.И.

К78 Социология: Учебник для студентов вузов. — Екатеринбург: Деловая книга, М.: Издательская корпорация «Логос», 1999. — 368 с.

ISBN 5-88687-061-X («Деловая книга»)

ISBN 5-88439-006-8 (Изд. корп. «Логос»)

В учебнике излагаются основные положения и краткая история социологии — науки об обществе. Приводятся описание предмета и методов социологии, сведения о социальной структуре, стратификации, социальном неравенстве и мобильности, социальном контроле и организациях, социализации личности и культуры, социальных группах и поведении. Рассматриваются конкретные примеры из общественной жизни, формулируются выводы и указываются ключевые определения по каждой теме.

Для студентов вузов. Представляет интерес для широкого круга читателей.

Книга выпущена при участии ЗАО «Академия—Центр»

Редактор *Т.В.Абрамова*
Технический редактор *Р.Ю.Волкова*
Компьютерная графика и верстка: *Д.Громов, Е.Ярославцева*
Оформление: *Е.Ярославцева, В.Бажинова*

Изд. лиц. ЛР № 063619 от 26.09.94.
Издательство «Деловая книга»
620014, Екатеринбург, ул. Воеводина, 6

Изд. лиц. ЛР № 071045 от 18.05.94
Издательская корпорация «Логос»
105318, Москва, Измайловское ш., 4

*По вопросам приобретения книги просим обращаться в ЗАО «Академия-Центр»:
111399, Москва, ул. Мартеновская, 3. Тел./факс: (095) 176 9338, 176 9523*

Подписано в печать 10.11.98. Формат 84x108/32. Гарнитура Таймс. Бумага офсетная.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 20,16. Тираж 10 000 экз. Заказ № 431.

Отпечатано с готовых диапозитивов на ФГУИПП «Уральский рабочий»
620219, г. Екатеринбург, ул. Тургенева, 13.

ISBN 5-88687-061-X («Деловая книга»)
ISBN 5-88439-006-8 («Логос»)

© Кравченко А. И., 1997
© «Академический проект», ориг.-макет, оформл., 1999
© «Деловая книга», 1999
© «Логос», 1999

ПРЕДИСЛОВИЕ

Эта книга посвящена основам социологии. Речь пойдет о молодой науке, изучающей самый сложный объект — человеческое общество, его структуру, законы развития, поведение людей. Представители физики, химики, биологи, кажется, уже давно достигли согласия об основополагающих принципах устройства природного мира. А социологи продолжают спорить о том, что такое общество, которое постоянно меняется, принимая новые, неожиданные для нас формы, о том, какие законы управляют поведением людей и управляемо ли оно вообще, почему происходят “разводы” и межнациональные конфликты, по каким причинам одни общества процветают и уходят в своем развитии далеко вперед, а другие запаздывают.

Множество вопросов вот уже две с половиной тысячи лет задают себе лучшие умы человечества и не могут найти ответ. О классовом строении общества, принципах социальной справедливости, правильном разделении труда писали в IV веках до нашей эры Платон и Аристотель. После них свои гипотезы предлагали Ибн Хальдун, Руссо, Вольтер, Кант, Маркс и Гегель.

Одним из первых решился поставить философские суждения на твердый фундамент эмпирических фактов французский мыслитель Огюст Конт в начале XIX века. Он предложил метод, с помощью которого можно соединить абстрактную теорию общества и проверенные данные о поведении людей. О. Конт дал имя новой науке, поэтому его считают родоначальником социологии.

Однако, как часто бывает с первооткрывателями, О. Конт намного опередил свое время. Только в конце XIX века появляется плеяда великих ученых (прежде всего это Макс Вебер, Герберт Спенсер, Эмиль Дюркгейм), воплотивших его замысел в жизнь. Ведь Конт, будучи первооткрывателем социологии, не провел ни одного анкетного опроса, не построил ни одной статистической таблицы, не проверил на практике ни одной научной гипотезы. Хотя имен-

но этим в массе своей занимаются сейчас социологи всего мира. Мало догадаться о том, как надо строить науку, необходимо показать на практике, как она работает и какова ее отдача.

В системе научного знания социологии отведено особое место. Она единственная из наук, изучающих общество в целом, подобно тому как физика — единственная наука, описывающая природу в целом. Обе они составляют фундамент человеческого знания. И хотя физике более двух тысяч лет, а социологии не исполнилось и двухсот, она успела приобрести вид логически стройной и обоснованной системы достоверного знания. Опрашивая немногих (выборочную совокупность), социолог выводит знание обо всех (генеральная совокупность), поскольку индивидуальные мнения он обязательно обобщает, группирует, строит типологии и классификации, применяя для усреднения данных методы математической статистики. Опрашивая людей (респондентов) по тщательно составленной программе, ученый делает вывод о массовых стереотипах, ценностных ориентациях, структурах поведения, расслоении населения, мотивах и образе жизни. Создавая социально-типическую картину общества, социология изучает людей как представителей больших социальных групп, т. е. носителей социальных статусов и исполнителей социальных ролей. Одним словом, ее интересует не внутренний мир индивида, как психологию, а внутренний мир общества и поведение больших масс людей.

Социология изучает поведение людей как представителей больших социальных групп, субъектов социального взаимодействия, которое возникает, формируется и развивается в социальных организациях и социальных институтах общества. Она представляет собой единство теоретического и эмпирического знания, которые социологи получают при помощи опроса, наблюдения и анализа документов. Полученные таким образом данные социология группирует, классифицирует и обрабатывает на основе приемов математической статистики. В результате получается социально-типическая картина поведения, ценностных ориентаций и мнений людей.

Социология — логически стройная система достоверного знания — позволяет выводить закономерности и тен-

денции в протекании социальных процессов, прогнозировать будущие события. Она опирается на изучение не индивидуального поведения и внутреннего мира человека, а на знание о взаимодействии социальных общностей, классов и институтов, имеющих исторически устойчивый, инерционный характер. Поэтому социологии удастся делать глобальные обобщения, выводить макросоциальные закономерности, опираясь на информацию, собранную на микросоциальном уровне. Преподавание и обучение основам социологических знаний призвано сформировать у студентов социологическое видение мира, умение критически смотреть на обыденные суждения, социальные стереотипы и предрассудки, существующие в массовом сознании. Целостное системное социологическое мышление поможет будущим специалистам подготовиться к самостоятельной профессиональной деятельности и общественной жизни, занять в обществе активную социальную позицию.

Изложение учебного материала характеризуется систематичностью и строгой логикой. Таковы непрременные требования к процессу обучения. Обычно изложение предмета начинается с его истории. **История вопроса** раскрывает то, каким образом шло накопление научных знаний из поколения в поколение. Зачатки идей об обществе прослеживаются вплоть до античности. Но подлинный расцвет они получают в XIX веке, когда усилиями О. Конта, К. Маркса, Э. Дюркгейма и М. Вебера был заложен фундамент научной социологии.

Фундаментальное знание социологии раскрывается в ее **предмете**, где основные понятия и категории связаны между собой логически непротиворечивым способом. Первая тема книги, таким образом, дает общий взгляд на социологию, показывая процесс ее становления и современное состояние научного знания.

Как только читатель получит систематическое и самое общее представление о социологии, он легко перейдет к процессу социологического исследования. Иными словами, к тому, как создается научная теория, операционализируются понятия, проверяются гипотезы и выводятся закономерности. Еще один шаг — и мы оказываемся в области эмпирических методов сбора данных. Мы вкратце рассмотрим анкетирование, интервью, наблюдение и эк-

сперимент, остановимся на святая святых эмпирической социологии — принципах выборочного обследования.

Книга откроет вам загадочный мир человеческой личности. Социологи смотрят на нее как на проекцию определенного общества: каково оно, такова и личность. С проблемами становления «социального Я» вы познакомитесь в нескольких главах первого раздела. Ключевые среди них: социальное действие и поведение, социальное взаимодействие и социальные отношения, которые раскрываются через систему социальных статусов и ролей, социализации, которая, в свою очередь, тесно связана с темой культуры и социального контроля.

Четвертая глава вернет нас к первокирпичикам предмета социологии — статусам и ролям. Из них создается ткань социальных отношений, социальной структуры и социального взаимодействия. Здесь общество предстанет в его статике и динамике, но на более конкретном уровне. А затем мы коснемся культуры. Это такое же общее понятие, как само общество, но выражающее иной его аспект, связанный нормами, обычаями, традициями и языком. А завершит тему «многообразие жизненного мира общества», глава о социальных группах. Вы познакомитесь со всем их богатством, начиная с племени и классов, и кончая малыми общностями.

Три принципиально важные главы — о социальной стратификации, социальной мобильности, бедности и неравенстве — объединены в единое тематическое поле. Они раскроют нам не только макрокартину человеческого общества, но и познакомят с очень конкретными, можно даже сказать, злободневными проблемами российского (да и не только российского) общества. Здесь вы узнаете о том, что такое социальное неравенство и основные признаки стратификации, познакомитесь с его историческими типами (рабством, кастами, сословиями и классами). приоткроете для себя занавес над проблемами социальной мобильности и миграции, подробнее узнаете о видах, измерении и субкультуре бедности.

В заключительных главах вы узнаете о том, что такое социальные институты и человеческое общество, его признаки и исторические типы, что есть государство и гражданское общество, цивилизация, мировое сообщество. Гла-

ва о социальных организациях и управлении познакомит вас с базовыми понятиями менеджмента и социологии бюрократии. Вы узнаете, чем различаются западная и восточная ее модели, встретитесь с социальной структурой мафии и выясните, при каких обстоятельствах мафия и бюрократия идентифицируются.

Настоящий учебник соответствует требованиям государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования. Он раскрывает обязательный минимум содержания профессиональной образовательной программы по дисциплине “Социология”, установленный для массовых направлений и специальностей естественнонаучного, инженерно-технического, сельскохозяйственного и медицинского профиля, а также специальностей культуры и искусства. В случае использования учебника для занятий по специальностям, требующим углубленной социологической подготовки, автор рекомендует обращаться к дополнительной литературе, освещающей историю и методологию социологии, а также новейшие направления ее развития. В любой аудитории целесообразно привлечение материала, освещающего социальное развитие России.

Глава 1

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ЗНАНИЕ

1. История социологии

В истории социологии можно выделить три периода: 1) *античность*; 2) *средневековье и новое время*; 3) *современность*, а именно XIX — XX века.

Только в современный период социология становится точной наукой, опирающейся на эмпирические факты, научный метод и теорию. *Два предшествующих периода характеризуют ее донаучный этап*, когда совокупность идей, объяснявших человека и общество, формировалась в рамках *социальной философии*.

Античность

Первых социологов античности называют социальными философами. Среди них выделяются два гиганта — Платон (428/427 — 348/347 до н. э.) и Аристотель (384 — 322 до н. э.). Они, как и нынешние социологи, изучали традиции, обычаи, нравы и взаимоотношения людей, обобщали факты, строили концепции, которые завершались практическими рекомендациями о том, как усовершенствовать общество. (Платон за свою рекомендацию чуть не поплатился жизнью.) Поскольку в античности «общество» и «государство» не различали, то оба понятия употреблялись в качестве синонимов.

Платон. Первым в истории трудом по «общей социологии» считают «Государство» Платона. Его главный тезис — правильное государство можно обосновать и построить с помощью науки, которая начинается с критического анализа социальных проблем, а заканчивается политическими рекомендациями усовершенствования общества.

Общество пребывает в состоянии хаоса, социальной напряженности и смуты до тех пор, пока в нем не установлен

твердый порядок, при котором каждый гражданин занимается своим делом (разделение труда), но не вмешивается в дела других граждан, сословий, классов (социальное разделение). Стабильным надо считать общество, поделенное на *три класса*: **высший**, состоящий из мудрецов, управляющих государством; **средний**, включающий воинов (видимо, и в древности военно-промышленный комплекс играл не последнюю роль), охраняющих его от смуты и беспорядка; **низший**, состоящий из ремесленников и крестьян.

В современном обществе высший класс наделен огромными привилегиями, но он постоянно злоупотребляет властью. У Платона не так. Философ защищает не высший класс от общества, а общество от него. Поэтому элиту он лишил права иметь собственность (она только развращает нравы людей), но обязал регулярно проходить специальную подготовку и отбор — своеобразную ротацию кадров. Элита не элита, если она не знает литературы, музыки, философии и математики. К управлению следовало допускать только достигших 50 лет. Аскетизм и суровый образ жизни уравновешивались правом беспрекословно командовать.

Зная, что общество начинает гнить с головы, Платон требовал от элиты нравственной чистоты. *Не власть, а авторитет — основное орудие управления обществом.* Подданные берут пример с правителей и ведут себя как они. Это социальная аксиома. Отсюда вывод: характер правительства в конечном итоге определяется социальным характером людей. Такова в общих чертах «социологическая теория» правильного государства Платона, где он пытается ответить на вопрос всех вопросов: как правительству удержаться у власти и получить поддержку населения.

Аристотель. У него опорой порядка выступает *средний класс*. Кроме него существуют еще два класса — богатая **плутократия** и лишенный собственности **пролетариат**. Государство лучше всего управляется в том случае, если: 1) масса бедняков не отстранена от участия в управлении; 2) эгоистические интересы богатых ограничены; 3) средний класс многочисленнее и сильнее, чем два других.

Несовершенства общества, учил Аристотель, исправляются не уравнительным распределением, а моральным улучшением людей. *Законодатель должен стремиться не ко*

всеобщему равенству, а к выравниванию жизненных шансов. Частной собственностью может владеть каждый, и она (тут Аристотель возражал Платону) не вредит нравам людей. Важно не то, у кого сколько собственности, а то, как ее используют.

Частная собственность развивает здоровые эгоистические интересы. Когда они есть, люди не ропщут друг на друга, ибо каждый занят своим делом. Если в обществе есть те, кто работает много, а получает мало, они всегда будут недовольны теми, кто работает мало, но получает много. Человеком управляет множество потребностей и стремлений, но главная движущая сила — любовь к деньгам, ибо этой страстью болыны все. *При коллективной собственности все или большинство бедны и озлоблены.* При частной появляются богатство и неравенство, но только она дает возможность гражданам проявить щедрость и милосердие. Правда, чрезмерное неравенство в собственности опасно для государства. Аристотель превозносит общество, в котором средний класс сильнее всех других.

Таковы вкратце основные идеи устройства общества, развиваемые двумя великими античными философами. С тех пор прошло 2500 лет, но многие из них не потеряли для нас своего интереса до сих пор.

Средневековье и новое время (IV — XVIII вв. н. э.)

Средневековье не дало ничего принципиально нового в том, что можно назвать социологическим пониманием общества. Несколько выделяются позиции Августина (IV — V вв.), мыслившего жизнь общества как борьбу двух начал — грешного и божественного, и Фомы Аквинского (XIII в.), который в своем трактате «О правлении князей» пытается соединить учение Аристотеля о видах власти и христианское учение о церкви как конечной, сверхъестественной цели развития общества. Напротив, новое время оказалось весьма плодотворным на теоретические новации и философские откровения.

Никколо Макиавелли (1469 — 1527 гг.). Он первым из мыслителей нового времени обратился к идеям Платона и Аристотеля и создал на их основе оригинальную теорию общества и государства.

Его главное произведение «Государь» как бы продолжает основную линию рассуждения платоновского «Государства», но акцент поставлен не на структуре общества, а на поведении политического лидера. В лице Макиавелли социология и политология обрели новое измерение, стали наукой о поведении людей в обществе.

Макиавелли говорил, что правитель, желающий добиться успеха, должен знать законы поведения людей. Первый закон гласит, что их действиями правит честолюбие и мотив власти. Чтобы добиться стабильности в обществе, надо выяснить, какой социальный слой наиболее честолюбив: желающие сохранить то, что имеют, или стремящиеся приобрести то, чего у них нет. Состоятельными людьми движет страх потерять то, что они накопили, а бедняками — страсть приобрести то, чего их лишили. Оба мотива одинаково разрушительны для государства. Когда на чашу весов поставлена высшая ценность — единство государства, правитель не должен бояться прослыть жестоким. Для острастки смутьянов можно казнить столько, сколько надо, ибо казни касаются судеб немногих, а беспорядки — бедствие для всех. Но при этом нельзя посягать на имущество казненных, учит Макиавелли, так как люди прощают даже смерть родителей, но не потерю состояния. Второй закон гласит: умный правитель не должен выполнять все свои обещания. Ведь и подданные не очень спешат с выполнением своих обязательств. Добиваясь власти, можно расточать обещания, но придя к ней, не обязательно их выполнять, иначе попадешь в зависимость от подчиненных. А где зависимость, там нерешительность, малодушие и легкомыслие. Народ же больше всего презирает именно эти качества государей. Заслужить ненависть за добрые дела так же легко, как и за злые. Но зло — признак твердости. Отсюда совет: чтобы завоевать власть, надо быть добрым, но чтобы ее удержать, надо быть жестоким. Третий закон: творить зло надо сразу, а добро — постепенно. Наградами люди дорожат, когда они редки, наказания же нужно производить сразу и в больших дозах. Единовременная жесткость переносится с меньшим раздражением и считается более справедливой, чем растянутая во времени. Наказание не нуждается в оценке и ответной благодарности (как поощрение).

Следующий шаг сделал **Томас Гоббс** (1588 — 1679 гг.). Он разработал теорию общественного договора, послужившую основой учения о гражданском обществе. Аристотель, по мнению Гоббса, причислял к общественным существам не только человека, но также муравьев и пчел. Однако у животных нет борьбы за почести и звания, поэтому у них нет ненависти и зависти — причины мятежей и войн. Животные не знают справедливости и вреда, поэтому не оценивают действия своих сородичей и не способны прийти к осознанию того, что обществу, помимо согласия, необходимо еще единство, основанное на власти. Такое единство называется государством, или гражданским обществом.

Когда государство создано и человеческое общество живет по определенным нормам, правилам и законам, кажется само собой разумеющимся, что так было всегда и что люди от рождения склонны к сотрудничеству. Так думали Платон и Аристотель. Но это неверно. Если бы человек любил другого по естественному побуждению, то он искал общения со всеми в равной мере. Но каждый из нас предпочитает общество тех, кто ему наиболее выгоден. Именно наша природа толкает искать не друзей, а почета и выгод.

Что побуждает людей создавать общество? Взаимное опасение. Оно сбивает людей в группы, помогая выжить в конкуренции друг с другом. Но объединившись, люди ориентируются вовсе не на общественное благо. Они стараются извлечь из этого выгоду для себя либо достичь уважения и почестей, которых нельзя добиться, оставаясь в одиночестве. Естественное общество не может быть ни очень большим, ни очень устойчивым. Оно окажется стабильным, если слава и почет воздаются всем. Но так не бывает. Если почет воздается всем, то это значит, что он не воздается никому, ибо в его основе лежит превознесение одного над другим. Не добившийся почета считает себя обойденным. То, ради чего он стремился в общество, не достигнуто. Стало быть, оно перестает быть выгодным ему. Обойденным оказывается всегда большинство, почет достается немногим, следовательно, общество со временем обязательно распадется.

Не добившись уважения одним путем, люди стремятся заполнить его иным, *господствуя* над другими. Хотя не-

которое количество благ можно достичь, оказывая взаимные услуги, гораздо большего можно добиться господствуя, а не сотрудничая с другими, пишет Гоббс в трактате «О гражданине». Отсюда следуют два принципиальных вывода: 1) Люди рождаются неспособными к общественной жизни, но приобретают склонность к ней в результате воспитания (на современном языке — социализации); 2) Гражданское общество возникает вследствие опасения одних перед другими.

Только взаимный страх удерживает людей от безудержной погони за господством. **Страх** Гоббс понимает вполне социологически — как «ожидание будущего зла». Страх не разъединяет, а наоборот, объединяет, вынуждает заботиться о взаимной безопасности. Государство — наилучший способ удовлетворения такой потребности. Поэтому причина возникновения стабильного, длительно существующего общества — взаимный страх, а не любовь и расположение.

От природы люди равны. Но как? Равными являются те, кто в состоянии нанести друг другу одинаковый ущерб во взаимной борьбе. А откуда взялось неравенство? Оно введено гражданским обществом. За потомками тех, кто вначале оказался сильнее других и успел захватить максимальную добычу, потом закрепляются сословные привилегии. Остальные начинают старт с нуля. Почему мы вредим друг другу? Дело в том, что слишком многие, причем одновременно, хотят обладать одной и той же вещью, которой пользоваться сообща нельзя. Ее невозможно поделить между всеми. Таково *естественное состояние*, отличное от гражданского общества. Оно покоится на естественном праве, т. е. субъективном суждении о том, как может поступить другой по отношению к тебе и как тебе следует поступать по отношению к нему в соответствии с твоим пониманием действий других людей. (Когда мы дойдем до интеракционизма — одного из главных направлений в современной социологии, — мы должны будем вспомнить именно эту мысль Гоббса.)

Естественное состояние — война всех против всех. Правда, война более чем удивительная: в ней нет убитых и раненых. Это *социальная борьба за выживание*. Гоббс поясняет: подобная война — период, в течение которого желание

вступить в насильственный поединок выражается в словах и поступках. Такова повседневная жизнь людей в догражданском обществе. Пример — современные нравы американцев и обычаи древних племен. В трактате «О гражданстве» Гоббс описывает два основных естественных закона и 20 следствий из них. Одно такое следствие запрещает нам требовать для себя больших прав, чем мы уступаем остальным, а другое гласит: не допускай, чтобы тот, кто, доверяя тебе, первым оказал тебе услугу, попал из-за этого в худшее положение, чем раньше.

Гражданское общество — высший этап развития. Оно покоится не на личном разумении о собственной выгоде и невыгоде, а на юридических законах, признаваемых всеми. У гражданского общества **три формы правления**: демократия, аристократия, монархия. Только с появлением государства возникают собственность в истинном смысле слова и соответствующие учреждения (суд, правительство, армия, полиция), защищающие ее. В результате общественного договора прекращается война против всех. Граждане добровольно ограничивают личную свободу, получая взамен надежную защиту.

Современный этап

Его открыл **Огюст Конт** (1798 — 1857 гг.). Он *дал имя социологии, определившее ее предмет и методы*.

Окончание войны против всех, провозглашенное Гоббсом, так и не наступило. Напротив, Францию сотрясли экономические кризисы, социальные потрясения, политические перевороты. Директория, Консульство, Империя, Реставрация, революция 1830 г., Июльская монархия, революция 1848 г., Вторая республика, Вторая империя — вот политические вехи творческого развития Конта. О. Конт волею судьбы был поставлен в необычные исторические условия: на коротком промежутке времени разыгрывались глобальные общественные процессы. Такому можно только позавидовать. Но сотрясаемое раздорами общество требовало не только бесстрастного диагноста, но и удачливо-го лекаря. Таковую функцию была призвана выполнить социология.

Французское общество в контовские времена остро чувствовало потребность в ней. Уже в конце XVIII века в науч-

ный обиход входит понятие «класс», заменившее собой расплывчатое «сословие». Французские историки вводят в употребление понятие классовой борьбы, которое описывает новую социальную структуру. Сен-Симон и Шарль Фурье первыми поставили проблему человеческого фактора в производстве. Не отрицая необходимости и пользы разделения труда в обществе, они, как и Руссо, предлагали задуматься о той гуманистической цене, которую приходится платить за технический прогресс.

Конт совершил поистине *коперниканский переворот в социологии*, выдвинув идею *позитивного метода*. По его мнению, наука должна раз и навсегда отказаться от нерешаемых вопросов. К ним Конт относил те, которые нельзя ни подтвердить, ни опровергнуть, опираясь на факты, собираемые в процессе наблюдения и эксперимента.

В созданной им *классификации наук* социология считалась самым сложным, труднодостижимым видом знания. Как *фундаментальная наука о законах общества*, которое есть высшая реальность, подчиняющаяся только естественным законам. Историю творят не великие личности, а объективные законы. Индивид — скорее абстракция. *Общество* — это все человечество или какая-то его часть, связанная *консенсусом* (всеобщим согласием). Историки находят у Конта зачатки того, что впоследствии стали называть *системным подходом*. *Учение Конта* состояло из *двух частей* — *социальной статики*, описывающей законы существования и *социальной динамики*, описывающей законы и этапы изменения общества. *Закон трех стадий* гласит, что человеческое общество проходит три стадии развития: теологическую, метафизическую и позитивную.

Конт отвергал рыночную конкуренцию, полагая, что она развивает в человеке самые худшие, эгоистические черты. *Он считал разделение труда внутренней пружинной прогресса, но отрицательно относился к социальным последствиям*. Одно из них — специализация труда, превращающая человека в однобокого уродца. Разделение труда и конкуренция как бы выворачивают социальные отношения наизнанку: они развивают только чувство профессиональной солидарности. Оно объединяет лиц одной профессии, но заставляет с враждебностью относиться к лицам другой. Возникают замкнутые корпорации типа мафиозных орга-

низаций (клан или каста). Концепция перерастания профессиональной солидарности в солидарность корпоративную актуальна и сегодня. Она хорошо описывает феномен круговой поруки и организованную преступность.

Разрушение общественного порядка может приостановить государство. Только оно может использовать всю мощь политической власти для того, чтобы восстановить социальную солидарность и политическое единство общества. Воистину, *государство — блюститель социального порядка*. Ему надо разрешить вмешиваться в экономическую и социальную сферы общества, но не в моральную. Конт исповедовал *принцип разделения моральной и политической власти*. Он высоко ценил средневековые именно за то, что там четко соблюдалось разделение власти между церковью (мораль) и государством (политика). Оно — единственное средство удержать общество от интеллектуального и морального террора, в который неизбежно впадает всякое правительство, когда развитие мысли ставится в зависимость от политической выгоды.

Индивид должен почитать общество как высшее существо, которому он всем обязан. Подчинение ему — священный долг каждого гражданина. Это не подчинение Богу или государству, это подчинение одному всем. Основной этический принцип общественной жизни — «жизнь для других». Таков принцип единства альтруизма и консенсуса. На его основе Конт мыслил, как и Платон в свое время, перестроить человеческое общество. Совокупность утопических рекомендаций он назвал программой создания «*позитивной религии*».

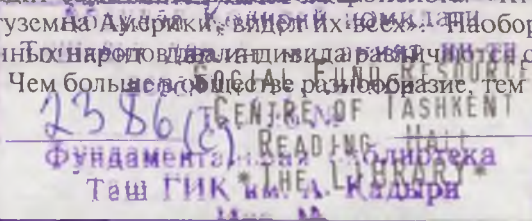
Следующий шаг сделал другой француз — Эмиль Дюркгейм (1858 — 1917 гг.). Центральная проблема, как и у Конта, *социальная солидарность*, а силой, создающей общественное целое, выступает разделение труда, т. е. специализация и распределение людей по профессиям. Благодаря выполнению различных трудовых функций (ролей) и обмену продуктами труда устанавливается гармоничная система общественных отношений. Чем большего профессионального мастерства достигает человек, тем больше он становится социально зрелой личностью. Она — не предпосылка, а продукт длительного исторического развития.

На заре эволюции человеческого общества личности не было, но зато во всем господствовало *коллективное сознание*. Это совокупность общих верований и чувств, которые разделяют члены одной группы или общества. Коллективное сознание, хотя его носителем являются отдельные люди, нельзя путать с индивидуальным сознанием, ибо оно отражает характер народа, его идеалы и традиции.

Так уж мы устроены, что любим сообщество тех, кто думает и чувствует, как мы. Даже на чужбине мы тянемся к соотечественникам. Людей притягивают общие верования и сходные чувства. Они являются условиями существования общества как единого коллектива. *Коллективное сознание* — *особо почитаемая ценность*. Если наши верования, идеалы и традиции под угрозой, мы сообщаем их защищаем. Оскорбление общих верований — тяжчайшее из преступлений. Во все времена оно каралось особенно жестоко. Коллектив защищает себя от посягательств агрессивной личности, не считающейся с законами и обычаями, обретая в борьбе еще большее единство.

Разделение труда вносит разнообразие, и чем больше оно, тем сильнее у людей *стремление к единству и обмену*. Символом обмена, его юридической формой выступает договор. Обмен предполагает, что два человека берут на себя *взаимные обязательства*. Из этого проистекают сотрудничество и кооперация. Кооперироваться значит поделить между собой общее занятие. Договор покупателя с продавцом, предпринимателя с рабочим, доверителя с поверенным — форма *социального взаимодействия*. Их отношения регламентируются правами и законом, на которых покоятся социальные институты общества.

В примитивных обществах, основанных на *механической солидарности*, личность не принадлежит себе и поглощается коллективом. Напротив, в развитом обществе, основанном на *органической солидарности*, оба дополняют друг друга. *Чем примитивнее общество, тем больше люди похожи друг на друга, тем выше уровень принуждения и насилия, ниже ступень разделения труда и разнообразия индивидов*. Дюркгейм приводит замечание одного антрополога: «Кто видел одного туземца Америки, видел их всех». Наоборот, у цивилизованных народов два индивида различимы с первого взгляда. Чем больше общество разнообразие, тем выше



терпимость людей друг к другу, шире базис демократии. Чем глубже разделение труда, тем больше появляется новых профессий.

Солидарность, основанная на сходстве убеждений, слабее солидарности, основанной на разнообразии взглядов и занятий. Если общество удовлетворяет лишь одну потребность человека, например в социальной защите, у индивида только одна точка соприкосновения с обществом. Но односторонняя связь всегда слабее многосторонней, ее легче разорвать. Следовательно, в примитивных обществах социальная взаимосвязь людей слабее. Чем проще обычаи и верования, тем менее развита личность. Наоборот, чем сложнее и неопределеннее правила поведения, тем больше требуется усилий и способностей для их понимания. **С прогрессом общества средний уровень интеллигентности возрастает, а принудительный характер коллективного сознания ослабевает.** Если раньше оно регулировало все сферы жизни, то позже ограничилось ее частью. Общество перестает вмешиваться во внутрисемейные дела. В современном обществе *неприкосновенность частной жизни* гарантирована всей совокупностью его институтов. Напротив, в неразвитых обществах, особенно тоталитарных, частная жизнь не защищена.

В стародавние времена государство предписывало все, даже форма и вид одежды определялись законами общины. Законодательство Спарты регулировало прическу женщины, а афинское запрещало иметь в приданом больше трех платьев. Удивительно другое: древнее законодательство, регламентировавшее бытовые мелочи, оказалось неспособным решить более важные вопросы, например, четко разграничить проступок и преступление. Отсюда берет начало неограниченный произвол личного мнения судей и решений правителя. В Афинах малейшее нарушение религиозного ритуала считалось преступлением, караемым смертью. Преодолевая огромные трудности, из примитивного коллектива — рода, клана, племени или орды — *постепенно выделилась личность.* Исторически первым типом личности был вождь племени, умевший противопоставить собственное мнение и личную волю мнению и воле коллектива.

Дюркгейм внес огромный вклад в развитие мировой социологии, может быть, даже больший, чем О. Конт. Ведь

он не просто провозгласил метод и теорию, а показал, как они работают и развиваются.

Карл Маркс (1818 — 1883 гг.) признан за рубежом в качестве одного из классиков социологии наряду с Э. Дюркгеймом и М. Вебером, хотя он терпеть не мог термина «социология», впрочем, как и самого Конта. Маркс предложил совершенно иной подход к пониманию общества. Его считают изобретателем *теории социального конфликта*. Если для Конта главное — стабилизация общества, то для Маркса — его уничтожение и замена новым, более справедливым. Считается, что вся мировая социология возникла и формировалась чуть ли не как реакция на марксизм, как стремление средствами теории опровергнуть его. Действительно, Маркс выступал за революционный путь изменения общества, а все другие социологи — за реформистский.

Подобно Конту и Дюркгейму, Маркс признавал историческую роль разделения труда как двигателя общественного развития. Но в отличие от них он придавал его *аномалиям* (негативным последствиям) не относительное, а *абсолютное значение*. Конт и Дюркгейм полагали, что такие аномалии, как эксплуатация, безработица, обнищание, одностороннее развитие личности, постепенно будут устранены полностью или частично в рамках капиталистического строя. Чем больше прогрессирует капитализм, тем выше уровень жизни населения и лучше условия труда. И жизнь подтвердила их правоту.

Но Маркс рассуждал иначе. Капитализм — такой же антагонистический строй, как рабовладение и феодализм. **Антагонизм** — это непримиримое противоречие основных классов любого общества. Всюду, где есть классы, существует антагонизм, ибо один класс всегда эксплуатирует другой, т. е. живет за его счет, присваивает его неоплачиваемый труд. Рабовладение и феодализм все больше накапливают такой антагонизм, а капитализм доводит его до логической точки. *Антагонизм нельзя разрешить в рамках существующего строя*, ибо эксплуататоры добровольно не отдадут награбленное и не поменяются местами с теми, кого они эксплуатируют. Даже если два класса поменяются местами, эксплуатация как явление, как социальный институт не исчезнет. *Эксплуатацию нельзя ре-*

формировать, ее можно только уничтожить, заменив классовое общество на бесклассовое.

МАКС ВЕБЕР (1864 — 1920) — соотечественник и антагонист К. Маркса. Маркс отдавал приоритет обществу, главным для прогресса считал экономические факторы, верил в историческую миссию пролетариата. Вебер *превыше всего ставил индивида, причиной развития общества называл культурные ценности*, верил в интеллигенцию.

Согласно Веберу, только индивид обладает *мотивами, целями, интересами и сознанием*. Коллективное сознание — скорее метафора, нежели точное понятие. «Класс», «государство», «общество» — собирательные понятия из того же ряда. Мы говорим о «капиталисте», «предпринимателе», «рабочем» или «короле» как о среднетипичном представителе данного слоя. Но предпринимателя или рабочего «вообще» не существует. Это абстракция, придуманная учеными для того, чтобы одним именем обозначать целые совокупности фактов, людей, явлений. Иначе их можно назвать *«идеальными типами»*.

Говоря о методах исследования, Вебер подчеркивал, что традиционная для социологов статистическая процедура измерения связей между событиями — только первый и далеко не главный шаг. Второй — *поиск логики мотивов*, анализ содержательной связи явлений. *Статистика дополняет содержательный анализ, и вместе они составляют ядро научного метода.*

Но как выяснить мотивы? Ведь мы их не видим. Ученому надо мысленно поставить себя на место того, кого он изучает, и разобраться, почему он поступил так, а не иначе, что им руководило, какие цели он преследовал. Наблюдая цепочку реальных действий, например, забастовку, социолог должен сконструировать правдоподобное объяснение на основе внутренних мотивов ее участников. Мотивы других людей раскрываются благодаря знанию того, что в схожих ситуациях большинство людей поступают одинаково. Так Вебер подошел к *теории социального действия*, выделив четыре его типа: целерациональное; ценностно-рациональное; традиционное; аффективное. Два последних не входят в предмет социологии, так как человек выполняет их либо автоматически, сообразуясь с традициями, либо бессознательно, подчиняясь чувствам (аффектам). *Толь-*

ко первые два он относил к социологии и называл их рациональными (осознанными).

Идеи Вебера пронизывают все здание современной социологии, составляя его *фундамент*. Творческое наследие Вебера огромно. Он внес вклад в общую теорию социологии, методологию, заложил основы социологии бюрократии, социологии религии, социологии города и социологии труда — отраслевые направления этой дисциплины. Считается, что это самый великий социолог вообще. Фундаментальностью своих замыслов и величием идей он напоминает в музыке Баха.

Итак, мы совершили небольшое путешествие в историю социологии и остановились у самого порога ее современного этапа. Но мы заглянем за него в следующих разделах книги, ибо все они посвящены тем понятиям, методам и концепциям, которые созданы социологами XX века.

2. Предмет социологии

Состояние научного знания современной социологии выражается в ее предмете. У каждой науки своя область интересов, которая исследуется при помощи эмпирических методов (наблюдения, эксперимента), а описывается при помощи *теоретических понятий*. Физика отображает физическую реальность через понятия гравитации, электрического взаимодействия, инерции, атомарного строения вещества и т. д. Понятия, описывающие предмет данной науки, относятся к *фундаментальным*.

Предмет науки — логически взаимосвязанная и непротиворечивая система фундаментальных понятий, описывающих часть объективной реальности, на которую нацелены методы исследования данной науки. Часть реальности, изучаемая экспериментом и описываемая физическими понятиями, называется *физической реальностью*. Часть реальности, изучаемая анкетным опросом (хотя не только им одним) и описываемая социологическими понятиями, называется *социальной реальностью*.

Совокупность понятий, называемая предметом науки, упорядочивает и организует отдельные факты в регуляр-

ные, повторяющиеся события. *Социолога интересует не исключительное или уникальное, а закономерное и типичное.* Предмет науки — это карта местности, дающая общий вид, описывающая схему происходящего. Поэтому мы смело можем утверждать:

предметом социологии выступает концептуальная (т. е. понятийная) схема социальной реальности, в которой ее главные черты и элементы приведены в систему и логически выводятся друг из друга.

Предмет современной социологии — результат длительного исторического развития, плод усилий многих поколений ученых, каждое из которых прибавляло крупинцы нового знания, пересматривало установившиеся представления, критиковало, дискутировало, открывало, проверяло и таким способом тщательно просеивало все, что сегодня попало в предметную область социологии.

Первокурсниками предмета социологии выступают два понятия — статус и роль. *Первое дает статистическое изображение предмета, а второе — динамическое.*

Статусом называется позиция, положение человека в группе или обществе.

Быть лидером или аутсайдером в малой группе, например, в компании друзей, означает иметь неформальный, или личный, статус. Быть инженером, мужчиной, мужем, русским, православным, консерватором, бизнесменом значит занимать формальный (социальный) статус. Иными словами, занимать определенное место в системе общественного разделения труда.

Статус реализуется через роль. Быть мужем означает иметь статус «муж» и выполнять роль мужа. Любой статус состоит из совокупности прав и обязанностей, которые по традиции общество закрепляет за данной позицией. Учитель обязан передавать знания ученикам, оценивать их успехи, следить за дисциплиной, т. е. выполнять определенную роль. Правда, один человек ответственно подходит к своим обязанностям, а другой — нет, один применяет мягкие методы воспитания, а другой — жесткие, один доверителен с учениками, а другой держит их на дистанции. Иначе говоря, *люди ведут себя по-разному в одной и той же позиции, т. е. придерживаются разных моделей поведения (ролей).*

Модель поведения в соответствии с формальными правами и обязанностями, закрепленными за данным статусом, называется ролью.

Одни и те же обязанности можно выполнять по-разному, следовательно, у одного статуса может быть много ролей. Но человек, находясь в одном и том же статусе, как правило, придерживается одной роли. Хотя тот же самый человек может обладать множеством статусов: мужчина, русский, православный, военнообязанный, муж, студент и т. д. Итак, у одного человека множество статусов и столько же ролей. *Роль — динамическая характеристика статуса*. Статус может быть пустым, а роль нет.

Совокупность пустых, т. е. незаполненных людьми статусов, образует социальную структуру общества.

В примитивном обществе мало статусов: вождь, шаман, мужчина, женщина, муж, жена, сын, дочь, охотник, собиратель, ребенок, взрослый, старик и т. д. — их можно пересчитать по пальцам. А в современном обществе одних только профессиональных статусов около 40000, семейно-брачно-родственных отношений более 200 (деверь, сноха, кузина ...продолжайте перечень сами), многие сотни политических, религиозных, экономических. На нашей планете 3000 языков, за каждым из них стоит этническая группа — нация, народ, народность, племя. И это тоже статусы. Они входят в демографическую систему наряду с половозрастными.

Итак, сделаем первое обобщение: первокирпичики предмета социологии — статусы и роли. Первые дают статическую, а вторые динамическую картину общества. Совокупность незаполненных статусов дает нам социальную структуру общества.

Ее можно уподобить *пчелиным сотам* в улье: множество пустых ячеек плотно подогнаны друг к другу. Социальные соты скреплены особо прочным фундаментом — **социальными функциями**.

Это тоже очень просто понятие. В чем состоит функция учителя? Передавать свои знания, оценивать успехи, следить за дисциплиной. Догадываетесь, о чем идет речь? Конечно, это знакомые нам права и обязанности. Они относительны. Почему? Статус учителя относительно статуса ученика, но не работника горно, родителя, офицера, рус-

ского и т. д. Относительность означает функциональную взаимосвязь статусов. Вот почему социальная структура не просто совокупность, а функциональная взаимосвязь статусов. Слово «относительность» связана не только с функциями, но и с отношениями. Выполняя свои обязанности, учитель вступает в определенные отношения с учеником, а тот — с учителем, родителями, полицейским, ровесниками, продавцом, таксистом и т. д.

Мы можем смело утверждать, что социальные статусы связаны *социальными отношениями*, личные статусы связаны *межличностными отношениями*. Общество опутано огромной сетью социальных отношений, под ней, этажом ниже, расположена другая сеть — межличностных отношений.

Для социологии важно не то, в какие личные отношения вступают люди, а то, как сквозь них проглядывает нечто более фундаментальное — **социальные отношения**. Начальник цеха может относиться к рабочему с большой симпатией. Личные отношения у них замечательные. Но если второй плохо справляется со своей профессиональной ролью, не соответствует статусу, первого уволят. Начальник и подчиненный — социальные роли.

Итак, наш второй вывод: статусы связаны между собой социальными функциями, которые проявляются через социальные. Функции и отношения, наподобие цемента и песка, создают прочный раствор, скрепляющий социальную структуру.

Присмотритесь, последняя у нас разрослась и стала многослойной: статусы, права и обязанности, функции, социальные отношения. Что мы забыли? Конечно, *роли*. Как и договорились, роли, в отличие от статусов, дают динамическую картину общества. Так оно и есть. Роль без человека ничто. Роль требует своего актера.

Индивиды, выполняющие социальные роли, вступают между собой в социальное взаимодействие. Это регулярный, повторяющийся процесс.

Только регулярно повторяющиеся социальные взаимодействия кристаллизуются в социальные отношения. И снова — динамика и статика. Если человек однажды научил чему-либо подростков, то какой же он учитель? Учитель — постоянная функция (т. е. социальная позиция в общест-

ве), такие, как обучение, — регулярное взаимодействие. Только тогда оно становится социальным. Взаимодействие, действие, поведение, роль — все это очень близкие, даже родственные понятия. И мы об этом будем еще говорить.

Анализировать социальную роль, не рассматривая, что такое человеческая личность, занятие праздное. Всю жизнь мы учимся правильно исполнять социальные роли, следовать предписанным нормам и обязанностям.

Этот трудный, продолжающийся всю жизнь процесс обучения называют социализацией.

Ее результат — социально зрелая личность. А какая же личность без культуры?

Культура — совокупность традиций, обычаев, социальных норм, правил, регулирующих поведение тех, кто живет сейчас, и передаваемых тем, кто будет жить завтра.

Преемственность культуры достигается через социализацию. А надзирает за тем, правильно или неправильно проходит социализация, особый механизм, или, как говорили в старину, учреждение. Оно называется *социальным контролем*. Он пронизывает все общество, принимает множество форм и обликов (общественное мнение, цензура, сыск и т. п.), но состоит всего из двух элементов — *социальных норм* (предписаний, что должно делать) и *санкций* (вознаграждений и наказаний, стимулирующих соблюдение предписаний).

Социальный контроль — механизм регуляции поведения индивидов и групп, включающий нормы и санкции.

Когда в обществе нет законов и норм, устанавливается беспорядок, или *анемия*. А когда отдельный человек отклоняется от норм либо их нарушает, его поведение называют *девиантным*.

Итак, сделаем третий вывод: раствор, скрепляющий общество, потому крепок, что он подвижен. Такое качество придает ему социальное взаимодействие огромных масс людей. Чтобы оно было упорядоченным процессом, общество выработало особый механизм регуляции поведения — социальный контроль. Он состоит из санкций и культурных норм, которым люди обучаются в процессе социализации.

Когда мы заполняем пустые ячейки — статусы людьми, то в каждой ячейке обнаруживаем по большой социальной

группе: все пенсионеры, все русские, все учителя и т. д. Таким образом, за статусами стоят социальные группы.

Совокупность больших социальных групп (их иногда называют статистическими или социальными категориями) называется социальным составом населения.

Им занимаются не только социологи, но и статистики.

У каждого человека есть *потребности*, которые он обязан удовлетворить: физиологические, социальные, духовные. Важнейшие, или фундаментальные, потребности у всех одинаковы, а второстепенные различны. Первые универсальны, т. е. присущи всему населению, а стало быть, характеризуют общество в целом.

Учреждения, призванные удовлетворять фундаментальные потребности общества, называются социальными институтами.

Семья, производство, религия, образование, государство — *фундаментальные институты* человеческого общества, возникшие в глубокой древности и существующие по сию пору. В своей зачаточной форме семья, по свидетельству антропологов, появилась 500 тыс. лет назад. С тех пор она



Рис. 1. Социальная структура общества

Она напоминает пчелиные соты, состоящие из взаимосвязанных, но пустых ячеек-статусов. Если мы заполним каждую ячейку людьми, как это сделано со статусом «ученик», то получим большие социальные группы людей, совокупность которых дает социальный состав населения. Его изучает статистика



Рис. 2. Социальный состав населения — это заполненные тысячами и миллионами людей статусы

постоянно эволюционировала, принимая множество форм и разновидностей: полигамия, полиандрия, моногамия, сожителство, нуклеарная семья, расширенная семья, неполная семья и т. д. Государству 5 — 6 тысяч лет, столько же образованию, а религия имеет более почтенный возраст. Социальный институт — очень сложное учреждение и самое главное — реально существующее. Ведь социальную структуру мы получаем, абстрагируясь от чего-то. Да и статус можно представить только мысленно. Конечно, соединить в единое целое всех людей, все учреждения и организации, которые на протяжении веков связаны с одной функцией — семьей, религией, образованием, государством и производством, — и представить их как один из институтов, тоже непросто. И все же социальный институт реален.

Во-первых, в каждый данный момент времени один институт представлен совокупностью людей и социальных организаций. Совокупность школ, техникумов, вузов, различных курсов и т. п. плюс министерство образования и весь его аппарат, научно-исследовательские институты, редакции журналов и газет, типографии и многое другое, что связано с педагогикой, составляют социальный инсти-

тут образования. Во-вторых, **основные**, или общие институты, в свою очередь, состоят из множества **неосновных**, или частных **институтов**. Их называют *социальными практиками*. К примеру, в институт государства входят институт президентства, институт парламентаризма, армия, суд, адвокатура, полиция, прокуратура, институт присяжных и т. д. Так же обстоит дело с религией (институты монашества, крещения, исповеди и т. д.), производством, семьей, образованием.

Совокупность социальных институтов называется социальной системой общества.

Она связана не только с институтами, но также с социальными организациями, социальным взаимодействием, социальными ролями. Одним словом, с тем, что движется, работает, действует.

Итак, сделаем четвертый вывод: статусы, роли, социальный контроль существуют не сами по себе. Они формируются в процессе удовлетворения фундаментальных потребностей общества. Механизмами такого удовлетворения выступают социальные институты, подразделяющиеся на основные (их всего пять: семья, производство, государство, образование и религия) и неосновных (их гораздо больше), называемых еще социальными практиками.

Вот мы и получили целостную картину общества, описанную при помощи социологических понятий. У этой картины *две стороны* — *статическая*, описываемая структурой, и *динамическая*, описываемая системой. А исходные кирпичики здания — статус и роль. Они тоже двойственны. Для завершения картины не хватает, пожалуй, еще двух важных понятий — социальной стратификации и социальной мобильности.

Социальная стратификация — совокупность больших социальных групп, расположенных иерархически по критерию социального неравенства и называемых стратами.

Это иная версия социальной структуры. Статусы расположены не горизонтально, а вертикально. Только на вертикальной оси они могут соединяться в новые группы — страты, слои, классы, сословия, которые отличаются друг от друга по признаку *неравенства*. Бедные, зажиточные, богатые — общая модель стратификации. Чтобы от общего перейти к частному, вертикальное пространство мы разделим на четыре «линейки»: шкалу доходов (в рублях, долла-

рах), шкалу образования (лет обучения), шкалу власти (число подчиненных), шкалу профессионального престижа (в баллах экспертов). Место любого статуса легко найти на этих шкалах и тем самым определить общее место в системе стратификации.

Переход из одной страты в другую, неравную (скажем, из бедных в богатые), либо в равную (скажем, из водителей в трактористы) описывается понятием социальной мобильности, которая бывает вертикальной и горизонтальной, восходящей и нисходящей.

Вот и все, что можно сказать о предмете социологии. По существу мы рассказали обо всей социологии, но в самых общих чертах. Книга в целом посвящена тому, чтобы детальнее ответить то, что кратко изложено в этом параграфе.

Выделим ключевые понятия, составляющие предмет социологии:

статус	социальный институт
роль	социальный контроль
социальная структура	социализация
культура	социальное взаимодействие
социальная функция	социальные отношения
социальная стратификация	социальная мобильность

3. Методы исследования

Социология не может существовать, не добывая эмпирическую информацию самого разного вида, — о мнении избирателей, досуге школьников, рейтинге президента, семейном бюджете, количестве безработных, уровне рождаемости. Первым делом исследователь использует официальную статистику, публикуемую в журналах, бюллетенях, докладах. Недостающую информацию он добывает в социологическом опросе, где выясняются субъективные мнения людей (в анкетировании их называют респондентами). Ответы математически усредняются, обобщенные данные представляются в виде статистических таблиц, выводятся и объясняются **закономерности**. Конечный итог — построение **научной теории**, которая позволяет предсказывать будущие явления и разрабатывать практические рекомендации.

От теории к инструменту

Итак, социологическое исследование начинается вовсе не с составления анкеты, как принято думать, а с проработки проблемы, выдвижения целей и гипотез, построения теоретической модели. Лишь затем социолог переходит к разработке инструментария (чаще всего это действительно анкета), затем сбору первичных данных и их обработке. А на конечной стадии — снова теоретический анализ, ибо данные надо правильно, т. е. в соответствии с выдвинутой теорией, интерпретировать и объяснить. Только после этого следуют практические рекомендации.

Представим себе, что надо изучить забастовку.

Вначале социолог составляет теоретическую схему явления. Она включает абстрактные понятия, которые логически увязаны друг с другом. Затем они переводятся в совокупность конкретных, наблюдаемых признаков. Подобную процедуру называют операционализацией.

К примеру, понятие «масштаб забастовки» можно свести к таким признакам, как число активных забастовщиков и сочувствующих им, размер нанесенного экономического ущерба, продолжительность забастовочной акции, реакция общественности (публикации в прессе — центральной или только местной, разговоры, слухи) и официальных органов (создание специальных комиссий, обращение в судебные инстанции, применение санкций). Подобным образом операционализируются и другие понятия, включенные в теоретическую схему. Список абстрактных понятий еще не создает научную теорию. Для этого между ними надо установить логические связи. Их-то главным образом и проверяют в эмпирическом исследовании. До проверки они носят предположительный, или гипотетический, характер.

Научная гипотеза — это предположение о характере связи научных понятий, а не о самих понятиях.

Гипотезы могут быть очень общими, если они касаются абстрактных понятий. Например, вы можете предположить, что забастовки суть проявление отчуждения труда, и чем выше уровень последнего, тем чаще возникают первые. Но отчуждение труда слишком общее понятие. Правильнее манипулировать конкретными понятиями и терминами.

К примеру, социолог предполагает, что с увеличением продолжительности забастовки число сочувствующих убыва-

ет. Или: с увеличением продолжительности забастовки растёт вероятность заключения компромисса между враждующими сторонами.

Конкретную гипотезу легче проверить в наблюдении или опросе. Интуитивно мы догадываемся, что обе гипотезы верны. Остается их проверить. Неподтвердившаяся гипотеза также полезна для науки, как и подтвержденная, но источником гипотез служит наша интуиция. Каждый может поупражняться в этом, а затем проверить, ошибся он или нет.

Ну а как же все-таки проверяются гипотезы?

Конкретные признаки формулируются на языке социологического инструментария — анкеты, статистического документа и т. д. Так, число активных участников забастовки можно узнать в министерстве, городской мэрии, милиции, администрации предприятия. Если там нет информации, ее получают из опроса. Тогда в анкете формулируется соответствующий вопрос: относите ли вы себя к активным участникам забастовки, к пассивным участникам, сочувствующим, нейтральным наблюдателям или к числу ее противников? Все конкретные признаки должны присутствовать в анкете. А откуда в таком случае берутся связи?

Обычно *связь конкретных признаков*, например продолжительности забастовки и убывания числа сочувствующих, *устанавливается при математической обработке анкет*. Но иногда ее выясняют непосредственно.

Респондента спрашивают: станете ли вы поддерживать бастующих, если акция продлится слишком долго (сколько именно)? На практике подобные сведения трудно получить из статистики. Необходим социологический опрос. Статистика или опрос дадут информацию о том, сколько человек принимали участие в организации забастовки, в переговорных процессах на начальной и конечной стадиях, сколько активно выступали против ее проведения и сколько выражали сочувствие.

Сравнивая и дополняя субъективные и объективные данные, социолог получает полномасштабную картину. По результатам исследования социолог *выстраивает определенные тенденции и устанавливает зависимости одного события от*

другого (скажем, числа сочувствующих от продолжительности забастовки).

Если первый признак уменьшается по мере того, как выявляется второй, то ученый делает вывод о подтверждении гипотезы. А если подтвердились и все другие предположения, то теория верна в целом. Правда, надежным инструментом познания она станет лишь после того, как его теорию, полностью или частично, подтвердят в других исследованиях. Цементом его картины выступают закономерности — периодически повторяющиеся тенденции: солнце каждый день встает на востоке, у бедных на питание тратится большая часть семейного дохода, чем у богатых (обычно $\frac{2}{3}$ дохода).

Гипотезы — стержень научной теории. Ради них она и создается. *В гипотетической форме выражена причинно-следственная или функциональная связь явлений.* Все другие элементы социологического исследования — программа, рабочий план, инструментарий, выборка, сбор данных, их обработка и анализ — играют второстепенную, обслуживающую роль. Ведь сущность человеческого мышления выражается в установлении зависимости, тенденций, закономерности явлений.

Появление надежной теории — вещь чрезвычайно редкая. Многие годы и даже десятилетия уходят на ее создание и проверку. Эмпирических исследований множество, далеко не все они заканчиваются созданием теории. Большинство годится лишь для решения частных вопросов — управления персоналом в фирме, организации партийных выборов, оказания помощи пенсионерам или матерям-одиночкам.

Какой метод применить?

При сборе **первичных данных** используют четыре основных метода, каждый из которых имеет по две основных разновидности (они указаны в скобках):

- **ОПРОС** (анкетирование и интервьюирование),
- **АНАЛИЗ ДОКУМЕНТОВ** (качественный и количественный [контент-анализ]),
- **НАБЛЮДЕНИЕ** (невключенное и включенное),
- **ЭКСПЕРИМЕНТ** (контролируемый и неконтролируемый).

Что такое опрос?

Искусство опроса состоит в правильной формулировке и расположении вопросов. Вопросы задают не только социологи. Первым задумался о научной постановке вопросов древнегреческий философ Сократ, который разгуливал по улицам Афин и ставил прохожих в тупик хитроумными парадоксами. Сегодня опросным методом пользуются кроме социологов также журналисты, врачи, следователи, учителя.

Чем же тогда отличается от них социологический опрос?

Первая отличительная черта — *количество опрошенных*. Названные выше специалисты имеют дело, как правило, с одним человеком. Социолог же опрашивает сотни и тысячи людей и лишь затем, обобщив полученную информацию, делает выводы. Почему он так поступает? Когда опрашивают одного человека, то получают личное мнение. Для журналиста, интервьюирующего эстрадную звезду; врача, определяющего диагноз на основании слов пациента; следователя, доискивающегося до причин гибели человека, большего и не надо. Им необходимо именно личное мнение опрашиваемого.

Напротив, социолог, опрашивающий множество людей, интересуется *общественным мнением*. Индивидуальные отклонения, субъективные предубеждения, предрассудки, ошибочные суждения, намеренные искажения, если их обработать статистически — взаимопогашаются. В результате социолог получает усредненную картину реальности. Он опросил 100 инженеров, но выявил среднетипичного представителя данной профессии. Вот почему в социологической анкете не требуют указывать свою фамилию, имя и отчество, адрес. Она анонимная. Итак, социолог, получая статистическую информацию, выявляет *социальные типы личности*.

Вторая отличительная черта — *достоверность и объективность*. Она тесно связана с первой: опрашивая сотни и тысячи людей, социолог получает возможность обрабатывать данные математически. Он усредняет разнообразные мнения и в результате получает гораздо более достоверную информацию, нежели журналист. Ее можно назвать даже *объективной*, если строго соблюдены все научно-методи-

ческие требования. Хотя получена она на основе субъективных мнений.

Никто в мире не изобрел более совершенного способа соединить несоединимое, огонь и воду, лед и пламень. Это маленькое чудо научного познания совершает математическая статистика. Правда, она требует за это дорогую цену — совершенное владение методикой и техникой социологического исследования, все тонкости которых можно познать только за долгие годы непрерывной работы.

Третья отличительная черта — цель опроса. Врач, журналист или следователь вовсе не стремятся к обобщенной информации, они выясняют то, что отличает одного человека от другого. Конечно, все они стремятся к правде, добываясь правды от опрашиваемого: следователь в большей степени, журналист, которому заказали сенсационный материал, в меньшей. Но ни один из них не нацелен на расширение научного знания, обогащение науки, выяснение истины.

Полученные социологами данные о закономерностях связи труда инженеров с отношением к работе и формой досуга освободят его коллег от необходимости еще раз проводить обследование. Если подтвердилось, что разнообразный труд (инженер) влечет разнообразный досуг, а однообразный труд (рабочий на конвейере) связан с однообразным, бессодержательным времяпрепровождением (выпивка, сон, просмотр телепередач), и такая связь теоретически доказана, то мы получим научный факт. Он универсален и всеобщ.

Хотя журналиста или врача подобная универсальность мало удовлетворит. Им нужно раскрыть индивидуальные особенности и отклонения.

Анкетирование. Это самый распространенный в социологии метод. *Анкета* — размноженный на машинке, компьютере или типографским способом документ, содержащий в среднем от 30 до 40 вопросов, адресованных выбранному множеству респондентов. Они рассматриваются в качестве объекта исследования.

Анкетой нельзя назвать любой перечень вопросов. Так, вопросы журналиста не считаются анкетой, хотя в них налицо своя логика и последовательность. Анкетой называется лишь то, что обращено к множеству людей, которых

опрашивают стандартным образом. Именно потому к ним применим аппарат статистики. Кроме того, опрашиваемый обязан самостоятельно заполнить анкету по правилам, изложенным в инструкции к ней.

Логика построения вопросов в анкете соответствует целям исследования и служит получению только такой информации, которая проверяет гипотезы.

Журналист, врач или следователь тоже придерживаются определенной программы и целей, но научных гипотез они не выдвигают, хотя следователь проверяет определенную версию, журналист заранее строит план интервью.

Вопросы в анкете формулируются максимально конкретно и точно. Нельзя допускать неясностей и двусмысленности.

Виды вопросов. Все вопросы делятся на два основных типа — *открытые и закрытые*. В открытых после текста вопроса социолог оставляет место и просит респондента самого сформулировать свое мнение. Например:

Каков доход на одного человека в вашей семье? _____

В закрытых после текста вопроса социолог предлагает несколько альтернатив. Пример:

Каков доход на одного в вашей семье?

1. До 100 000 рублей
2. От 100 001 до 500 000 рублей
3. От 500 001 до 1 000 000 рублей
4. Свыше 1 000 000 рублей.

Один и тот же вопрос можно сделать открытым и закрытым. Закрытые легче обрабатывать на компьютере, но они требуют от социологов исчерпывающего знания предмета. Открытые используются там, где эти знания ограничены и исследование проводится с разведывательной целью.

Виды опроса

В социологии различают два типа анкетного опроса — *сплошной и выборочный*.

Разновидностью сплошного опроса выступает перепись, при которой опрашивается все население страны.

С начала XIX века переписи населения проводятся в европейских странах, а сегодня они используются пов-

семестно. Они дают бесценную информацию, но стоят безумно дорого. Даже богатые страны могут позволить себе подобную роскошь раз в 10 лет. Сплошной опрос по охвату исчерпывает всю совокупность респондентов, принадлежащих к какой-то общности или группе. Население страны — самая крупная из таких общностей. Но есть и более мелкие, например, персонал предприятия, все участники афганской войны, все ветераны войны, все жители небольшого города. *Если опрос проводится на таких объектах, он также называется сплошным.* Эта разновидность используется на практике чаще переписей. Именно к ней обычно применяют наименование сплошного опроса, а перепись выделяют в самостоятельный вид.

Выборочное обследование. Оно является более экономичным и не менее надежным методом, хотя требует более изощренной методики и техники. Его основа — выборочная совокупность. Что она из себя представляет? Она — уменьшенная копия генеральной совокупности.

Генеральной совокупностью считают все население или ту его часть, которую социолог намерен изучить. Выборочной совокупностью называют множество людей, которых социолог опрашивает.

В сплошном опросе они совпадают, в выборочном расходятся. Институт Гэллага в США регулярно опрашивает 1,5 — 2 тысячи человек, получает достоверные данные обо всем населении. Ошибка не превышает нескольких процентов. Также ведут себя отечественные социологи. Самые авторитетные социологические фирмы в России ВЦИОМ и Vos populis.

Кого относить к генеральной совокупности, определяют цели исследования, а кого включать в выборочную совокупность, решают математические методы.

Если социолог намеревается взглянуть на Афганскую войну глазами ее участников, в генеральную совокупность войдут все воины-афганцы, но опрашивать ему придется небольшую часть — выборочную совокупность. Для того чтобы выборка точно отражала генеральную совокупность, социолог придерживается *правила*: любой воин-афганец, независимо от места жительства, места работы, состояния

здоровья и других обстоятельств, возможно, затрудняющих их поиск, должен иметь одинаковую вероятность попасть в выборочную совокупность.

Социолог не имеет права опрашивать специально подобранных, первых встречных или наиболее доступных респондентов. Право имеет вероятностный механизм отбора, специальные математические процедуры, обеспечивающие наибольшую объективность. Считается, что случайный метод — наилучший способ отобрать типичных представителей генеральной совокупности.

Свойство выборки отражать характеристики изучаемой (генеральной) совокупности называется репрезентативностью. Расхождение между ними, отклонение одной от другой называется ошибкой репрезентативности.

За редким исключением социолог намеренно запускает ее, чаще она появляется из-за того, что ему плохо известна структура генеральной совокупности распределения людей по возрасту, профессии, доходам и т. д.

Интервью

Оно является вторым по популярности методом в социологии. Если анкету респондент заполняет самостоятельно, то в интервью вопросы зачитывает ему специалист. Его называют интервьюером.

Когда формулировки вопросов и их порядок строго фиксированы и интервьюер не имеет права от них отклоняться, речь идет о стандартизированном интервью. Оно мало чем отличается от анкетирования, недорого и позволяет опросить массу людей. Распространенный пример — телефонные интервью. Когда определена тема, план и выбраны ключевые вопросы, а все другое по ходу дела придумывает интервьюер, говорят о нестандартизированном интервью. В нем почти все вопросы открытые, и напоминает оно журналистский опрос. Его результаты практически не поддаются статистической обработке. Да это и не требуется. Цель нестандартизированного интервью разведывательная: получение информации о незнакомом явлении, углубление проблемы, выяснение подробностей, не схваченных в стандартизированном интервью. Естественно, что оно — товар шуточный, количество интервьюируемых невелико.

Наблюдение

К нему социологи прибегают еще реже.

Считается, что прародиной и сферой, где оно до сих пор используется чаще всего, является **антропология** — наука о дописьменных культурах. Антропологи наблюдают образ жизни, социальные отношения и взаимодействие, обычаи, нравы и традиции забытых и малочисленных народов, племен и общин. Из антропологии в социологию пришла не только методология и методика наблюдений, но и их классификация.

Выделяют две основные разновидности: *включенное и не-включенное наблюдение*.

Если социолог изучает поведение забастовщиков, уличной толпы, подростковой группировки или бригады рабочих со стороны (в специальном бланке регистрирует все типы действий, реакции, формы общения и т. д.), то он проводит **невключенное наблюдение**. Если же он встал в ряды забастовщиков, присоединился к толпе, участвует в подростковой группировке или если устроился работать на предприятие (участие может быть анонимным или неанонимным), то он проводит **включенное наблюдение**. Сфера охвата социологического наблюдения или совпадает, или уже выходит за сферы действия интервью.

Эксперимент

Его применение в социологии крайне ограничено. Зато в психологии, физике и химии это главное средство познания. Методология и методика эксперимента пришли в социологию из психологии. Когда поставлена цель исследования, например, изучить действие новой системы оплаты труда на рабочих, и подготовлена программа, создают две группы — экспериментальную и контрольную. В экспериментальной трудятся по-новому, а в контрольной — по-старому. Для чего это нужно?

Новая система оплаты может и не влиять на повышение производительности труда, даже если последняя выросла, то ученые сомневаются, вызвано это действием новой формы оплаты или чем-то другим. Контрольная группа служит эталоном сравнения. Сопоставление двух групп выявляет разницу и позволяет судить о том, произошли ожидаемые изменения или нет. Количество участвующих в эксперименте обычно невелико и редко превышает 10 — 15 человек.

Тип данных	Количество опрошенных	Название применяемых методов			
		Опрос	Структурированное интервью	Неструктурированное интервью	Невключенное наблюдение
Вторичные	Много ↓				
Вторичные	Мало ↑			Невключенное наблюдение	
					Включенное наблюдение
Степень вовлеченности социолога		Низкая ←		Высокая →	
		Количественные данные		Качественные данные	

Рис. 3. Методы исследования и количество вовлеченных в них людей

В заключение методического раздела выделим его **ключевые понятия**:

научная теория	эксперимент
научный факт	выборочное обследование
гипотеза	сплошное обследование
операционализация	выборочная совокупность
опрос	интервьюер
анкетирование	генеральная совокупность
интервью	респондент
наблюдение	социологический
анализ документов	инструментарий

Литература

1. Ядов В. А. Социологическое исследование: Методология, программа, методы. — М., 1987.
2. Современная западная социология. Словарь. — М., 1990.
3. Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии. — М., 1969.
4. Смелзер Н. Социология. — М., 1994.
5. Фролов С. С. Социология. — М., 1994.
6. Очерки по истории теоретической социологии XIX — нач. XX вв. — М., 1994.
7. Основы социологии. — М., 1993.
8. Кравченко А. И. Введение в социологию. — М., 1994.

Глава 2

ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ ЛИЧНОСТЬ

1. Вводные замечания

Предмет социологии — общество, состоящее из социальных институтов, организаций, групп и индивидов. Объектом социологического исследования выступают люди. Их называют *респондентами*. Социологов интересуют мнения, мотивы поступков, жизненные планы, ценностные ориентации, цели деятельности и многое другое, что выражает личность современного человека. Представляясь респонденту, они так и говорят: «Нас интересует Ваше личное мнение».

Мы видим, что сегодня человеческая *личность* — *исходная точка социологического исследования*. Но разве только сегодня?! 2500 лет назад знаменитый Диоген расхаживал с фонарем по улицам Афин, возглашая: «Ищу человека!» Странно, ведь улицы древней столицы были, как и сегодня, наводнены людьми: стариками, юношами, богатыми и бедными, мужчинами и женщинами, матросами, патрициями, торговцами. Каждый из них был человеком. Но Диоген искал то, что скрыто по ту сторону одежды, половозрастных особенностей, статусных и профессиональных различий. Он искал человеческую личность. Попробуем отыскать ее и мы.

2. Человек и человеческое

Человек — биологический индивид, высшая ступень живых организмов на Земле, результат сложной и длительной биологической эволюции, предпосылка и субъект эволю-

ции культурной. Биологическая эволюция длилась неизмеримо дольше культурной — 2,5 млн. лет. Развитие человека 40 тыс. лет назад прекратилось. К этому времени сформировались те фундаментальные признаки, которые и сегодня отличают его от других животных: прямохождение, крупный мозг, наличие второй сигнальной системы, мышления, языка и сознания, более продолжительное детство, овладение орудиями труда и огнем и т. д.

Они послужили условием *перехода* от биологической к культурной эволюции. Все, что человек приобрел в последние 40 тыс. лет, связано не с биологией, а с культурой и обществом. Иначе говоря, не естественной, а искусственной средой, сущность которой лежит в системе социальных отношений. Начиная с этого момента, можно говорить о том, что в человеке, как биологическом существе, формируется его индивидуальность, которая позднее вырастает в личность.

Развитие представлений о человеке как личности прошло несколько этапов.

Древний Китай (VI — I вв. до н. э.)

Человек в даосизме занимает срединное положение в мире, соединяя в себе темное и светлое, мужское и женское, активное и пассивное начала, твердость и мягкость, покой и движение. Он обращен лицом к прошлому, а к будущему повернут спиной. Мир создан не ради человека, он — лишь последнее звено саморазвития мира, движения Времени по кругу. Человек общается с божеством не как индивид, а как потомок, звено родовой цепи. Человек еще не ощущает границ собственной личности [1, с.21].

Древняя Индия (VII — IV вв. до н. э.)

Буддизм устраняет индивидуальное своеобразие людей. Ему неизвестна идея обособленной личности, родившаяся в европейской философии, тема индивидуальной кончины, безвозвратной утраты уникальной жизни. После смерти тело и сознание распадаются на множество элементов, которые затем сцепляются в ином месте. Но переселяется не индивидуальная, а космическая душа. У нее нет индивидуальности. Отвергая мысль о свобод-

ной воле, буддизм негативно относится к идее о том, что у человека есть душа. [1, с.48 — 50].

Древняя Греция (VI — IV вв. до н. э.)

Античные философы первыми осознали, что ценность жизни — в ее неповторимости. Они сделали значительный, хотя и не окончательный шаг вперед, отделив индивида от космоса. Поворот к антропологической теме осуществил Сократ. Его называют родоначальником философии человека. Знаменитое изречение «Познай самого себя» означало, что каждый человек обладает внутренним «Я», центром которого является разум, мышление. Человек рационален: он ставит себе цели и, достигая их, несет за них ответственность. Совершенствование человека есть результат его деятельности и воспитания.

Человек не только познает самого себя, но и выступает мерой всех вещей природных и социальных. Греки воздвигают храмы в честь богов, по образу и подобию человека, сообразуясь с «мерой» его восприятия и разумения. В дальнейшем представление о человеке как ценностной мере всего сущего развивали Демокрит и Платон. В результате антропологизм превратился у греков в антропоцентризм [1, с.10 — 12, 59 — 64, 435 — 436].

Средневековье (IV — XIV вв. н. э.)

Принципиально новый подход к человеку связан с христианством, что воплотилось в учении гуманизма. Древнекитайскую, древнеиндийскую и древнегреческую цивилизации относят к доличностным культурам [1, с.13]. Христианство поместило человека в центр мироздания. Человек — это Храм, он создан по образцу и подобию Бога. На человеке отпечаток абсолютной личности творца.

Возрождение (XIV — XVI вв.)

Складывающиеся в эпоху Европейского Возрождения взгляды на человека вобрали в себя все лучшее от античности и христианства и воплотились в учении гуманизма. Мыслители той эпохи, титаны духа — Леонардо да Винчи, Микеланджело, Данте — провозгласили свободу и суверенность человеческой личности. Она представлялась как

гармония тела и духа, разума и чувств, земного и божественного. Возрождение знаменует переход от традиционного общества к современному, первые проблески капитализма. А капитализм, как социальное и экономическое явление, невозможен там, где нет индивида — свободного предпринимателя, купца, ремесленника, наемного работника. Они самостоятельные экономические агенты.

Ренессансное сознание в полном смысле слова двигалось от понятия «индивид» к «индивидуальности» [1, с.28]. Возрождение называют еще «веком разума», ибо оно провозгласило разум высшим достоинством человека. Тем самым оно продолжило и довело до высшей точки зародившийся еще в античности рационализм.

Просвещение (XVII — XVIII вв.)

Просвещение продолжает начатую в эпоху Возрождения борьбу за установление «царства разума», политических свобод и гражданских прав человека. Конец эпохи Просвещения ознаменован двумя важнейшими явлениями — *Великой промышленной революцией*, окончательно закрепившей бесповоротность наступления капитализма, и *Великой французской революцией* (1789 г.), провозгласившей те политические нравы и свободы, которые составляют основу современной демократии. Это эпоха великих географических и научных открытий, завоевание юридической свободы, борьбы буржуазии за власть, которая в конечном итоге привела к тому, что закрытое, инертное традиционное общество сменилось открытым, мобильным современным обществом.

Свобода, разум, активность, подвижный стиль жизни, индивидуализм и предпринимательский дух — главные параметры формирующейся личности. Историки утверждают, что само слово «индивидуальность», как и слово «личность», появилось каких-то 200 — 300 лет назад, т. е. в эпоху Просвещения. А каково содержание двух понятий, мы рассмотрим дальше.

Вот мы и добрались до современности. Что нового дала она в понимании личности? Придется рассмотреть философский подход к личности.

Современность

Философы рассматривали личность под углом зрения вечного и временного. Так поступали Сократ, Платон, Аристотель, позже Кант и Гегель, а в XIX — XX веках датский философ Сирен Кьеркегор (1813 — 1855), русские мыслители Владимир Соловьев (1853 — 1900), Николай Бердяев (1874 — 1948), Павел Флоренский (1882 — 1937), Сергей Булгаков (1871 — 1944) и американец Питер Друкер (род. 1909). Проблема вечного и временного в человеке решалась в одном случае в рамках экзистенциализма, а в другом — религиозной философии. Представители обоих направлений рассматривали человеческое существование (по-французски «экзистенцию») в двух перпендикулярных гиперплоскостях — в вечности и во времени.

Человек в вечности — носитель вечных ценностей. Человек во времени — всего лишь физическое явление: он рождается и умирает. *Существование во времени* — это наше бытие как граждан общества. Во времени мы едим и спим, боремся за власть и растим детей, добиваемся успехов и терпим поражения. Живя в обществе, мы не можем быть свободными от него как существа социальные. Все мы — частицы семьи, коллектива, профессии, класса. Однако сущность человека в другом — в человеческом бессмертии и человеческой свободе.

Наше существование — всегда *напряжение между временным и вечным*. Поведение человека лежит в двух разных измерениях, поэтому он всегда противоречив. Существование во времени можно наблюдать, в вечности только переживать. *Таковы две плоскости человеческого бытия*, которые рассматривали философы.

3. Биологическое и социальное

Иного взгляда на человека придерживались ученые-естественники. На протяжении XIX века лучшие умы биологии полагали, что личность существует как нечто, полностью сформировавшееся внутри яйца — подобно микроскопической гомункуле. Личностные черты индивида долгое время приписывались *наследственности*. Семья, предки и гены определяли то, будет ли человек гениальной

личностью, заносчивым хвастуном, закоренелым преступником или благородным рыцарем [2].

В первой половине XX века накопилось такое количество новых фактов, что вынудило пересмотреть первоначальные взгляды на сущность человека. Оказалось: врожденная гениальность автоматически не гарантирует того, что из человека получится великая личность. Точно так же родовая травма, недуг или иное неблагоприятное стечение биологических факторов автоматически не исключали возможности для человека стать полноценным членом общества, возможности принести человечеству огромную пользу. Решающую роль играет *социальная среда* и атмосфера, в которую попадает человек после родов [2].

Таким образом, давняя *проблема соотношения биологического и социального в человеке*, которую намеревались окончательно решить в XIX веке при помощи методов точных наук, так и не была решена. В XX веке она приобрела еще большую остроту. Сегодня ученые склоняются к тому, чтобы признать эту проблему в принципе нерешаемой. При изучении человеческой личности принято различать следующие уровни ее проявления [3, с.173]:

— **природное** — существующее и развивающееся в человеке независимо от влияния на него других людей;

— **биологическое** — общее по происхождению, хотя и не обязательно тождественное у человека с животными;

— **наследственное** — существующее и развивающееся на основе генного фонда родителей; оно биологическое (хотя не все биологическое наследственно);

— **социальное** — приобретенное человеком в ходе социализации, общения и взаимодействия с другими людьми.

Социальное в широком смысле разделяют на три составляющих:

— **собственно социальное** — совокупность приобретенных черт, минимально необходимых для нормального выполнения своих социальных ролей;

— **специфически культурное** — совокупность норм и правил приличествующего поведения, которые соблюдаются автоматически, превратились в неотъемлемые черты индивида и позволяют другим считать его воспитанным;

— **нравственное** — высшее проявление социального и культурного начал в человеке, связанное с соблюдением этических норм как абсолютных требований.

Столь дробная шкала понадобилась для того, чтобы более четко разграничить понятия «человек», «индивид», «личность». Результат такого разграничения показан на схеме (рис. 4).

Можно ли сказать, что личность обитает в человеческом теле? Да, ведь ее нет в окружающем пространстве — ни рядом, ни вдали. *А есть ли у личности тело?* Нет, ведь личность — явно не материальное образование. Хотя у нее есть свой носитель — человеческая психика. Но психика не является составной частью тела. Психика — свойство высокоорганизованной материи подобно тому, как мышление является функцией (но не частью) мозга. *Психика — особая форма отражения действительности, появляющаяся на определенной ступени биологической эволюции.* Ее *содержание* — это продукт, или результат взаимодействия живых систем с окружающей средой. Когда психологи говорят о личности, они подразумевают прежде всего психику. Также поступал и З. Фрейд, создавший стройное учение о личности.

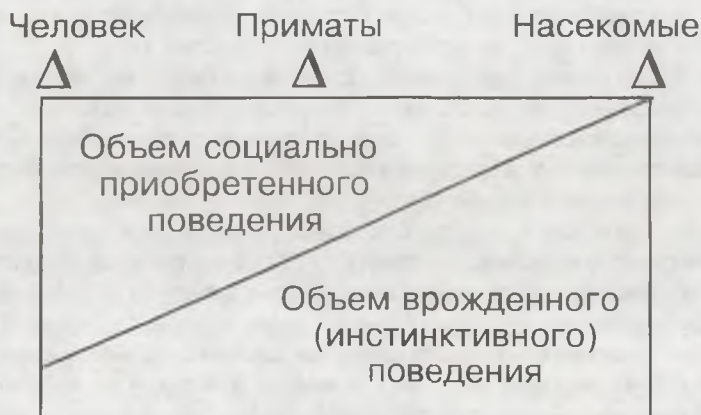


Рис. 4. Графическое изображение соотношения социального и природного в человеке.

Что же такое социальное? Социальное — особое качество взаимоотношений людей или отношения одного человека к кому-либо или чему-либо, когда они — взаимоотношения и отношение — рассматриваются как общественно значимые.

Поясним суть дела примером.

Поясняющий пример

Беременная женщина переживает свое состояние в двух разных аспектах. У нее могут быть физические ощущения беременности — от простых покалываний до предродовых схваток. Но у нее есть также социальное осмысление факта беременности. Она может с нетерпением ждать первенца, о котором они с мужем много лет мечтали, либо стыдиться своей беременностью, понимая, что в ее возрасте обзаводиться детьми еще рано и к тому же отец будущего ребенка может и не жениться на ней.

Так или иначе, беременная женщина готовится к будущей социальной роли — то ли любящей матери, то ли матери-одиночки, то ли непослушной дочери, которая с ребенком должна теперь остаться на попечении своих и без того небогатых родителей.

В жизни оба ощущения беременности могут существовать независимо друг от друга. От того, какова ваша будущая социальная роль, вовсе не изменятся ваши физические ощущения.

Возможны иные варианты. Один из них так называемая ложная беременность. При ложной беременности женщина осознает ее социальную сторону, но у нее нет физических признаков беременности. Бывали даже случаи, когда женщина узнавала о своей беременности только с рождением ребенка. Другими словами, она была физически беременной, но никак не ощущала социальную сторону своей беременности.

Американский социолог Миллер (1978) выяснил, что женщины, желающие иметь детей, правильно определяют физические симптомы и вовремя обращаются к врачу. Напротив, не желающие иметь ребенка склонны считать физические ощущения за признаки беременности.

4. Структура личности и психика

В психологии признанной теорией личности является созданный в начале XX века Зигмундом Фрейдом (1856 — 1939 гг.) психоанализ. Большинство его положений доказаны экспериментами, применяются в других теориях и на практике. Однако ряд положений, особенно о роли и содержании бессознательного в жизни человека, послужили предметом серьезной и очень аргументированной критики. Мы их отбросим, сохранив рациональное зерно, которое дополним положениями из других — прежде всего социологических — концепций.

В структуре личности З. Фрейд выделил *три главных психических компонента* — «Оно», «Я» и «Сверх-Я», лежащие соответственно в сферах бессознательного (или подсознания), сознания и сверхсознания. У Фрейда нет термина «сверхсознание», но он есть у П. Сорокина (1889 — 1968) — выдающегося русско-американского социолога.

Подсознание («Оно») включает биологические потребности: сексуальные желания, отправления естественных потребностей, потребность в пище, защите от холода и т. д., вытесненные желания и влечения запретного свойства (интимные побуждения).

«Оно» — зерно, из которого произрастают в процессе социализации «Я» и «Сверх-Я». Это строительный материал личности, резервуар инстинктивной психологической энергии (либидо). *Мы не способны заглянуть в наше подсознание иначе, как осознав его, сделав объектом мысли, рефлексии.* Но слова, проникающие в подсознание, искажают первоначальный образ. Так же современный физик, пытающийся заглянуть в субатомный мир с помощью электронного микроскопа (он увеличивает в 40 000 раз), сбивает элементарную частицу с ее траектории, т. е. искажает первоначальную картину. Ситуацию с бессознательным точно угадал еще в XIX веке русский поэт Ф. Тютчев, сказавший: «Мысль изреченная есть ложь». Бессознательное, согласно Фрейду, принципиально не может проявиться словесно, но лишь косвенно: в оговорках, снах, фантазиях, бреде. Нашим подсознанием правит *принцип удовольствия*. В каждом человеке сидит некий лодырь, который говорит: буду

делать только то, что мне нравится. Это есть принцип удовольствия, нам приходится с ним постоянно бороться, часто делая то, что нам не нравится, что должно делать.

Сознание, или «Я» (*Ego*) — компонента личности, управляющая нашими контактами с внешним миром. Когда человек появляется на свет, у него есть только биологические потребности. Они требуют немедленного удовлетворения, которое доставляет организму удовольствие (снижает напряжение). Однако все больше и больше родители, а затем и окружающие приучают ребенка ограничивать проявление естественных надобностей, вести себя по правилам, сообразуясь с реальной обстановкой, делать то, что должно.

Так, в процессе воспитания человек приучается ограничивать себя. Постепенно сформируется его «Я», которым управляет другой принцип — *принцип реальности*. Он вынуждает нас во всем слушаться рассудка, логических аргументов, извлекать из всего выгоду, манипулировать обстоятельствами и людьми, все подвергать критике и сомнению, не верить первому встречному душевные порывы, обманываться в своих ощущениях, скрывать мысли от окружающих. Рациональное «Я» делает не только нас черствыми, бездушными, прагматичными, но также предприимчивыми, расчетливыми, способными добиваться успеха и выходить из трудных обстоятельств. Мы обязаны своему «Я» появлением самого совершенного орудия — логики мышления, механизма принятия решений. Достижения цивилизации — во многом результат деятельности «Я». Можно сказать и так: фундамент социальной жизни людей, все, что выступает предметом изучения социологии, во многом порождены им.

Сверхсознание. Эта часть структуры личности разработана Фрейдом слабее всего, хотя он правильно указал источник происхождения «Сверх-Я», а именно *общество*. «Сверх-Я» Фрейда — это пересаженные в голову человека культурные нормы, правила, требования, запреты, стереотипы, законы. «Сверх-Я» — среда обитания нравственных чувств. Но бессознательны ли они, как думал Фрейд? Правильный ответ нашел, пожалуй, П. Сорокин (1898 — 1968), продолживший традицию русских религиозных философов П. Флоренского, Н. Бердяева, С. Булгакова, В. Соловьева.

Нравственные законы, составляющие содержание сверхсознания человека, абсолютны, в то время как законы логики и социальные нормы, которыми руководствуется в борьбе за существование наше «Я», лишь относительны. Когда абсолютное люди превращают в относительное, в обществе наступает хаос, а культура разрушается. Именно это наблюдается сейчас в России. *Нравственное совершенствование личности* можно представить только как *вертикальное восхождение* вверх — к Богу, в то время как обыденное существование «Я» разворачивается исключительно в горизонтальной плоскости — в мире относительных ценностей. В вертикальной плоскости размещены бескорыстная альтруистическая любовь к ближнему и к Богу, сострадание, совесть, чувство вины, долга и т. д.

Поясняющий пример

Для изучения альтруистической любви впервые в мировой социологии П. Сорокин проанализировал около 4600 жизнеописаний святых и 500 американцев — современных носителей энергии любви. Он собирал исторические и личные свидетельства, экспериментально проверял гипотезы и личные свидетельства, экспериментально проверял гипотезы на студентах колледжей, пациентах больницы. И пришел к выводу: альтруистическая любовь необходима для здоровья не только отдельных индивидов, но также социальных институтов, общества в целом. Спасение человечества в том, чтобы подняться на более высокий моральный уровень посредством благодати творческой любви. П. Сорокин установил, что в сравнении с другими группами населения, религиозные люди отличаются наибольшим долголетием. [4, с.14,16]. Таким способом П. Сорокин ввел в научный оборот религиозные понятия и ценности, придав им значение фундаментальных социологических категорий.

Таким образом, *сверхсознание* — это нравственное сознание индивида, область идеальных ценностей. Силовое поле сверхсознания создано энергией альтруистической любви. Бескорыстная любовь к ближним труднодостижима, ибо противостоит столь естественному для человека

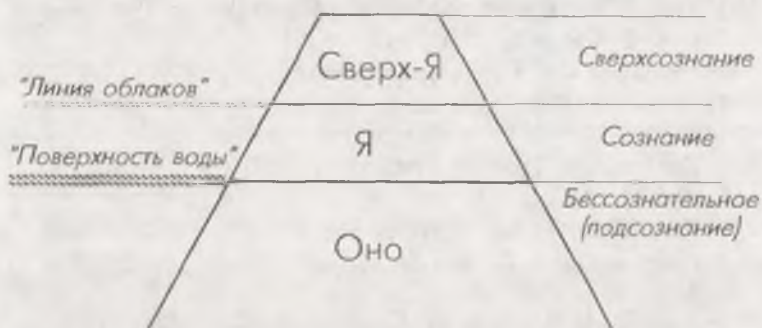


Рис. 5. Структура человеческой личности изображена в виде айсберга, состоящего из трех частей: Оно, Я, Сверх-Я. З. Фрейд считал, что две трети айсберга скрыто под водой, а на ее поверхности выступает небольшая вершина, а именно «Я». П. Сорокин, а его идеи также учтены в общей картине личности, считал, что сверхсознание скорее от Бога, т. е. выражена метафорически, скрыто в облаках. Если учесть мнение обоих мыслителей, то реальный человек, каким он себя осознает в повседневности, а именно «Я», окажется в буквальном смысле между «Небом» и «Водой»

эгоизму. Но без нее невозможно завершение строительства личности человека. Не все достигают вершин духа, многие сходят с дистанции очень рано. Но великие религиозные деятели (Иисус Христос, Магомет, Махатма Ганди), великие духовные лидеры (Микеланджело, Сократ, Достоевский) и множество подвижников духа — аскетов, монахов, благочестивых аристократов и т. п. знали, что такое творческое вдохновение, озарение, нравственная жертва. Обыкновенные люди обладают не столь ярким самоосознанием, но, совершая небольшие нравственные поступки, они формируют свою личность и укрепляют стабильность общества.

Литература

1. Человек: мыслители прошлого и настоящего о его жизни, смерти и бессмертии. — М., 1991.

2. Lidz T. The Person. His and Her Development Throughout the Life Cycle. — N.Y., 1976. P. XI.
3. Платонов К. К. Структура и развитие личности. — М., 1986.
4. Сорокин П. А. Главные тенденции нашего времени. — М., 1993.
5. Годфруа Ж. Что такое психология: В 2-х т. — М., 1992.
6. Кон И. С. Социология личности. — М., 1967.
7. Psychology Today. Introduction. — N.Y., 1972.
8. Петровский А. В. Личность. Деятельность. Коллектив. — М., 1982.
9. Волошинов В. Н. (М. М. Бахтин). Фрейдизм. — М., 1993.

Приложение

Ниже помещены фрагменты, представляющие собой сокращенные и адаптированные тексты ведущих отечественных мыслителей, посвященные социологии и социальной философии личности. Пожалуй, это лучшее, что есть в отечественной литературе по данной проблеме. А может быть, и не только в отечественной.

Они намеренно приведены отдельным от текста главы блоком, так как представляют собой нечто единое — единое по своей глубине и продуманности. Знакомство с этими фрагментами расширит и углубит ваши представления о природе и сущности человеческой личности.

Фрагмент 1

Э. Ю. Соловьев Личность и право

Слово «личность» по меньшей мере двузначно: оно имеет в виду то индивидуальность, то личность в собственном смысле.

Различие индивидуальности и личности охватывает уже обычный язык. Мы склонны сопрягать слово «индивидуальность» с такими эпитетами, как «яркая», «оригинальная», «творческая». О личности же нам хочется сказать «сильная», «независимая», «энергичная». В индивидуальности мы ценим ее самобытность, в личности скорее самостоятельность, *автономию*.

Понятие это, глубже всего проработанное Кантом, имеет в виду способность человека «быть господином самому себе» благодаря добровольно выбранным твердым принципам. Автономия обнаруживает себя как инициативность, ответственность, предприимчивость, способность строго контролировать свое поведение и подчинять его единой жизненной стратегии.

Личность формируется в правовом государстве. Этот термин появился в Европе довольно поздно — в первой трети XIX века. Хотя его следует отнести к таким же важным приобретениям человеческой цивилизации, как, скажем, линейная перспектива, которую открыли художники Возрождения, или утвердившееся в XVII — XVIII веках экспериментально-математическое естествознание.

Сокращено по источнику. Вопросы философии. — 1989, №8, с.67 — 90.

Фрагмент 2 А. В. Петровский Быть личностью

Личность как философское понятие имеет в виду целостного человека в единстве его индивидуальных способностей и выполняемых им социальных функций. На это философское понимание опираются психологи, разрабатывая проблему личности.

А как же обстоит дело в самой психологии? Речь идет о том, что психологи не могут объяснить и понять личность человека с помощью тех методов, которыми они располагают. Не случайно, что у нас нет общепринятой дефиниции личности как предмета психологического исследования.

Казалось бы, самым надежным путем преодоления трудностей является перечисление того, что образует личность, ее составных элементов и черт. На самом же деле представление о личности как коллекции личностных черт оказывается неэвристичным уже хотя бы потому, что стирает грань между понятиями «личность» и «индивид».

Ученые пришли к выводу: нельзя ставить знак равенства между понятиями «личность» и «человек», «личность» и «индивид». Человек — существо биосоциальное; преимущества и дефекты его физической организации властно влияют на течение его психических процессов. *Однако биологическое,*

входя в личность человека, становится социальным. Остался ли индивид умственно неполноценным или стал почитаемым юродивым, т. е. своего рода исторической личностью, зависит от исторической среды. Природные особенности выступают в структуре личности как социально обусловленные.

А. Н. Леонтьев подчеркивал невозможность поставить знак равенства между понятиями «личность» и «индивид» ввиду того, что личность — это «особое качество», приобретаемое индивидом благодаря общественным отношениям.

Если личность допустимо сравнивать с мощным потоком заряженных частиц, то индивида можно уподобить нейтрину, которое пронизывает любую среду, не производя в ней никаких изменений. Безличность — это характеристика индивида.

Обратимся к основному источнику активности человека — к его потребностям. Можно предположить наличие у индивида некой социогенной потребности быть личностью. Именно личностью! Потому что потребность быть, точнее, оставаться индивидом в значительной степени совпадает с потребностью самосохранения.

О человеке судят не по тому, что он о себе говорит или думает, а по тому, что он делает. Так не следует ли предположить, что в единстве с потребностью что-то сказать друг другу по поводу общего дела проявляется также потребность как-то показать себя друг другу, выделить свой вклад в общую удачу.

Потребность индивида быть личностью становится условием формирования у других людей способности видеть в нем личность. Если рассматривать, к примеру, любовь и заботу деда о внуке объективно, то это отношение как момент персонализации продолжается в будущем любовью внука к деду, т. е. она возвращается. К. К. Платонов как-то шутливо заметил: «Я укажу вам одно заведомое отличие — животные не знают дедушек и бабушек!» В самом деле, только человек способен продолжить себя не только в следующем поколении, но и через поколение, создавая свою идеальную представленность во внуках.

Подобно тому как индивид стремится продолжить себя в другом человеке *физически* (продолжить род, произвести

потомство), личность стремится продолжить себя идеально. Не в этом ли сутьность *общения*?

Потребность индивида осуществить себя как личность, чаще всего проявляющаяся неосознанно, как скрытая мотивация его поступков и деяний, представлена в феноменах притязаний, склонности к риску, альтруизму.

Сокращено по источнику: Петровский А. В. Личность. Деятельность. Коллектив. — М., 1982, с. 214 — 247.

Фрагмент 3

Э. В. Ильенков

Что же такое личность?

Подобно тому, как категорию стоимости нельзя раскрыть, исследуя физико-химический состав золотой монеты или бумажной ассигнации, тайну личности невозможно сводить к особенностям мозга человека. Наличие медицински нормального мозга — лишь одна из предпосылок личности, но никак не сама личность. Она раскрывается через совокупность общественных отношений, а следовательно, динамический ансамбль людей, связанных взаимными узами.

Личность не только существует, но впервые рождается именно как «узелок», завязывающийся в сети взаимных отношений. Внутри тела отдельного индивида реально существует не личность, а ее односторонняя проекция на экран биологии, осуществляемая динамикой нервных процессов.

Личность возникает внутри системы, состоящей из трех моментов, раскрывающих суть человеческого отношения: 1) созданная человеком для человека вещь, 2) другой человек, который относится по-человечески к этой вещи, а через нее — к другому человеку, 3) сам человек, находящийся в особом, социальном, отношении к самому себе, но не прямо, а опосредованно через созданные человеком орудия общения.

Развитие человека можно представить как процесс вытеснения биологического начала иным, небιологическим. Биологически передние конечности человека не приспособлены к тому, что бы держать ложку или карандаш, застегивать пуговицы или перебирать клавиши рояля. Мор-

фологически они для этого предназначены. Но именно поэтому они способны принять на себя исполнение любого вида работы. Свобода от какого-то ни было заранее встроеного морфологического способа функционирования и составляет их морфологическое преимущество, благодаря которому конечности новорожденного могут превратиться в человеческие руки.

Выражение «социализация личности» не совсем удачно. Социализируется не личность, а природное тело новорожденного, которому еще предстоит превратиться в личность в ходе социализации. Личность еще должна возникнуть. И акт ее рождения не совпадает ни по времени, ни по существу с актом рождения человеческого тела. Поскольку тело младенца с первых минут включено в совокупность общественных отношений, потенциально он уже личность. Потенциально, но не актуально. Личностью ребенок станет, лишь когда сам начнет совершать деятельность. На первых порах с помощью взрослых.

Личность определяется не структурой мозга, а системой социальных отношений человека к человеку, опосредованных через созданные ими вещи. В поле индивида реализует себя личность как принципиально отличное от тела и мозга социальное образование.

Реальное отношение к самому себе возникает только в процессе реального взаимодействия индивидов. Реальная личность часто убеждается в том, что «на самом деле» она совсем не такова, какой сама себя мнила, что в ней скрыты такие силы, о которых она и не подозревала. А таились они в составе личности, но не в ее самосознании, в ее представлениях о себе. Отношение к самому себе опосредованно отношением к другому, с которым мы взаимодействуем, и составляет суть личностного пространства.

Человек, писал К. Маркс, рождается без зеркала в руках, поэтому человек сначала смотрится, как в зеркало, в другого человека. И лишь признав в другом человека, он затем и к себе относится как к человеку.

Индивидуальность человека проявляется в подробностях, например, фасоне пиджака или прически, в курьезных особенностях — в манере, мимике, словах, т. е. в тех бросающихся в глаза деталях, которые призваны

скрыть отсутствие личности. Действительная личность, напротив, обнаруживает себя в создании социально значимых результатов, которые называют еще «всеобщим результатом». Платон и Спиноза, Бетховен и Наполеон, Толстой и Микеланджело — это личности, которых ни с кем другим не спутаешь, в которых сконцентрировано социально значимое (т. е. значимое для других) дело, ломающее привычное, косное.

Масштаб личности измеряется масштабом их дел, интересующих не только их лично, но и многих других. Чем шире круг этих людей, тем значительнее личность. Поэтому личность — индивидуально выраженная сила коллектива. А ее неповторимость в том, что она по-своему открывает нечто новое для всех, лучше других выражает суть их самих. Подлинная индивидуальность рождается всегда на переднем крае развития всеобщей культуры, в создании такого продукта, который становится достоянием всех, а потому и не умирает вместе со своим органическим телом.

Адаптировано по источнику: Психология личности. Тексты. — М., 1982, с. 11 — 19.

Фрагмент 4

А. Н. Леонтьев

Деятельность, сознание, личность

Наш язык хорошо отражает несовпадение двух понятий: слово «личность» употребляется только по отношению к человеку и притом начиная лишь с некоторого этапа его развития. Мы не говорим «личность новорожденного», понимая его как индивида. Мы всерьез не говорим о личности даже двухлетнего ребенка, хотя он многое приобрел из социального окружения. Поэтому личность не есть продукт перекрещивания биологического и социального факторов. Раздвоение личности — отнюдь не фигуральное выражение, а реальный факт. Но выражение «раздвоение индивида» — бессмыслица, противоречие в терминах. То и другое — целостности, но разные. Личность, в отличие от индивида, не есть целостность, обусловленная генотипом: личностью не рождаются, личностью становятся. Личность — относительно поздний продукт социально-исторического и онтогенетического развития человека.

Особенности высшей нервной системы, физической конституции, биологические потребности, характеризующие индивида, не становятся особенностями его личности. К примеру, такая анатомическая особенность, как вывих тазобедренного сустава, обрекающий ребенка на хромоту, не относится к личности. Однако ее значение для формирования личности огромно, даже больше, чем тип нервной системы (скажем, уравновешенность или неуравновешенность человека). Хромота обрекает ребенка на изоляцию от сверстников, порождает чувство своей неполноценности, ограничивает широкое и полнокровное общение с людьми. Но одни индивиды могут преодолеть неловкость, связанную с природным недостатком, а другие погружаются в него, становятся замкнутыми, обидчивыми.

Таким образом, никакие анатомические, физиологические или психические особенности не определяют формирование личности строго однозначно. Они — всего лишь предпосылки, но не составные части личности.

Личность формируют такие отношения, которых нет, никогда не было и в принципе не может существовать в природе, а именно общественные. Ни муравьи, ни слоны, ни обезьяны не знакомы с ними, они обитают в иной экологической нише. Следовательно, личность возникает в особой, специфической нише.

Фундаментом личности выступают общественные отношения, но только такие, которые реализуются в деятельности. Не операции, ни действия, а именно деятельность характеризует личность, поскольку первые характеризуют саму деятельность.

А чем они различаются — действия и деятельность. Операция письма, действия, связанные с чистописанием никак не могут быть связаны с личностью. Они выражают умственные навыки человеческого существа, владеющего языком. Но вот перед нами образ Акакия Акакиевича Башмачникова из повести Гоголя «Шинель». Переписывание казенных бумаг стало для него всепоглощающей страстью. Наскоро пообедав, вынимал баночку с чернилами и писал, писал... для собственного удовольствия. «Написавшись всласть, — сообщает Гоголь, — он ложился спать, улыбаясь заранее при мысли о завтрашнем дне: что-то бог пошлет переписывать завтра».

Рутинные операции по переписыванию бумаг превратились во всепоглощающую деятельность, заняли центральное место, стали смыслом жизни, главным мотивом. А это означает, что в таком своем качестве — в качестве деятельности — операции письма выступили характеристикой личности. А другая деятельность, например, работа инженера, ничего не говорит о личности, что человек на работе думает о досуге. Именно досуговая, а не производственная деятельность стала главным смыслом жизни, всепоглощающим интересом.

Следовательно, изучение приобретенных навыков, умений и знаний ничего не расскажет психологу о личности. Он должен анализировать содержание деятельности, взаимосвязь и переплетение многих видов деятельности, которыми занят один человек.

Зачатки личности обнаруживаются у дошкольников. Известен такой эксперимент. Ученый ставил перед малышом задачу: достать удаленный предмет, не сходя с места. Как только ребенок принимался за решение, ученый уходил в соседнюю комнату и оттуда вел дальнейшее наблюдение. Однажды после ряда безуспешных попыток малыш нарушил правило: подошел к предмету, взял его и вернулся на место. Ученый тот час вошел в комнату, похвалил его и наградил конфеткой. Но ребенок отказался, а когда ученый стал настаивать, и вовсе заплакал. Почему? Ему стало стыдно? Награда оказалась не заслуженной в личностном смысле. Видимо, мы присутствуем при начале формирования того, что называют личностью.

Адаптировано по источнику: Психология личности. Тексты. — М.: 1982, с. 20 — 27.

Глава 3

СОЦИАЛЬНОЕ ДЕЙСТВИЕ И ПОВЕДЕНИЕ

1. Вводные замечания

В предыдущей главе мы рассмотрели личность в покое — с точки зрения структуры психики человека, и выделили такие ее компоненты, как подсознание, бессознательное, сознание и сверхсознание. Динамика личности выражается в деятельности, поведении, социальном действии, потребностях, мотивах, целях, защитных механизмах.

Человек отличается от животных гораздо большими вариациями типов поведения, наличием свободы выбора действий, их целеполаганием. Разнообразие и неоднородность человеческого поведения иногда ставит социолога в тупик: что выбрать в качестве предмета исследования? Что должен и что не должен изучать социолог? Что такое социальное действие и поведение? Прежде всего они — проявление социальной активности.

2. Активность и деятельность

Активность — присущая всем живым существам способность реагировать на окружающую среду. Таким образом, активность — всеобщая характеристика живого, отличающая его от неживого.

Формами проявления активности выступают *произвольные движения* (физические объекты на это неспособны) от самых простых, элементарных, называемых *актами*, до самых сложных, высокоорганизованных форм, в частности *рассудочной деятельности*. Если расположить произвольные движения по степени нарастания признака сложности, то получим *эволюционную лестницу* (см. рис. 6).

В научном смысле понятие «деятельность» применимо только к человеку. *Деятельность* — внутренняя (психическая) и



Рис. 6. Эволюционная лестница поведения.

(Источник: Годфруа Ж. Что такое психология. — М., 1992. — Т.1. — С. 46.)

внешняя (физическая) активность человека, регулируемая сознанием. Деятельность можно также определить как *совокупность взаимосвязанных актов (действий), направленных на достижение цели и побуждаемых потребностями*. Таким образом, элементами деятельности выступают: *цели, потребности, действия*. Термин «действие» в строгом смысле применим только к человеку. Животные неспособны ставить перед собой цель. Стало быть, у них есть произвольные движения, но нет действий (хотя в широком смысле слово, но не понятие «действие» сплошь и рядом применяется по отношению к животным, впрочем, и по отношению к физическим объектам тоже).

Цель — осознанный образ предвосхищаемого действия. Животные запрограммированы природой, ими руководят инстинкты, а не цель. Действия человека всегда *осмысленны*. *Отдельные действия занимают краткое время*: забить гвоздь, погладить рубашку, сходить в магазин. Когда они соединя-

ются в цепочку и повторяются из дня в день, мы говорим о деятельности. Однократное посещение магазина — действие, но повторяющееся хождение по магазинам, ставшее чертой образа жизни женщины, ее социальной ролью, это уже деятельность. Отдельные действия — штопка и глажка белья, приготовление пищи, уборка помещений и т. д. — объединяются в домашнюю деятельность (или работу). И так повсеместно. Занятие, работа, деятельность — это рядоположенные понятия. Человеческое общество развивается благодаря деятельности людей.

Итак, *действие* — единица деятельности. Отдельное *движение* — элемент действия. Движения столь элементарны, что присущи и животным, и людям. Действия и деятельность — только людям. Забить гвоздь — это действие, оно распадается на более мелкие движения (взмах молотка, удар по гвоздю и т. д.). К движениям не применимы цель и потребности, а к действию применимы.

3. Поведение

Поведение — совокупность движений, актов и действий человека, которые могут наблюдать другие люди, а именно те, в чьем присутствии они совершаются [2, с. 13]. Деятельность, в отличие от поведения может быть внутренней (рассудочная деятельность) и внешней. Поведение относится только ко второму. *Поведение* — внешняя форма проявления деятельности, т. е. оно лишь один из ее аспектов. Поэтому ученые говорят, что поведение может быть только открытым, видимым. Поведение — непосредственно наблюдаемая деятельность. Деятельность — осознанное им «произвольное поведение».

Поясняющий пример

12 сентября 1994 г. в Кировской области у хлебных магазинов выстроились огромные очереди: люди кинулись закупать хлебулочные изделия и муку впрок. Причина: акционерное общество, отвечающее за поставки хлеба в область, своевременно не заключило контракт на следующий год, мотивируя тем, что из областного бюджета не выделены

деньги. С критикой недостатков в работе АО выступила местная пресса, проинформировав население о предстоящем дефиците. Реакция людей, наученных горьким опытом времен всеобщего дефицита, не замедлила сказаться.

В приведенном примере речь идет о поведении *больших масс людей* (которое можно назвать социальным поведением) как реакции на ожидаемые трудности в снабжении продуктов, удовлетворяющих важнейшую жизненную потребность. Отсюда следует, что *основными элементами социального поведения* выступают: **потребности; мотивация; ожидания** (экспектации).

Сравнивая деятельность и поведение, нетрудно заметить *разницу*. Деятельность включает осознанные цели и планируемые действия. Она совершается ради какого-либо вознаграждения, выполняющего функцию внешнего стимула, например, заработка, гонорара, повышения в должности. Поведение не содержит цель как главный, определяющий элемент. Чаще всего оно не преследует никакой цели. Но в поведении есть намерения и ожидания, есть потребность и мотивы. В отличие от стимулов, *мотивы* относятся не к *внешним*, а к *внутренним побудителям*.

Единицей поведения является *поступок*. Хотя его считают осознанным, он не имеет цели или намерения. Поступок честного человека естествен и потому произволен. Просто иначе он поступить не мог. При этом человек не ставит цель продемонстрировать другим качества честного человека. В этом смысле у поступка нет цели. Действие на что-то направлено, а поступок нет.

4. Свобода действий

Действия, поступки, движения и акты — строительные кирпичики поведения и деятельности. Деятельность и поведение — две стороны одного явления, а именно человеческой активности.

Свобода действий — определяемый извне, прежде всего социальной средой, *диапазон вариаций человеческих актов*. Иначе, говоря, позволяемое (допускаемое) обществом разнообразие поведенческих актов, которые индивид намерен осуществить по собственному замыслу. Непроизвольные вариации в

поведении, вызванные аффектами либо совершаемые бессознательно, например, отдергивание руки от горячего предмета, как бы разнообразно оно ни происходило, к сфере свободных действий не принадлежат. Напротив, регулируемые культурными нормами действия, скажем, чихание, предполагают, что человек может соблюсти эти нормы в разной степени либо не соблюдать вовсе. Чихая, он может использовать носовой платочек, отвернуться в сторону или сдерживать чихание как произвольную реакцию. А может ничего этого не делать. Хотя чихание — произвольное действие, но оно обставлено культурными условностями, т. е. диапазон его выражения ограничен. В зависимости от того, какова ситуация (присутствуют ли рядом посторонние люди), как он относится к самим культурным нормам (строго следует им или игнорирует), каким он хочет показаться окружающим (воспитанным или невоспитанным), человек свободно выбирает то или иное действие. Таким образом, *свобода действий предполагает свободу выбора, произвольное решение индивида, цель и намерения.*

5. Иерархия потребностей

Когда нам что-то не хватает, мы испытываем нужду, а вместе с тем находимся в зависимости от этого чего-то. Престарелые и одинокие нуждаются в опеке, помощи, сочувствии. Голодный человек нуждается в пище. Именно поэтому считается, что *потребность* — *состояние живого существа, выражающее его зависимость от того, что составляет условия его существования.* Неживое не испытывает потребности.

Состояние нужды в чем-то вызывает *дискомфорт*, психологическое ощущение неудовлетворенности. Это напряжение и заставляет человека проявлять активность, что-то предпринимать, чтобы снять напряжение. *Удовлетворение потребности* — процесс возвращения организма в состояние равновесия, снятие напряжения. Купив или украв кусок хлеба, человек насыщает потребность — *снимает напряжение.*

Видимо, чувство неудовлетворенности выполняет ту же самую функцию, что и чувство боли. Оно сообщает нашей психике о беспорядке в нашем организме, его расстройстве. Не будь таких сигналов, организм давно разрушился бы. Таким образом, *роль потребностей прогрессивна.* Можно с

уверенностью говорить, что человеческую цивилизацию, достижения культуры и общественное здание строили люди глубоко неудовлетворенные. Потребности — движущая сила человеческой активности, причина многих наших действий и поступков. Разумеется, не единственная.

Первым, кто разобрался в структуре потребностей, выявил их роль и значение, был американский психолог **Абрахам Маслоу** (1908 — 1970 гг.). Его учение называется *иерархической теорией потребностей*. А. Маслоу расположил потребности в восходящем порядке от низших биологических до высших духовных:

1. *Физиологические и сексуальные потребности* — в воспроизводстве людей, пище, дыхании, физических движениях, жилище, отдыхе, предохранении себя от неблагоприятных воздействий климата (жары, холода и т. д.). Их еще называют витальными, т. е. ответственными за сохранение жизни человека.

2. *Экзистенциальные потребности*, или *потребности в безопасности*. Они выражают потребности не просто в сохранении жизни, но в качестве жизни. *Физическая безопасность* — потребность в хорошем здоровье, отсутствии насилия над личностью и жизнью человека. Речь идет об уверенности в завтрашнем дне, стабильности условий жизнедеятельности, потребности в определенном постоянстве и регулярности окружающего социума, например, в безопасности на улицах, в отсутствии войн и конфликтов, а также в стремлении избежать несправедливого обращения. *Экономическая безопасность* — потребность в гарантированной занятости, страховании от несчастных случаев, желание иметь постоянные средства существования (заработок).

3. *Социальные потребности* свидетельствуют о том, что человек — существо социальное, коллективное и вне группы жить не может. Мы жаждем дружбы, привязанности, любви, принадлежности к сообществу, общения, участия в организациях, заботы о другом и помощи близких. Социальные потребности указывают на стремление человека не выделяться, быть как все, быть равным другим.

4. *Престижные потребности*, напротив, показывают, что человеку вместе с тем присуще свойство выделяться чем-

либо, обгонять других, быть не равным им, обращать на себя особое внимание и искать преимуществ. Стремление выделиться движет служебным ростом, желанием сделать карьеру, получить более высокий статус, престиж, признание, оценку. Их называют еще *эгоистическими*, или *потребностями в оценке*, ибо они ориентированы на самого себя. Стремление, мотивация к успеху, достижениям, соперничеству относятся именно сюда.

5. *Духовные потребности* проще — это стремление к самореализации, выразить через творческую активность все, на что способен человек, осуществить себя. Однако духовные потребности многообразны и чрезвычайно важны в жизни человека. А. Маслоу называл их основными, или *базисными потребностями*, а за их роль в стимулировании человеческой деятельности — *мотивационными переменными* (но не мотивами в строгом смысле слова).

Первые два типа потребностей названы *первичными* (врожденными), три других — *вторичными* (приобретенными). Взрослея, человек все большее значение придает вторым. Таким образом, *процесс духовного взросления* — это *процесс возвышения потребностей*, т. е. замещения первичных вторичными.

Кроме них Маслоу выделял еще две потребности — *когнитивные* (в приобретении новых знаний) и *эстетические*. Он не указал, где именно они размещаются, однако обе потребности относятся к высшим, и, по мнению ряда ученых, расположены между четвертым и пятым уровнями (см. Приложение).

Отечественные психологи, в частности А. В. Петровский, совершенно правильно полагают, что высшая пятая потребность — в самореализации, это по существу потребность индивида стать личностью. Уже проведены некоторые эксперименты, доказывающие ее наличие.

6. Динамика потребностей

Пружиной, своеобразным мотором, приводящим потребности в движение, выступает *принцип иерархии*. Согласно ему, *потребности каждого нового уровня становятся актуальными* (наущными), заявляют о себе *лишь после того, как удовлетворены запросы предыдущего*. Мотивирующей си-



Рис. 7. Иерархию потребностей А. Маслоу можно изобразить в виде пирамиды, если учитывать важность и место каждой в общей иерархии

лой обладают только неудовлетворенные потребности. Голод движет человеком до тех пор, пока он не утолил его. Следовательно, *реальный потенциал* (сила воздействия) *потребности есть функция от степени ее удовлетворения*. Сила воздействия потребности, ее интенсивность кроме того зависят от занимаемого ею места в общей иерархии. Физиологические потребности, независимо от степени воздействия их удовлетворения, обладают большей силой воздействия, чем, например, эгоистические, занимающие четвертую ступеньку. По мере продвижения вверх сила воздействия скорее убывает, нежели возрастает. Действительно, голодный и холодный

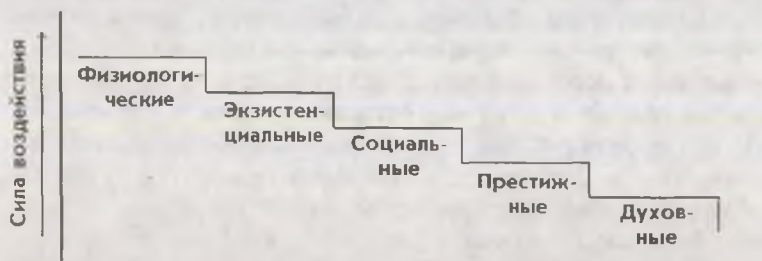


Рис. 8. Иерархию потребностей А. Маслоу можно изобразить иначе, если учитывать силу воздействия потребностей

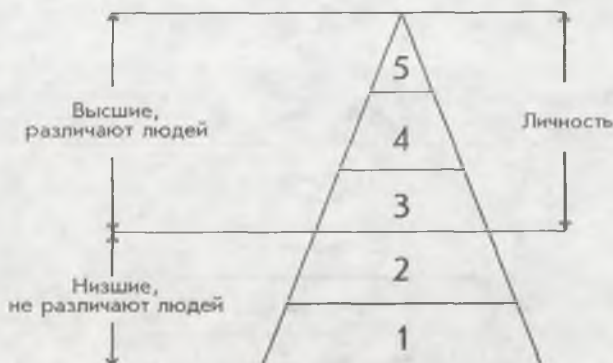


Рис. 9. Согласно теории А. Маслоу, там, где начинаются высшие потребности, начинается личность

человек вряд ли будет думать о стихах или наслаждаться величием классической музыки. Только одиночки способны на такие подвиги. Голод чаще о себе заявляет, чем скажем, потребность в общении. Сколько вы можете пробыть без еды, не испытывая дискомфорта? А без общения с другими людьми?

Оказывается, потребности не предзаложены в человеке от века, а возникают и исчезают, формируются и деформируются. Потребности можно расположить на некотором *континууме*. На одном его полюсе располагаются стихийные потребности (физиологические), мало поддающиеся сознательному регулированию, а на другом — искусственные, созданные благодаря социальной среде (духовные). Они поддаются контролю со стороны сознания. *Если низшие потребности присущи всем людям в равной мере, то высшие — в неодинаковой.* Образованные и необразованные испытывают чувство голода, но вторые вряд ли испытывают острую потребность в творчестве. Неодинаково присущи людям социальные (стремление к общению) и эгоистические (намерение выдвинуться, сделать карьеру). Правда, причиной тому служат не только социальные факторы, но и психологические особенности индивида, например, любовь к уединению. В общем и целом *высшие потребности сильнее дифференцируют людей, различают друг от друга, нежели низшие.*

И еще одна особенность, важная для объяснения человеческой личности: высшие потребности вносят больший вклад в формирование личности, нежели низшие. Можно выразиться еще определеннее: *там, где начинаются высшие потребности, там собственно говоря начинается личность* (см. рис.9). С другой стороны, чем выше уровень иерархии, тем значительнее вклад самого человека в формировании потребностей. Это и понятно, ведь потребности расположены от неконтролируемых вверх к контролируемым. В результате возникают двунаправленный процесс: *потребности движут человеком, а он формирует их содержание.*

Чем выше запросы личности, тем сложнее процесс формирования потребностей. Современная молодежь, имеющая более высокий уровень образования, чаще разочаровывается в труде, если ей предоставляют путаную, однообразную работу. Ведь чем выше образование, тем выше притязания. И как следствие — более затяжной период выбора профессии по своему характеру, складу ума, запросам. Все чаще молодые люди связывают с выбором профессии выбор фундаментальных ценностей, ищут в ней ответ на главные вопросы жизни.

Подавление потребностей любого уровня деформирует личность и поведение. Человек с подавленными потребностями в безопасности, статусе, самореализации неполноценен. Его неполноценность выражается в апатии, стремлении избежать ответственности. Неполноценным индивид вырастает в силу социальных условий, например, жизни в авторитарном обществе, пребывании в тюрьме или психбольнице, а не по причине дефектов в психике или организме.

7. Мотивы и мотивация

Мотивом принято считать любую побудительную силу поведения, скрывающуюся внутри нас. На первый взгляд потребности, которые также относятся к внутренним побудительным силам поведения, можно отождествить с мотивами, т. е. сделать два понятия синонимами.

Не только в обыденном, но и в научном словоупотреблении мотив понимается расширительно — как выразитель потребностей или побуждений организма. В первой половине XX века психологи уравнивали мотивы даже

с инстинктами, но, осознав неплототворность такого подхода, свели их к потребностям. Правда, разрушили те и другие на две группы. У них получились *первичные мотивы*, соответствующие врожденным потребностям, и *вторичные мотивы*, соответствующие приобретенным. В результате сложилась *традиция расширительной трактовки мотивов* в психологии. К ним относили потребности и инстинкты, влечения и эмоции, установки и идеалы, короче, все, что побуждает.

Но и от этой точки зрения пришлось отказаться. И вот почему. Говоря о животных, мы применяем к ним, как и к человеку, слово «потребность»: биологические потребности управляют их действиями. А применимо ли к ним понятие мотива? Нелепо звучит фраза «поведение кошки мотивировано поиском колбасы». Почему?

Дело, видимо, в том, что мотив несет в себе какую-то *осмысленность*. М. Вебер, к теории социального действия которого мы еще обратимся, выделил два обязательных условия, которым должно отвечать социальное действие (т. е. человеческое поведение):

- *субъективная мотивация*,
- *ориентация на других*.

Если внутреннее или внешнее имеет *субъективный смысл*, т. е. цели и логика действия понимаются и осознаются человеком, то оно *мотивировано*. Например: пошел дождь, и все раскрыли зонтики. В этом действии нет субъективной причины. Другой пример: солнечная погода, но вы раскрыли зонтик с явным намерением либо выделиться, пооригинальничать, либо уберечь лицо от солнца, либо вами руководят иные соображения и цели. Намерение выделиться свидетельствует о заранее поставленной цели, прогнозируемой реакции окружающих, свободном выборе средства достижения цели. Эти моменты — *осознаваемая цель, выбор средств, ориентация на других* показывают, что мы имеем дело с осмысленным, нежели *мотивированным поведением*.

Действительно, разбирая уголовное дело, следователь задается вопросом: какие мотивы двигали преступником? Завладеть наследством, испортить имидж жертвы, свести с ним личные счеты? Он помнит заповедь: узнай мотивы, и ты установишь виновника, а следовательно, и причины преступления. В большинстве своем преступления мотивирова-

ны, т. е. осмысленны, но бывают и немотивированные преступления: виновный не знает, почему он схватил нож и ударил. Следователь не находит у него разумных объяснений, т. е. мотивов.

Итак, в строгом смысле слова мотив и потребность — не одно и то же. *Мотив* — разумно объясненная причина поведения, осмысленное действие. *Потребность* — всего лишь ощущаемое, переживаемое состояние организма или психики, сопровождаемое дискомфортом и не имеющее субъективного смысла. Тоска по общению с близкими людьми (социальная потребность) или страх пройтись по ночным улицам (потребность в безопасности) суть психологические состояния, но не мотивы. Они произвольные, у них нет цели. Но вы превращаете потребности в мотивы, как только осознаете, в чем они состоят, на что направлены и как их можно удовлетворить. *Мотив* — это потребность, переведенная выше по иерархии.

Итак, мотивы — осознанные намерения, они формируются целями и появляются не в начале, а в конце действия или акта.

8. Ценности и значение

Так уж устроен человек как социальное существо, что все, что попадает в его поле зрения, до чего он касается и что вовлекает в круг своей деятельности, наделяется значением. *Значение* — это смысл, которым наделяются понятия и предметы, составляющие социальное окружение человека, их важность, значительность, роль. Даже когда мы говорим, что данная вещь не имеет для нас значения, мы неявно помещаем ее на некоторую шкалу, или континуум значений, и придаем ей минимальную или нулевую важность. Таким образом, *значение* представляет собой континуум от 0 до 1, на котором мы располагаем элементы социальной среды (рис. 10).

Ценности располагаются по континууму ближе к правому краю максимальной важности. Какие только определения ни давали ученые понятию «ценность» и какие только типологии ценностей они ни строили: ценности — нормы, ценности — мотивы, ценности — цели, ценности — ожидания и т. д. А суть дела проста. *Ценности* — это то, в чем человек

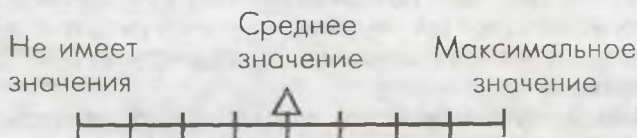


Рис. 10. Все понятия и предметы, составляющие социальное окружение человека, наделяются разным значением и занимают свое место на континууме

нуждается и чего у него нет. То, что в избытке, мы не ценим, но то, что теряем или чего у нас нет, то ценим. Капитал, земля, полезные ископаемые, рабочая сила дефицитны в любом обществе и для экономики они — основные ценности. Экономика и есть учение о том, как рационально распоряжаться этими ценностями. Понятия прибыли, приватизации, акций и многое другое — всего лишь техническое обозначение методов, техники и способов наиболее рационального распоряжения дефицитными благами общества, т. е. экономическими ценностями.

И социология изучает ценности, но свои, социальные. *Социальные ценности* — это то, что призвано удовлетворить индивидуальные, групповые или общественные потребности. Очевидно, что ценности и потребности тесно связаны, это две стороны одного целого. *Если потребность — побудительная сила, коренящаяся внутри человека, то ценность обозначает те объекты, которые удовлетворяют эту потребность и находятся вовне.* Для голодного человека хлеб — наивысшая ценность, особенно если он долго голодал.

Ценности бывают самыми разными — материальными и духовными, вполне земными и очень отстраненными. В первой половине 90-х годов, когда Россию постиг экономический кризис, значительная часть населения «хотела колбасы». Так и говорили. В тот момент она была ценностью. Поскольку экономический кризис сопровождался политическим, в стране возросли политическая нестабильность и преступность. Опросы населения четко показали: на первый план вышел правопорядок, спокойствие на улицах и гарантии жизни как высшая ценность. Но 10—15 лет назад, когда в стране был порядок, никто не говорил об этой ценности. Он не был дефицитным благом.

Роль ценностей в человеческом обществе огромна. И не удивительно, что они выполняют самые разные функции. Они — мастера на все руки, без них не могут обойтись. Они регулируют социальные отношения и взаимодействия людей, и в этом качестве их можно назвать *ценностями* — *регуляторами*. Ценности проявляют себя и в качестве фундаментальных норм, обеспечивающих целостность общества. Поэтому у них есть и вторая специальность — быть *ценностными нормами*. Ученые находят все новые и новые занятия им. Но одно из главных занятий ценностей — служить *мотивом поведения*. Человек стремится добыть то, в чем нуждается, что ценит, соответственно ориентирует поведение на конкретные ценности, причем ориентирует сознательно. А это и есть свойство быть мотивом поведения. Итак, *в единое целое увязаны ценности, потребности и мотивы*.

9. Ценностное ядро личности

Шкала ценностей человека — стержень его личности. Мы характеризуем человека как *личность* (а не просто индивида) в зависимости от того, на какие ценности он ориентируется и совпадают ли выбранные им ценности с теми, которые общество признает в числе важнейших. Прежде всего это *этические* и *религиозные* ценности: патриотизм, справедливость, альтруизм, ненасилие и т. п. Они занимают *верхнюю часть* шкалы общественных ценностей. Человека, у которого на шкале индивидуальных ценностей верхнюю часть занимают те же самые ценности, мы с полным правом называем личностью. Итак, *личность* — это *индивид, у которого субъективная и объективные шкалы ценностей совпадают* (рис. 11).

Ценностей нет у животных, и практически они отсутствуют у младенца. Стало быть, они биологически не наследуемы. Они приобретаются в обществе — *в ходе социализации*. Растет человек, формируется его система ценностей. Развитая система ценностей — результат правильной социализации, а не ее предпосылка.

Когда мы увязывали ценности с потребностями, мы выявили лишь один аспект проблемы. На самом деле они гораздо глубже. Ценности отражают не просто дефицит, нужду человека в чем-либо, но и *процесс социального сравнения*.

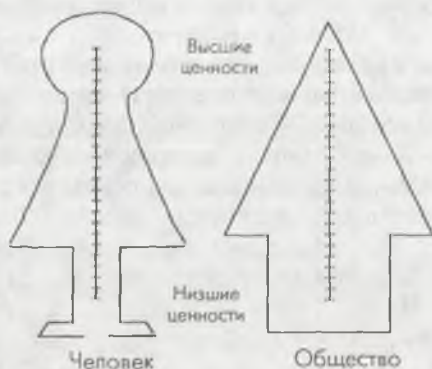


Рис. 11. Когда на шкале индивидуальных ценностей и на шкале общественных ценностей высшие ценности расположены наверху, а низшие — внизу, мы можем говорить о том, что этот человек — личность

Как, например, объяснить тот парадокс, который удалось установить одесским социологам: удовлетворенность зарплатой не зависит от среднего дохода, но зато зависит от того, сколько получают другие, «такие же работники»? [3, с.128].

По-видимому, этот парадокс открывает нам *новую грань сознания* — ценностно ориентированную. Люди не просто ощущают свои потребности, но и осознают их, а осознавая, сравнивают себя с другими. *Оценка себя в сравнении с другими* — прежде всего стоящими на одной социальной ступеньке, т. е. «такими же, как они» — *выражает стремление к самореализации* и самоутверждению. Последние, рассмотренные в качестве мотивов (осознанных намерений), суть также стремления к *социальному признанию* и *одобрению*, стремления к достижению и успеху. Мы вновь столкнулись с высшими потребностями Маслоу в самореализации, а они раскрывают специфику личности.

Если две системы ценностей — индивидуальная и общественная — в зрелой личности совпадают, то ценности сами по себе можно рассматривать как открытые окна, через которые в наш внутренний мир проникает внешний мир культуры. *Ценности* — не только механизм, но и *результат со-*

циального сравнения, способ упорядочивания элементов культуры.

Человеческая культура базируется на том, что идеи, нормы, обычаи, правила и даже материальные памятники не навалены хаотическим образом, а строго упорядочены. Иначе говоря, одни из них *предпочитаются* другим. Без определения нет ранжирования, упорядочивания ценностей по степени важности.

Предпочтение — это субъективный процесс расставления по приоритетности социальных благ. Когда у мужчин появляется достаточно много денег, то они, планируя трату, расставляют *приоритеты*: к примеру, детей отправить в престижную школу, жене купить стиральную машину, а любовнице украшения.

Если бы человек, подобно муравью, был запрограммирован природой, у него никогда не появились ценности. С другой стороны, если бы он был запрограммирован обществом, наподобие «номеров» в романе-антиутопии Е. Замятина

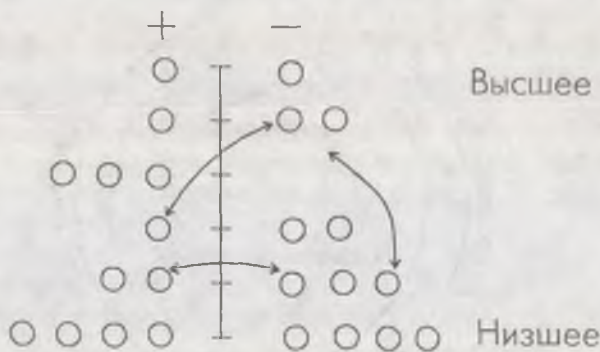


Рис.12. Многомерная шкала индивидуальных ценностей. Они расположены по степени предпочтения, от высших до низших, в левой части находятся позитивные ценности, например, патриотизм, а в правой — их «антидвойники», например, космополитизм. На каждом уровне между собой конкурируют несколько равномасштабных ценностей. Стрелками показаны возможные перемещения — «ценностная мобильность»

«Мы», то у него сформировалась одномерная шкала ценностей. Общество все спланировало и расставило по местам, иначе говоря, провело процесс оценивания вместо него: приоритетными оказались бы коллективные ценности, неприоритетными — индивидуальные. Поведение человека в такой ситуации легко прогнозируется. Он не колеблется в своем выборе и в своих действиях потому, что свободы выбора его как раз лишили.

В нормальном обществе с нормальными гражданами шкала индивидуальных ценностей жестко не закреплена. Это значит, что ценности постоянно переходят с одного уровня на другой, что на одном уровне может находиться сразу несколько альтернативных ценностей. Это многомерная шкала индивидуальных ценностей, соответствующих свободе выбора, предоставляемой открытым, демократическим обществом (рис.12).

Подведем итоги. Ядро человеческой личности образуют (рис.13):



Рис. 13. Ядро человеческой личности состоит из шкалы ценностей, мотиваций достижения самореализации, свободы выбора и воли

10. Самооценка

От ценностей надо отличать оценки и самооценку. *Самооценка* — элемент самосознания, состоящий в соотношении или сравнении своих качеств-способностей, социального положения, успеха, привлекательности, морального облика с качествами других людей. Каждое по отдельности и все вместе качества имеют свои специфические и конечно же субъективные способы измерения. *Субъективная* шкала оценки самого себя у каждого человека своя, но в общем она имеет три основных деления: высокая, средняя, низкая. Середина шкалы означает «быть как все», «то же, что и у других».

Обычно субъективная шкала оценок сопоставляется с *объективной* — тем, как оценивают нас другие. Как правило, мы реагируем лишь тогда, когда оценки на двух шкалах не совпадают, но редко реагируем, когда они совпадают. Совпадение и несовпадение вызывает различные ответные действия.

Поясняющий пример

Рассмотрим две ситуации. Главным действующим лицом в них выступает нерадивая уборщица. В первом случае, после плохой уборки помещения магазина, продавцы высказали ей все, что думают о ней: «Ты неряха, вечно у тебя все плохо. Вот и вчера ты оставила пыль и грязные пятна на прилавке». Во втором случае продавцы сдержали эмоции: «Ты хороший работник, и обычно у тебя все великолепно получается, но вчера тебе кое-что не удалось. Но ты исправишься, ведь на тебя это не похоже».

В первом случае уборщице была дана низкая объективная оценка, которую она и заслуживала. Во втором ей сказали намеренную ложь, явно завысив оценку. Как вы думаете, в каком случае продавцы поступили правильно? Конечно, во втором, ибо работница тут же взялась за тряпку. В первом же случае она бросила равнодушный взгляд на коллег и в сердцах промолвила: «А другого я от вас и не ожидала. Как ни старайся, на вас не угодишь».

Поскольку каждый из нас автоматически завывает свою самооценку, во втором случае она приблизилась к объективной оценке, но не достигла ее. Последняя была выше. Ока-

зывается, люди о ней думают лучше, чем она сама о себе. Эта реакция и воодушевила ее на исправление недостатков в работе.

Поясняющий пример показывает, как действует расхождение самооценки и объективной оценки. Если вторая ниже первой, несовпадение затормаживает позитивное действие и порождает установку на негативное действие. Если вторая выше первой, расхождение, напротив, подкрепляет установку на позитивное действие. Назовем первый тип несовпадения *негативным расхождением*, а второй — *позитивным*.

Как показывают эксперименты, позитивное расхождение:

- способствует повышению самооценки;
- стимулирует сотрудничество и кооперацию;
- подталкивает личность к саморазвитию.

Напротив, негативное расхождение служит причиной:

- понижения самооценки;
- противодействия и враждебность;
- торможения развития личности.

Самооценка — один из важнейших элементов *представления личности о самой себе*. Точное представление называют *Я-образ* (образ Я), или *Я-концепция*.

11. Самоуважение

Самоуважение — более сложный элемент Я — концепции, или образа Я, чем самооценка. Оно состоит не из двух, а как минимум из четырех элементов:

1. Шкала субъективной оценки;
2. Шкала объективной оценки;
3. Индивидуальная шкала ценностей;
4. Общественная шкала ценностей.

О том, как воздействует на человека несовпадение 1 и 2 элемента, уже говорилось. Несовпадение 3 и 4 элементов приводит к еще более глубоким и драматическим последствиям. Почему?

Несовпадение самооценки с внешней оценкой *относительно*. Его можно преодолеть. Человек рассуждает так: «В этом коллективе меня недооценили, зато в другом месте

меня оценят по достоинству». Перебирая места работы, группы общения и группы взаимодействия, индивид в конечном счете находит ту, где он чувствует себя психологически комфортно, даже если это будет группа преступников.

Иное дело, несовпадение двух шкал ценностей. Оно *абсолютно*, и преодолеть его, переместившись в пространстве, невозможно. Эти люди и этот коллектив, недооценившие вас, могут ошибаться, но все человечество нет. Если ваши ценности не совпадают с общечеловеческими — нравственными императивами и религиозными заповедями, то нет такого места на Земле, где можно было бы укрыться.

Итак, *несовпадение оценок непреодолимо, ибо оно абсолютно*. Субъективная оценка может быть выше объективной оценки, которую дают окружающие. Но ваши ценности, какими бы нравственными они ни были, в принципе не могут сравняться или превзойти общечеловеческие.

Как недостижимый идеал они всегда впереди. Именно в силу своей недосыгаемости он и притягивает человека. Сделав первые шаги по пути движения к идеалу, человек реально встает на путь развития личности. Позитивное расхождение оценок (окружающие авансом оценивают вас лучше, чем вы думаете о себе) тоже стимулирует к достижению, действует как мощный допинг. *И чем выше вы оцениваете нравственные качества тех, кто завывает вашу оценку, тем сильнее вы стремитесь дорасти до нее*. Одно дело, когда о вас хорошо отозвался сосед-алкоголик, и совсем иное, когда это сделал любимый учитель. «Значимые другие» персонажируют, конечно, в разной степени, общественную шкалу ценностей.

В тех случаях, когда индивид ощущает, что расхождение ценностных шкал слишком велико и он явно «не тянет» на идеал, происходит разрушение того, что мы называем самоуважением. *Самоуважение — осознание себя в качестве личности, человека, у которого индивидуальная шкала ценностей в значительной мере совпадает с общественной*. Человек всегда должен быть уверен, что у него есть нечто, за что его можно и следует уважать. И не обязательно за приверженность религиозным или эмпирическим принципам. На общественной шкале высокое место занимают, в частности, профессиональные ценности. Многие требуют от окружающих

того, чтобы их уважали как профессионала, как семьянина, как верного друга, как патриота либо как личность. Все это — элементы или разновидности общественной шкалы ценностей. Мало кто хочет, чтобы его уважали, скажем, «как богача», «как красивого мужчину»! «Богатый человек» и «красивый мужчина» — это разновидности оценки, но не ценностей.

12. Рассогласование сознания и действий

Этот феномен зафиксирован литературоведами, философами, психологами, историками культуры и социологами. Он выражается в противоречии или *несоответствии содержания сознания и содержания поступков* [3, с.8]. В исследованиях социологи столкнулись с удивительным явлением: большинство неудовлетворенных трудом имели высокие показатели работы, а большинство лодырей, напротив, были удовлетворены трудом; основная масса (70%) уволившихся с предприятия были удовлетворены работой, а большинство неудовлетворенных никуда не ушли [3, с.167].

Получилось так, что *респонденты отмечают в анкетах одно, а в реальности ведут себя совсем иначе*. Прогнозировать поведение людей в подобных условиях крайне затруднительно. Мы провозглашаем одни правила и ценности, обычно социально одобряемые, приветствуемые другими, а в реальном поведении придерживаемся других, чаще всего тех, которые выгодны. Такова особенность массового поведения: *думаем одно, говорим другое, а ведем себя в соответствии с третьим*. Социологи на каждом шагу фиксируют расхождение между ценностными ориентациями и наблюдаемым поведением. Накануне выборов в Государственную Думу 12 декабря 1993 года опросы фиксировали предпочтения, отдаваемые демократам. А реальное голосование выявило победу партии Жириновского.

Специалисты полагают, что у *реальных фактов* своя логика, а у *фактов сознания* — своя. И вполне возможно то, что с точки зрения наблюдаемых фактов кажется противоречивым и нелогичным, с точки зрения фактов сознания выглядит последовательным и логичным.

Человек осознает, что на предприятии скверные условия труда (факт сознания), но реально ничего не делает, чтобы

уйти с завода или добиться исправления ситуации (реальные факты). *Первое расхождение.* Почему? Он рассуждает так: за вредные условия положены надбавки; если я уйду, то на другом месте мне будут платить меньше, если вообще найду работу; протестовать нельзя — я слишком мало значу в коллективе, да и расправиться со мной легко; я понимаю, что в таких условиях быстро испорчу здоровье, но личная жизнь не сложилась, так что стоит ли долго тянуть. Его ценностные представления и мотивы не соответствуют содержанию потребностей. *Второе расхождение.*

Для того, кто решил проникнуть во все тайны человеческого поведения, оно предстает запутанным, сложнейшим лабиринтом. Надо проводить различие между тем, что человек думает и говорит о себе, и тем, что он делает. Но и то, что он делает, также способно завести исследователя, ограничивающего себя наблюдаемым поведением, в тупик. В отличие от животного, человек способен маскировать своими действиями инстинктивные намерения. Получается, что ни мысли, ни слова, ни поступки — *три кита человеческой активности* — ни порознь, ни в сочетаниях не могут сказать всей правды о человеке. Ведь каждый из них подчиняется собственной логике.

Психолог А. Н. Леонтьев так объясняет ситуацию. Индивид не имеет собственного языка. Он пользуется готовым — общественным. А значения общеупотребительных слов слишком грубы и абстрактны, чтобы выразить тонкий мир индивидуальных переживаний. В результате нашему сознанию навязываются искаженные или фантастические представления и идеи, в том числе и такие, которые не имеют опоры в реальном жизненном опыте индивида [4, с.454]. Человеку, всю жизнь прожившему в глухой деревушке, непонятно, что такое «цивилизация», «интернационализм», «эмансипация» и другие абстрактно-философские понятия. Естественно, что возникнет рассогласование мыслей и словесной (вербальной) формы выражения.

В конечном итоге у любого человека формируются как минимум *две цепочки искажений и рассогласований.* Во-первых, мы чаще всего неадекватно осознаем свои желания, потребности, побуждения. Во-вторых, осознанные желания мы неадекватно вербализуем, неважно ограничивается оформление мыслей в слова во внутренней или внешней речи,

но, как доказано, мышление без слов невозможно. В-третьих, вербализованные мысли мы неадекватно воплощаем в поступках и действиях. Такова первая цепочка рассогласований, берущая свое начало в нашем «биологическом Я». Вторая цепочка исходит из общества. С детства мы усваиваем определенные идеалы, ценности, нормы приличествующего поведения, социальные стереотипы и т. п. Усвоив их, превратив в часть своего Я (этот процесс называется **интертериоризацией** — формирование внутренней структуры личности благодаря усвоению структур внешней деятельности), мы используем их как некое мерило, при помощи которого оцениваем свои и чужие поступки. Но вот парадокс: себе мы чаще позволяем нарушать или отклоняться от социальных норм, а с других взыскиваем по всей строгости, причем в тех же самых ситуациях. Так возникает еще одно рассогласование между оценкой чужих и собственных поступков с точки зрения одних и тех же эталонов (идеалов, ценностей).

При выборе одежды мы поступаем избирательно: покупаем из имеющихся в наличии только то, что а) соответствует нашему вкусу, б) могут позволить наши финансы. Мы ведем себя также и тогда, когда из культурного фонда норм, ценностей и идеалов, созданных человечеством, выбираем себе только то, что а) соответствует нашему вкусу, взглядам, представлениям, б) по силам выполнить. Таким способом мы поддерживаем из разных систем ценностей отдельные элементы или части, составляем из них новую мозаику, к тому же, подбирая элементы мозаики, умудряемся их частично или полностью исказить. Естественно, что в новой системе возникает масса несогласованностей и противоречий. Мировоззрение современного человека соткано бывает из обрывков буддизма, христианства, индивидуалистических ценностей, грубого прагматизма, стадного коллективизма, альтруистических идеалов и т. п. Как следствие, поведение индивида, управляемого такой неоднородной (гетерогенной) системой ценностей крайне непредсказуемо, противоречиво.

Добавим еще одно звено во вторую цепочку: надерганые отовсюду ценности усваиваются нами неодинаково глубоко. Одни ценности мы бережем напоказ, но им никогда не

следуем; другие действуют в одних ситуациях и не действуют в других (когда нам это не выгодно либо трудно реализовать); третьи укоренились так глубоко, что стали жизненными принципами. Итак, одни ценности (нормы, идеалы) суть элементы *демонстративного поведения*, другие функционируют как *мотивы* (чтобы оправдать свое поведение), третьи превратились в *потребность и нравственное убеждение* (это то, от чего мы при любых обстоятельствах отказаться не можем).

Рассогласования встречаются у человека на каждом шагу. Например, он может четко осознавать, каковы его действительные интересы, он адекватно их выражает словами, но в поступках не реализует. Другой пример: действительные интересы реализуются в поступках, но неадекватно осознаются и вербализуются. Третий случай. Действительные интересы человека осознаются, реализуются в поступках, однако их вербализация (осознание либо неосознание) блокируется, подвергается своего рода речевому *табу* [3, с.53 — 54]. Причиной могут служить недостаточный уровень образования, интеллекта, противоречие между потребностями и ценностями либо действие защитных механизмов, которые блокируют осознание тех целей, потребностей и влечений, которые не соответствуют имиджу, или «Я-концепции». Последнее — особая тема разговора, на которой надо остановиться подробнее.

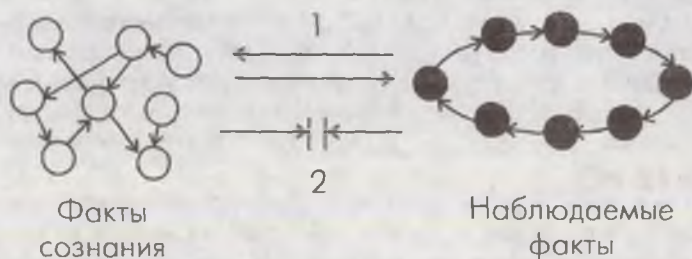


Рис. 14. Факты сознания и факты поведения (наблюдаемые факты) могут совпадать (1) и не совпадать (2). Возможно, что логика и законы функционирования у них разные

13. Защитные механизмы

Личностное ядро человека — самое ценное, что у него есть. Оно должно быть защищено от чрезмерного давления и со стороны биологической природы человека, и со стороны общества. Защита происходит бессознательно. Психический механизм, оберегающий ядро личности от разрушения, называется *защитным механизмом*. Он является результатом не столько биологической, сколько культурной эволюции.

Исследования показывают, что информация о себе, противоречащая сложившемуся образу Я, усваивается гораздо хуже, чем информация, подкрепляющая его, а иногда и вовсе не воспринимается [5, с.58]. В частности, *люди лучше запоминают те оценки своих качеств, которые совпадают с их самооценкой*. Они стараются так объяснить свои промахи, ошибки и неудачи, чтобы это не разрушило самоуважения, не унизило их в собственных глазах.

В действии защитных механизмов, открытых Фрейдом, реализуется контрольная функция сознательного Я и раскрывается динамика личности. Защитные механизмы обла- дают двумя чертами:

- отрицают, искажают или разрушают реальность;
- действуют бессознательно и так, что человек далее не подозревает о их наличии.

По мнению Фрейда, в психике то и дело происходят конфликты между сознанием, которому приходится выдерживать столкновения и давление реальности, и подсознанием, управляемым принципом удовольствия (делать лишь то, что мне нравится). Чтобы избежать напряжения, природа подарила человеку удивительное устройство, которое, действуя бессознательно, подавляет, вытесняет, искажает все, что не соответствует требованиям морального «цензора».

Репрессия (или вытеснение, подавление) — *фундаментальный защитный механизм, который исключает из памяти неприятные встречи, события, происшествия, травмирующие психику*. Это благодаря ему мы вспоминаем о прошлом ностальгически — как о самой безоблачной поре жизни. Оно очищено и потому представляется нам как самое лучшее, что с нами было. Мы успешно забываем о невыполненном обещании, некрасивом поступке. Причем, это

не лицемерие. Человек «честно» забывает, не видит, не знает [5, с.60].

Регрессия — возвращение к ранним стадиям развития, позволяющее взрослому вести себя как ребенок. Замужняя женщина, вступив в конфликт с мужем, похожий на «сцену» в доме родителей, когда она была маленькой, начинает плакать, ожидая получить утешение и защиту.

Формирование противоположной реакции — неприемлемой для сознания реакции на противоположную, например, любовь на ненависть, а ненависть на любовь. В период полового созревания первые ростки влечения к девочкам неосознанно проявляются в том, что мальчики дергают их за косы, дерутся, обзывают, намеренно подчеркивая, как они их терпеть не могут. У молодоженов очень быстро любовь переходит в ненависть именно потому, что последняя — высшая степень и органическое продолжение первой.

Проекция — бессознательная попытка приписать подавляемые импульсы и намерения другому человеку или физическому объекту. Старой деве, с ее подавленными, но не уничтоженными сексуальными влечениями, представляется, что все вокруг только и думают о сексе и ведут себя аморально. Механизм проекции, по мнению И.С.Кона, прекрасно объясняет такие явления, как ханжество (ханжа проецирует на других свои аморальные подозрения), национальные и расовые предрассудки (ненавидимой этнической группе приписывают собственные отрицательные черты) [5, с.60].

Вымещение — переориентация импульса или чувства с одного объекта на другой, более доступный. Неприятности по работе муж вымещает на жене, детях или собаке, но не на начальнике — непосредственном виновнике.

Рационализация — придумывание убедительных аргументов для неприемлемых действий и мыслей, самообман. Это стремление иррациональные действия, побуждения, абсурдные идеи, непонятные фантазии сделать понятными и логичными. В свое время Фрейд удивило свойство людей направлять интеллектуальные способности на оправдание действий, совершаемых ими по причинам, о которых они сами не имели понятия. Человек, потерпевший неудачу, успокаивает уязвленное самолюбие, снижая ценность объекта, к которому он стремился. Отвергнутый любовник может объявить, что

девушка «не его круга» либо не так красива, как он думал раньше [6, с.74].

Проблема согласования мыслей, слов и действий — в самых разных его вариантах и формах — решается отчасти в сфере защитных механизмов. Социологам приходится сталкиваться с ними в своих исследованиях. Начальник спрашивает работника, почему он не выполнил порученное неделю назад задание. А тот искренне удивляется: он бессознательно забыл то, что ему неприятно (регрессия). В середине 80-х годов одесские социологи попросили рабочих назвать из числа имеющихся у них на предприятии профессий ту, которая им нравится больше других, а затем мотивировать выбор. Отмечая профессию вальцовщика, респонденты указывали, что их привлекает в ней не то, что платят больше (ориентация на материальные вознаграждение считалась в те годы «низменным» побуждением), а то, что эта работа «общественно значимая, интересная, разнообразная» (хотя ничего этого в действительности не было). Таково типичное действие механизма рационализации [3, с.103].

Оно проявляется повсюду: успех человек приписывает своим достоинствам, а неудачу — обстоятельствам; позитивные качества приписывают своей группе, нации, стране, а негативные — чужой и т. д. Не только рационализация, но и другие защитные механизмы отвечают за поведение людей, превращая его в непредсказуемый предмет социологического исследования.

Литература

1. Годфруа Ж. Что такое психология. Т 1. — М., 1992.
2. McDavid J. W., Harari H. Social Psychology. Individuals, groups, societies. — N.Y., 1968.
3. Сознание и трудовая деятельность. — Киев — Одесса, 1985.
4. Леонтьев А. Н. Деятельность, сознание, личность. — М., 1975.
5. Кон И. С. Социология личности. — М., 1967.
6. Шибутани Т. Социальная психология. — М., 1969.
7. История буржуазной социологии XIX — начала XX века. — М., 1979
8. Андреев Г. М. Социальная психология. — М., 1980.
9. Психология личности. Тексты. — М., 1982.

Глава 4

СОЦИАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА

1. Вводные замечания

В этой главе мы перейдем к более подробному рассмотрению того, что из себя представляет человеческое общество. Мы представим его не только в статике, но и в динамике. Поэтому нам придется запомнить такие, для вас, возможно, новые понятия, как социальное взаимодействие (интеракция), социальное действие, социальные отношения, статусы и роли. Последние, как мы уже договорились, являются первокирпичиками социологии и в совокупности составляют социальную структуру общества.

Социальная структура — анатомический скелет общества. Под структурой в науке принято понимать совокупность функционально взаимосвязанных элементов, составляющих внутреннее строение объекта. Элементами социальной структуры выступают социальные статусы и роли. Их количество, порядок расположения и характер зависимости друг от друга определяют содержание конкретной структуры конкретного общества. Совершенно очевидно, что социальная структура древнего и современного общества различается очень сильно.

Хотя структура описывает устойчивый, неподвижный момент строения общества, исторически она изменяется. Подвижность ей придают социальные роли, которые выполняются в процессе взаимодействия индивидов. Итак, мы начнем с понятия социального действия с тем, чтобы перейти от него к статусам и ролям.

2. Социальное действие

Один из основателей социологии **Макс Вебер** (1864 — 1920) определил социологию как науку, изучающую социальное действие, под которым он понимал любое действие, ориентированное на мотивы других людей. Оно обладает двумя обязательными чертами: *осознанная мотивация и ориентация на других* (ожидание). Без первой нельзя говорить о нем как о действии, без второй — называть его социальным [7, с.264].

Почему социологу необходимо изучать мотивы? Вебер полагал, что без учета мотивов социология не в состоянии установить причинные связи, которые только и позволяют создать крупномасштабную и объективную картину социального процесса. Семья, нация, государство и армия, в отличие от человека, не имеют живого организма, значит, не обладают мышлением, волей и мотивами. Нельзя говорить о «коллективном сознании» или «воле государства» как о реальных вещах. Хотя в метафорическом можно. Конечно, это не значит, что их нельзя или не следует изучать. Напротив, еще как необходимо, но иначе, чем отдельного индивида. Думается, что и сегодня с Вебером спорить никто не будет.

Мотивация — субъективно подразумеваемый смысл действия. Социальным выступает только такое действие, которое понятно другим людям. Но может ли быть понятным другим такое действие, которое непонятно самому субъекту? Нет, понятным может быть только осмысленное действие, т. е. направленное на ясную цель и использующее средства, которые вы признаете соответствующими этим целям [7, с.266].

Итак, сделаем первый вывод: стремясь познать общество, социолог, по мнению крупнейшего авторитета М. Вебера, должен начинать с индивида. Но изучать не его душу и эмоции, а совершаемые им действия. Их следует считать социальными только и если только они имеют осознанную цель и мотивацию.

Поведение, обладающее указанными критериями, называется *целерациональным*. Для его понимания нет надобности

обращаться к психологии и говорить о душе, чувствах или аффектах.

Оно — основной тип в классификации социальных действий М. Вебера. Возьмем целерациональное действие за эталон и будем сравнивать с ним все другие действия людей, а их — великое множество. Получим *шкалу*, построенную на принципе сравнения всякого действия с целерациональным. По мере убывания рациональности поступки становятся все менее понятными, цели — ясными, а средства — определенными. В конце шкалы мы обнаружим *иррациональное действие*, совершаемое вопреки здравому смыслу и собственным интересам. Назовем его действием с *отрицательной целью*. Оно выпадает из поля зрения социологии, хотя остается объектом психоанализа. По соседству примостилось *аффективное действие*, у которого вообще нет цели. Оно совершается при сильном раздражении, вспышке гнева, стрессе или агрессии. Им занимается традиционная психология.

В жизни немало ситуаций, когда человек явными действиями маскирует неявные цели. Иначе говоря, обманывает, ловчит. Можно ли и такие действия назвать целерациональными? Должен ли их изучать социолог? Конечно, да, отвечает Вебер. Если индивид ясно осознает свою цель, но стремится скрыть ее, то это несложно понять. Подобная ситуация попадает под схему *целенаправленного действия*. Понять смысл действия значит понять самого действующего [7, с.269].

Середину веберовской шкалы занимают **ценностно-рациональные** и **традиционные** действия. *Традиционное действие* — это действие, совершаемое автоматически, в силу привычки. Ежедневно мы чистим зубы, одеваемся, совершаем множество других привычных действий, над смыслом которых даже не задумываемся. Лишь в том случае, если возникло затруднение и мы не можем определить, например, какого цвета рубашку надеть на сей раз, автоматизм разрушается, и мы задумываемся. А это означает, что мы совершаем социальное действие.

Ценностно-рациональное действие основано на сознательной вере в то, что наш поступок имеет эстетическую, этическую, религиозную или какую-либо иную ценность. Оно не должно быть ориентировано на успех или выгоду. Ценностно-рациональное действие бескорыстно. В самом деле,

когда мы ставим цель, допустим, получение прибыли, то ожидаем достичь успеха. Но ценностно-рационально поступает только тот, кто, не считаясь с предвиденными последствиями, действует в соответствии со своими убеждениями и выполняет то, что требует от него долг, достоинство, красота, честь либо религиозные принципы.

У такого действия, в сопоставлении с целерациональным, нет цели, результата, успеха, но есть мотив, смысл, средства, ориентация на других. У аффективного и традиционного действия нет цели, результата, успеха, мотива, смысла и ориентации на других. Иначе говоря, два последних типа действия лишены признаков социального действия.

В силу этого Вебер считал: только целе- и ценностно- рациональное действие суть социальные действия. Напротив, традиционное и аффективное действия к ним не относятся.

Конечно, реально протекающее поведение людей ориентировано не на один, а на несколько типов действия. В нем сочетаются, в разной пропорции, элементы традиционного, аффективного, целе- и ценностно- рационального действий.

Итак, сделаем второй вывод о типологии социального действия М. Вебера. Она включает четыре типа: целе-рациональное, ценностно-рациональное, традиционное и аффективное. Только первые два должна изучать социология. Все типы действий расположены снизу вверх по степени возрастания рациональности.

Выделим ключевые понятия, введенные в мировую социологию М. Вебером.

социальное действие	ценностно-рациональное действие
целе-рациональное действие	аффективное действие
традиционное действие	

3. Социальное взаимодействие

В повседневной жизни мы то и дело совершаем множество элементарных актов социального взаимодействия, даже не подозревая о том. Встречаясь, мы здороваемся за руку и говорим приветствие, входя в автобус, пропускаем вперед женщин, детей и пожилых людей. Все это — акты социаль-

ного взаимодействия. Оно складывается из отдельных социальных действий.

ВНИМАНИЕ! В социологии принят специальный термин, обозначающий социальное взаимодействие — ИНТЕРАКЦИЯ. Его надо запомнить.

Однако далеко не все, что мы делаем во взаимосвязи с другими людьми, относится к социальному взаимодействию. Если автомобиль сбил прохожего, то это обычное дорожно-транспортное происшествие. Но оно становится социальным взаимодействием, когда водитель и пешеход, разбирая происшедшее, отстаивают каждый свои интересы как представители двух больших социальных групп. Водитель настаивает на том, что дороги построены для автомобилей, и пешеход не имеет права переходить, где заблагорассудится. Пешеход, напротив, убежден в том, что главное лицо в городе — он, а не водитель, и города созданы для людей, но не машин.

В данном случае водитель и пешеход обозначают *социальные статусы*. У каждого из них свой *круг прав и обязанностей*. Выполняя роль водителя и пешехода, двое мужчин выясняют не личные отношения, основанные на симпатии или антипатии, а вступают в *социальные отношения*, ведут себя как обладатели социальных статусов, которые определены обществом. Общаясь между собой, они рассказывают не о семейных делах, погоде или видах на урожай. *Содержанием* их беседы выступают *социальные символы и значения*: предназначение такого территориального поселения, как город, нормы перехода проезжей части, приоритеты человека и автомобиля и т. п. Выделенные курсивом понятия составляют атрибуты социального взаимодействия. Оно, как и социальное действие, встречается повсюду. Но это не значит, что оно подменяет собой все другие виды взаимодействия людей.

Итак, сделаем вывод: социальное взаимодействие складывается из отдельных актов, называемых социальными действиями, и включает статусы (круг прав и обязанностей), роли, социальные отношения, символы и значения.

А теперь выделим ключевые понятия параграфа:

интеракция	социальные отношения
социальное взаимодействие	статусы и роли
социальное действие	социальные символы

4. Социальные статусы

Социальный статус — определенная позиция в социальной структуре группы или общества, связанная с другими позициями через систему прав и обязанностей. Статус «учитель» имеет смысл только по отношению к статусу «ученик», но не по отношению к продавцу, пешеходу или инженеру. Для них — просто индивид.

Учитель обязан передавать научные знания ученику, проверять и оценивать их, следить за дисциплиной. Он наделен, в частности, правом не аттестовать ученика и оставить его на второй год. А как это может повлиять на судьбу подростка, всем известно. Ученик обязан регулярно посещать занятия, выполнять требования учителя, готовить домашние задания. Иначе говоря, учитель и ученик вступают друг с другом в социальные отношения как представители двух больших социальных групп, как носители социальных статусов.

Важно усвоить следующее:

- Социальные статусы взаимосвязаны друг с другом, но не взаимодействуют между собой.
- Взаимодействуют между собой только субъекты (обладатели, носители) статусов, т. е. люди.
- В социальные отношения вступают не статусы, а их носители.
- Социальные отношения связывают между собой статусы, но реализуются эти отношения через людей — носителей статусов.

Один человек обладает множеством статусов, так как участвует во множестве групп и организаций. Он — мужчина, отец, муж, сын, преподаватель, профессор, доктор наук, человек средних лет, член редколлегии, православный и т. д. Один человек может занимать два противоположных статуса, но по отношению к разным людям: для своих детей он отец, а для своей матери сын. *Совокупность всех статусов, занимаемых одним человеком, называется статусным набором.*

ром (это понятие ввел в науку американский социолог Роберт Мертон).

В статусном наборе обязательно найдется главный. **Главным статусом** именуют наиболее характерный для данного человека статус, с которым его идентифицируют (отождествляют) другие люди или с которым он сам себя идентифицирует. Для мужчин главным чаще всего является статус, связанный с основным местом работы (директор банка, юрист, рабочий), а для женщин — с местом жительства (домохозяйка). Хотя возможны и иные варианты. Это значит, что главный статус относителен — он не связан однозначно с полом, расой или профессией. Главным всегда является тот статус, который определяет стиль и образ жизни, круг знакомых, манеру поведения.

Различают также **социальный** и **личный** статусы. **Социальный статус** — положение человека в обществе, которое он занимает как представитель большой социальной группы (профессии, класса, национальности, пола, возраста, религии). **Личным статусом** называют положение индивида в малой группе, зависящей от того, как его оценивают и воспринимают члены этой группы (знакомые, родные) в соответствии с его личными качествами. Быть лидером или аутсайдером, душой компании или знатоком значит занимать определенное место в структуре (или системе) межличностных отношений (но не социальных).

Разновидностями социального статуса выступают приписываемый и достигаемый статусы.

Справка

Впервые употребил понятия достигаемый и приписываемый статус в современном понимании в 1936 г. выдающийся американский социолог и антрополог Ральф Линтон в книге: *Linton R. The Study of Man.* — N.Y., 1936.

Приписываемым называется статус, в котором человек рожден (прирожденный статус), но который позже обязательно признан таковым обществом или группой. К нему относятся пол, национальность, раса. Негр — природный статус в том смысле, что изменить цвет кожи и связанные с ним физиологические особенности организма невозможно. Однако негр в США, ЮАР и на Кубе — разные социальные

статусы. На Кубе негр — представитель коренного населения, составляющего абсолютное большинство, имеет равные с другими права. В ЮАР, как и на Кубе, негры представляют большинство населения, но в период апартеида они подвергались политической и социальной дискриминации. В США негры составляют меньшинство населения, но правовая ситуация в известный исторический период напоминала ситуацию в ЮАР.

Таким образом, негр — не только прирожденный (заданный природой), но и приписываемый статус. К приписываемым и прирожденным статусам относятся: «член королевской семьи», «потомок дворянского рода» и т. д. Они прирождены потому, что королевскими и дворянскими привилегиями ребенок наделяется по наследству, как кровный родственник. Однако ликвидация монархического строя, уничтожение дворянских привилегий свидетельствуют об относительности подобных статусов. Прирожденный статус должен получить подкрепление в общественном мнении, социальном устройстве общества. Только тогда он будет прирожденным и приписываемым одновременно.

Поясняющий пример

Приписываемый статус у шамана. Им не становятся, а рождаются. Надо обладать особой предрасположенностью к заклинанию болезней и злых духов.

Раньше некоторые должности могли занимать только мужчины, например, полицейский, солдат, генерал. Это приписываемые статусы. Но когда и женщинам разрешили служить в полиции и армии, статус стал достигаемым. Папа Римский — только мужская должность.

Система родства дает целый набор прирожденных и приписываемых статусов: сын, дочь, сестра, брат, мать, отец, племянник, тетя, кузина, дедушка и т. д. Их получают кровные родственники. Некровные родственники называются родственниками-в-законе. Теща — это мать-в-законе, тесть — отец-в-законе. Это приписываемые, но не прирожденные статусы, ведь их приобретают благодаря браку. Таковы статусы пасынка и падчерицы, получаемые через усыновление.

В строгом смысле *приписываемым* является любой статус, полученный не по своей воле, над которым индивид не имеет контроля. В отличие от него *достижимый* статус приобретается в результате свободного выбора, личных усилий и находится под контролем человека. Таковы статусы президента, банкира, студента, профессора, православного члена консервативной партии.

Статусы мужа, жены, крестного отца и матери — достижимые, поскольку их получают по собственному желанию. Но иногда вид статуса определить трудно. В таких случаях говорят о смешанном статусе, обладающем чертами приписываемого и достижимого. Допустим, статус безработного, если он получен не добровольно, а в результате массового сокращения производства, экономического кризиса.

Итак, обобщим сказанное: статус — позиция индивида в группе или обществе. Поэтому существуют личные и социальные статусы. Кроме них есть главный (с чем вы себя отождествляете), приписываемый (задан неподконтрольными вам обстоятельствами), достижимый (по свободному выбору) и смешанный.

А в заключение выделим **ключевые понятия:**

социальный статус	приписываемый статус
личный статус	достижимый статус
главный статус	прирожденный статус
смешанный статус	статусный набор

5. Вселенная статусов

Перечисленными совокупность существующих в человеческом обществе статусов не исчерпывается. Приписываемый, достижимый, смешанный, социальный, личный статусы, а также профессиональные, экономические, политические, демографические, религиозные и кровно-родственные относятся к разновидности основных статусов. Кроме них существует огромное множество *эпизодических, неосновных статусов*. Таковы статусы пешехода, прохожего, пациента, свидетеля, участника демонстрации, забастовки или толпы, читателя, слушателя, телезрителя,

стоящего в очереди на получение жилья, обедающего в столовой и т. д.

Как правило, это *временные состояния*. Права и обязанности носителей таких статусов часто никак не регистрируются. Они вообще трудно определимы, скажем, у прохожего. Но они есть, хотя влияют не на главные, а на второстепенные черты поведения, мышления и чувствования. Так, статус профессора определяет очень многое в жизни данного человека. А его временный статус прохожего или пациента? Конечно же нет.

Итак, обобщим: у человека существуют основные (они определяют главное в жизни) и неосновные (они влияют на детали поведения) статусы. Первые существенно отличаются от вторых.

Ни в какой момент времени ни один человек не существует вне статуса или статусов. Если он покидает одну ячейку, то обязательно оказывается в другой. Вовсе не обязательно, что в данный момент времени у одного человека только один статус. Как раз наоборот, их очень много, и гораздо больше, чем мы подозреваем.

За каждым статусом — постоянным или временным, основным или неосновным — *стоит большая социальная группа либо социальная категория*. Православные, консерваторы, инженеры, мужчины (основные статусы) образуют реальные группы. Все квартиросъемщики, пациенты, пешеходы, стоящие в очереди на получение жилья (неосновные статусы) образуют номинальные группы, или статистические категории. Как правило, носители неосновных статусов никак не согласуют поведение друг с другом и не взаимодействуют. Они — типичный объект статистики.

В заключение выделим **ключевые понятия**:

основные статусы

неосновные статусы

6. Несовпадение статусов

Для человека характерно как минимум два типа рассогласований: 1) мыслей, слов и действий (по принципу: думаю одно, говорю другое, а делаю третье), 2) потребностей, ценностей и мотивов. Оба относятся к нашему внутреннему миру.

Однако существуют и другие виды рассогласований. Одно из них описывает внешнее положение индивида в обществе или группе. Оно называется **несовпадением (или расхождением) статусов**.

Индивид обладает множеством статусов и принадлежит ко множеству социальных групп, престиж которых в обществе неодинаков: коммерсанты ценятся выше сантехников или разнорабочих; мужчины в сфере производства обладают большим социальным весом, чем женщины; принадлежать к основной нации не одно и то же, что принадлежать к национальному меньшинству.

В общественном мнении вырабатывается, изустно передается, поддерживается, но, как правило, ни в каких документах не регистрируется *иерархия статусов* и социальных групп, где одни ценятся и уважаются больше других. Место в такой незримой иерархии называется рангом. Говорят о *высоком, среднем или низком* рангах. Иерархия может существовать между группами в рамках одного общества (и тогда она называется *межгрупповой*) и между индивидами в рамках одной группы (*внутригрупповая*). И здесь место человека выражают тем же термином «ранг». Несовпадение статусов описывает *противоречие* в межгрупповой и внутригрупповой иерархиях. Оно возникает при двух обстоятельствах:

- *когда индивид занимает в одной группе высокий ранг, а во второй низкий;*
- *когда права и обязанности одного статуса противоречат или мешают выполнению прав и обязанностей другого.*

Высокооплачиваемый банкир (высокий профессиональный ранг) скорее всего будет обладателем также высокого семейного ранга — как человек, обеспечивающий материальный достаток семьи. Но отсюда автоматически не следует, что у него будут высокие ранги в других группах — среди друзей, родственников, сослуживцев или любителей воскресного бега.

К традиционному экономическому статусу женщины быть домохозяйкой индустриальная эпоха добавила еще один — быть работницей. Однако старый и новый статусы вскоре пришли в противоречие друг с другом. Ведь невозможно одинаково эффективно и почти одновременно выполнять обе роли. Каждая требовала массу времени и немалой квалификации.

И все-таки их удалось совместить. Гораздо труднее совместить статусы-роли хорошей матери и эффективного работника, а также хорошей жены и эффективного работника. Уставшая женщина — далеко не лучший сексуальный партнер. А время, нужное производству, отбирается воспитанием детей.

Таким образом, новый статус «работница» пришел в противоречие с тремя старыми: домохозяйка, мать, жена.

Итак, сделаем вывод: некоторые статусы человека находятся в гармонии, а другие — в противоречии. Его называют несовпадением статусов: высокий ранг в одной социальной группе и низкий — в другой.

Выделим ключевые понятия:

несовпадение статусов	внутригрупповая иерархия
иерархия статусов	ранг статуса
межгрупповая иерархия	

7. Статус и социальные отношения

Хотя статусы прямо не вступают в социальные отношения, а только косвенно — через их носителей, они главным образом определяют содержание и характер социальных отношений. Человек смотрит на мир и относится к другим людям в соответствии со своим статусом. Бедные презирают богатых, а богатые с пренебрежением относятся к бедным. Владельцы собак не понимают невладельцев, жалующихся на то, что они стали хозяевами лесопарка. Профессиональный следователь, хотя и бессознательно, делит людей на потенциальных преступников, законопослушных и свидетелей. Русский скорее проявит солидарность с русским, нежели с евреем или татаринном, и наоборот.

Политические, религиозные, демографические, кровнородственные, экономические, профессиональные статусы человека определяют интенсивность, продолжительность, направление и содержание социальных отношений людей. Если вы хотите узнать, какие отношения у вас сложатся с неродственником или недругом (а родственник и друг — статусы в разных структурах), вы должны выяснить содержание их статусов. Статус определяет тот интерес, который

данный человек явно или неявно, постоянно или временно будет преследовать и защищать. Предприниматель заинтересован в вас только как в клиенте, женщина — как в потенциальном сексуальном партнере, продавец — как в возможном покупателе. Таков скрытый мотив взаимоотношений. Интерес к вам, продолжительность и интенсивность ваших взаимоотношений будут определяться тем, как скоро этот другой поймет, что вы не даете того, что он ожидал получить от вас. Разумеется, истинный интерес человек не выражает прямо. Он маскирует и обставляет его правилами вежливого поведения. Последние создают иллюзию того, что между вами сложились доверительные отношения.

Итак, обобщим сказанное: именно статусы определяют характер, содержание, продолжительность или интенсивность человеческих взаимоотношений — и межличностных, и социальных.

8. Социальная роль

Социальная роль — модель поведения, ориентированная на данный статус. Ее можно определить иначе — как шаблонный вид поведения, направленный на выполнение прав и обязанностей, предписанных конкретному статусу.

От банкира окружающие ожидают один вид поведения, а от безработного совсем иной. Социальные нормы — предписанные правила поведения — характеризуют именно роль, а не статус. Роль именуют еще *динамической стороной статуса*. Слова «динамическая», «поведение», «норма» указывают на то, что мы имеем дело не с социальными отношениями, а с социальным взаимодействием. Таким образом, мы должны усвоить:

- Социальные роли и социальные нормы относятся к социальному взаимодействию
- Социальные статусы, права и обязанности, функциональная взаимосвязь статусов относятся к социальным отношениям.
- Социальное взаимодействие описывает динамику общества, социальные отношения — его статику.

Подданные ожидают от короля предписанного обычая или документом поведения. Таким образом, между статусом и ролью есть промежуточное звено — ожидания людей (экс-спектации). Ожидания могут как-то фиксироваться, и тогда они становятся *социальными нормами*. Если, конечно, их рассматривают как обязательные требования (предписания). А могут не фиксироваться, но от этого они не перестают быть ожиданиями.

Только такое поведение, которое соответствует ожиданиям тех, кто функционально связан с данным статусом, называется ролью. Иное поведение ролью не является.

От учителя ученики ожидают вполне определенного поведения: передавать знания, следить за дисциплиной, оценивать знания. Предположим, что в класс вошел человек, представился учителем (т. е. носителем данного статуса), но повел себя неожиданным образом: расставил туристическую палатку, раскинул книжный лоток или стал дергать девочек за косы. Естественно, что мы имеем дело с поведением, но не ролевым. Этот человек повел себя не так, как ожидают ученики. Однако человек, никогда в жизни не видевший учителя и ничего не знающий о его правах и обязанностях, странное поведение не сочтет неожиданным. Он может подумать, что учитель именно так и должен себя вести, что такова его роль. Однако ученики точно знают, какое поведение (какая роль) должна соответствовать статусу учителя.

Итак, сделаем вывод: социальная роль невозможна без таких условий, как *ожидания* членов группы, функционально связанных с данным статусом, и *социальные нормы*, фиксирующие круг требований к выполнению этой роли.

Можно сказать, что статус подчеркивает сходство людей, а роль — их различие. Понаблюдаем за поведением членов ученого совета. Когда они выполняют ритуальные действия, полагающиеся им по статусу — опускают бюллетень в урну, расписываются в ведомости и т. д., — они похожи друг на друга. Но стоит нам обратить внимание на то, как они понимают роль члена ученого совета и как ведут себя в соответствии с этим пониманием, и личностные особенности выступят на первый план. Один считает,

что его роль, как эксперта, состоит в критике любых недостатков диссертанта. Другой полагает, что его роль, как старшего товарища, заключается в помощи и поддержке молодого ученого, делающего в науке первые шаги. Третий пришел на заседание отбыть время и формально выполнить свою роль.

Таким образом, роль — индивидуальное поведение в ответственности со своим статусом.

Из пройденного материала выделим **ключевые понятия**:

социальная роль

социальные нормы

ожидания (экспектации)

социальные отношения

9. Ролевой набор

Мы уже сталкивались с понятием «*статусный набор*», введенным в науку Р. Мертоном. Оно обозначает совокупность всех статусов, принадлежащих одному человеку. У Р. Мертона есть и другое, тесно связанное с первым, понятие. **Ролевой набор** — совокупность ролей (ролевой комплекс), ассоциируемый с одним статусом.

Каждый статус обычно включает ряд ролей. К примеру, статус университетского профессора включает такие роли, как преподаватель, исследователь, наставник молодежи, консультант промышленных фирм и правительства, администратор, клерк, автор научных статей, специалист в своей области знания и др.

Каждая роль из ролевого набора требует особой манеры поведения. Даже две похожие роли профессора — преподаватель и наставник предполагают разное отношение со студентами. Первая заключается в соблюдении формальных норм и правил: чтение лекций, проверка курсовых, прием экзаменов и т. д. Вторая является скорее неформальной ролью мудрого советчика, старшего друга.

Соответственно этому у каждой роли свой тип реализации социальных отношений. Отношения профессора в кругу коллег-преподавателей, в среде администрации университета или с такими же, как он, преподавателями совсем не те, что отношения, складывающиеся у него со студентами, редакторами журналов или предпринимателями. Таким об-

разом, *ролевой набор формирует набор социальных отношений*.

Термин «отношения» использован здесь как динамическая характеристика — в значении «вступить в отношения». Просто «отношение», или статическая характеристика, предполагает не взаимодействие двух людей, а всего лишь готовность, предрасположенность к нему. Таковую готовность принято называть *установкой*.

Итак, обобщим пройденное: параллельно понятию статусного набора применяется понятие «ролевой набор». Оно описывает все виды и все многообразие шаблонов поведения (ролей), закрепленных за одним статусом. Соответственно каждому виду роли формируется свой тип социальных отношений.

10. Идентификация с ролью и статусом

Так уж устроена жизнь, что мы в разной степени отождествляем себя со своими статусами и соответствующими им ролями. Иногда мы буквально сливаемся с ролью: иной столоначальник ведет себя пренебрежительно не только с подчиненными, но с посетителями, домочадцами, прохожими, соседями. Учительница пытается поучать всех, кто попадает ей под руку. Они переносят стереотип поведения с одного статуса на другие, даже не задумываясь. Почему они ведут себя автоматически? А потому, что слились со своей главной ролью (главным статусом), срослись с ними.

Максимальное слияние с ролью называется *ролевой идентификацией*, а среднее или минимальное — *дистанционированием* от роли. От вузовского преподавателя ожидают, что он придет на лекцию в строгом костюме и галстук. Многие так и поступают. Другие предпочитают свободную одежду — свитер и джинсы. Тем самым они подчеркивают определенную дистанцию с ролью преподавателя и одновременно — сближение со студентами, свидетельствуя своим поведением, что все мы — члены одного общества, коллеги, равные.

Дистанцирование от роли надо отличать от *сокращения* межстатусной дистанции. Студент и профессор — не только

разные статусы, но и разные ранги в статусной иерархии. Профессор стоит выше, студент — ниже. Когда профессор держится на равных со студентами, он символически сокращает межстатусную дистанцию. Но когда студенты, не чувствуя реально существующей разницы между рангами, переходят на «ты», это называется *фамильярностью* — неуместно развязным, слишком непринужденным поведением по отношению к старшим по возрасту или превосходящим по статусу людям. Поскольку последние допускают фамильярность, они свидетельствуют об очень низком уровне идентификации человека со своим статусом.

Чем выше общество ценит какой-то статус, тем сильнее степень идентификации с ним. Тем чаще обладатель высокого статуса стремится при помощи символических атрибутов (орденов, медалей, формы, титулов) показать отличие его от других статусов.

Некоторые роли, а их большинство — пешеход, пациент, покупатель, член профсоюза и т. д. — являются *личностно незначимыми* для человека. Их отсутствие или наличие человек воспринимает незаметно. В них не вкладывается частичка души и своего «я». Напротив, другие роли, а их меньшинство, прежде всего те, которые связаны с главным статусом, воспринимаются как часть «я». Их потеря переживается особенно глубоко — как внутренняя трагедия. К примеру, мужчина — производитель материальных благ, кормилец семьи, потеряв работу, переживает это как крушение личности. У безработного изменяется стиль и образ жизни, отношения с близкими и родными, структура досуга, система ценностей. Статус безработного вносит серьезные изменения в весь статусный набор. Разрушаются основы *ценностного ядра личности* — самоуважение и самооценка.

Таким образом, у каждого человека есть своя ролевая система. Но не со всеми ролями человек идентифицирует себя одинаково — с одними (лично значимыми) больше (ролевая идентификация), с другими (второстепенными) меньше (дистанцирование от роли). Термин «сокращение межстатусной дистанции» описывает характер отношений между двумя и более индивидами — носителями разных, но функционально связанных статусов.

Латинское слово *persona*, сегодня обозначающее личность, в Древней Греции и Риме обозначало маску актера, на которой крупными мазками — так чтобы видно было с последних рядов огромного амфитеатра, — изображался характер или роль: роль злодея, роль шутника, роль защитника угнетенных. Стало быть, *социальная роль и есть маска*, которую надевает человек, попадая на люди. Правда, она может срастись с ним: роль станет неотделимой частью собственного «я». Все зависит от степени идентификации с ролью.

Выделим ключевые понятия:

ролевой набор

ролевая идентификация

дистанцирование от роли

межстатусная дистанция

установка

11. Типология социального взаимодействия

Говоря о ролях, мы возвратились к социальному взаимодействию. Между прочим (об этом мы забыли упомянуть первый раз), оно отличается от действия обратной связью. Действие, исходящее от индивида, может быть направлено и не направлено на другого индивида. Только действие, направленное на другого человека (а не на физический объект), вызывает обратную реакцию, следует квалифицировать как **социальное взаимодействие**.

Итак, наш первый вывод: взаимодействие — двунаправленный процесс обмена действиями между двумя или более индивидами. Стало быть, действие всего лишь однонаправленное взаимодействие.

Действие можно подразделить на *четыре вида*:

- физическое действие, например пощечина, передача книги, запись на бумаге;
- вербальное, или словесное, действие, например, оскорбление, выражение приветствия «здравствуйте»;
- жесты как разновидность действия: улыбка, поднятый палец, рукопожатие;
- мысленное действие выражается только во внутренней речи.

Из четырех видов действия три первых относятся к внешним, а четвертое к внутреннему. Примеры, подкрепляющие каждый вид действия, соответствуют критериям социаль-

ных действий М. Вебера: они осмыслены, мотивированы, ориентированы на другого. Социальное взаимодействие включает первые три и не включает четвертый вид действия (никто, кроме телепатов, не взаимодействовал при помощи прямой передачи мыслей). В результате мы получаем **первую типологию социального взаимодействия** (по видам):

- физическое,
- вербальное,
- жестовое.

Уже говорилось о том, что социальное взаимодействие основано на социальных статусах и ролях. Указывалось также на сферы, или системы статусов. Приведем их еще раз, так как они дают нам **вторую типологию социального взаимодействия по сферам**:

□ **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СФЕРА**, где индивиды выступают как собственники и наемные работники, предприниматели, рантье, капиталисты, бизнесмены, безработные, домохозяйки;

□ **ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СФЕРА**, где индивиды участвуют как водители, банкиры, профессора, шахтеры, повара;

□ **СЕМЕЙНО-РОДСТВЕННАЯ СФЕРА**, где люди выступают в роли отцов, матерей, сыновей, кузин, бабушек, дядей, тетей, крестных отцов, побратимов, холостяков, вдов, новобрачных;

□ **ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СФЕРА**, включающая контакты между представителями различных полов, возрастов, национальностей и рас (национальность включается в понятие еще и межэтнического взаимодействия);

□ **ПОЛИТИЧЕСКАЯ СФЕРА**, где люди противоборствуют или сотрудничают как представители политических партий, народных фронтов, общественных движений, а так же как субъекты государственной власти: судьи, полицейские, присяжные, дипломаты и т. д.;

□ **РЕЛИГИОЗНАЯ СФЕРА** подразумевает контакты между представителями разных религий, одной религии, а также верующих и неверующих, если по содержанию их действия относятся к области вероисповедания;

□ **ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПОСЕЛЕНЧЕСКАЯ СФЕРА** — столкновения, сотрудничество, конкуренция между местными и пришлыми, городскими и сельскими, временно и постоянно проживающими, эмигрантами, иммигрантами и мигрантами.

Итак, сделаем второй вывод: первая типология социального взаимодействия основана на видах действия, а вторая — на статусных системах.

12. Первичная и вторичная сферы

Все многообразие видов социального взаимодействия и складывающихся на их базе социальных отношений принято делить на две сферы — *первичную и вторичную*. **Первичная сфера** — область личных отношений и взаимодействия, существующих в малых группах: среди друзей, в группах сверстников, в кругу семьи. **Вторичная сфера** — это область деловых, или формальных отношений и взаимодействий в школе, магазине, театре, церкви, банке, на приеме у врача или юриста. Деление на первичную и вторичную **сферы интеракции** удобно тем, что благодаря ей устанавливается соответствие между социальным взаимодействием и социальными отношениями, с одной стороны, социализацией и социальными группами — с другой. (Как мы узнаем дальше, социализация делится на первичную и вторичную, а группы — на первичные и вторичные.)

Вторичные отношения — сфера социально-статусных отношений. Их еще называют формальными, безличными, анонимными. Если участковый врач равнодушно смотрит сквозь вас, выслушивает не слыша, автоматически выписывает рецепт и окликает следующего, то он формально исполняет служебный долг, т. е. ограничивается рамками социальной роли. Напротив, ваш личный врач, давно установивший с вами доверительные отношения, обнаружит даже то, о чем вы не сказали, услышит то, что вы не говорили. Он внимателен и заинтересован. Между вами — первичные, т. е. личные отношения.

Итак, мы можем заключить: все виды интеракции и социальных отношений делятся на две сферы — первичную и вторичную. Первая описывает доверительно-личные, а вторая — формально-деловые контакты людей.

Выделим ключевые понятия:

виды социального действия
первичная сфера
типология социального
взаимодействия

интеракция
статусная система
вторичная сфера

13. Формы взаимодействия

Принято различать три основные формы взаимодействия — *кооперацию, конкуренцию и конфликт*. В данном случае взаимодействие относится к способам, при помощи которых партнеры согласуют свои цели и средства их достижения, распределяя дефицитные (редкие) ресурсы.

Кооперация — сотрудничество нескольких индивидов (групп) ради решения общей задачи. Простейшим примером является перенос тяжелого бревна. Кооперация возникает там и тогда, где и когда становится очевидным преимущество объединенных усилий над индивидуальными. Кооперация подразумевает разделение труда.

Конкуренция — индивидуальная или групповая борьба за обладание дефицитными ценностями (благами). Ими могут быть деньги, собственность, популярность, престиж, власть. Дефицитными они являются потому, что, будучи ограниченными, не могут быть поделены поровну на всех. Конкуренция считается индивидуальной формой борьбы не потому, что в ней участвуют только индивиды, а потому что конкурирующие стороны (группы, партии) стремятся получить как можно больше для себя в ущерб другим. Конкуренция усиливается, когда индивиды осознают, что в одиночку они достигнут большего. Она является социальным взаимодействием потому, что люди обговаривают правила игры.

Конфликт — скрытое или открытое столкновение конкурирующих сторон. Он может возникнуть и в кооперации, и в конкуренции. Соревнование перерастает в столкновение, когда конкуренты пытаются помешать либо устранить друг друга из борьбы за обладание дефицитными благами. Когда равные соперники, например, индустриальные страны, соревнуются за власть, престиж, рынки сбыта, ресурсы мир-

ным путем, это называется конкуренцией. А когда это происходит не мирным путем, возникает вооруженный конфликт — война.

14. Взаимодействие как обмен

Отличительная черта взаимодействия, которая отличает его просто от действия, это **обмен**. Любое взаимодействие есть обмен. Обмениваться можно чем угодно: знаками внимания, словами, значениями, жестами, символами, материальными предметами. Пожалуй, нет ничего, что не могло бы служить средством обмена. Таким образом, деньги, с которыми у нас обычно связан процесс обмена, занимают далеко не первое место.

Понимаемый столь расширительно обмен — универсальный процесс, который можно обнаружить в любом обществе и в любую историческую эпоху. Структура обмена достаточно проста:

- **агенты обмена** — два или более человека;
- **процесс обмена** — совершаемые по определенным правилам действия;
- **правила обмена** — устанавливаемые устно или письменно предписания, допущения и запреты;
- **предмет обмена** — товары, услуги, подарки, знаки внимания и т. п.;
- **место обмена** — заранее условленное или спонтанно возникшее место встречи.

Согласно теории обмена **Джорджа Хоманса**, поведение человека в настоящий момент обусловлено тем, вознаграждались ли и как именно его действия в прошлом. Он вывел следующие принципы обмена:

1. Чем чаще вознаграждается данный тип действий, тем вероятнее, что он будет повторяться. Если оно регулярно приводит к успеху, то мотивация к его повторению увеличивается. И наоборот, он снижается в случае неудачи.

2. Если вознаграждение (успех) за определенный тип действий зависит от тех или иных условий, то высока вероятность, что человек будет стремиться к ним. Неважно, от чего

вы получаете прибыль, — от того, что действуете легально и повышаете производительность труда или обходите закон и укрываете ее от налоговой инспекции, — но прибыль, как и любые другие вознаграждение, будет толкать вас к повторению удачного поведения.

3. Если вознаграждение велико, человек готов преодолеть любые трудности ради его получения. Прибыль в 5% вряд ли стимулирует бизнесмена на подвиг, но ради 300%, отмечал в свое время К. Маркс, он готов совершить любые преступления.

4. Когда потребности человека близки к насыщению, он все в меньшей и в меньшей степени прилагает усилия к их удовлетворению. А это значит, что если работодатель несколько месяцев подряд платит высокую зарплату, то у работника снижается мотивация увеличивать производительность.

Принципы Хоманса применимы к действиям одного человека и к взаимодействию нескольких людей, ведь каждый из них руководствуется в отношениях с другим одними и теми же соображениями.

В общем виде *социальное взаимодействие* — сложная система обменов, обусловленных способами уравнивания вознаграждений и затрат. Если предполагаемые затраты выше ожидаемого вознаграждения, люди вряд ли начнут взаимодействовать, когда их к тому не принуждают. Теория обмена Хоманса объясняет социальное взаимодействие на основе свободного выбора.

В социальном обмене — так мы можем назвать социальное взаимодействие между вознаграждением и затратами — нет прямо пропорциональной зависимости. Иначе говоря, если вознаграждение увеличить в 3 раза, то в ответ индивид не обязательно увеличит в 3 раза свои усилия. Часто так бывало, что рабочим увеличивали в 2 раза зарплату в надежде, что они увеличат во столько же производительность. Но реальной отдачи не было: они лишь делали вид, что стараются. По природе человек склонен экономить свои усилия и прибегать к этому в любой ситуации, иногда идя на обман.

Причина в том, что затраты и вознаграждения — производные от разных потребностей или биологических побуждений. Стало быть, два фактора — стремление экономить усилия и желание получить как можно большее вознаграждение — могут действовать одновременно, но разнонаправленно. Это и создает сложнейший узор человеческого взаимодействия, где в единое целое вплетены обман и личная выгода, бескорыстие и справедливое распределение вознаграждения, равенство результатов и неравенство условий.

Итак, подведем некоторые итоги: обмен — универсальная основа интеракции. У него есть своя структура и принципы. В идеале он происходит на эквивалентной основе. Однако в действительности происходят постоянные отклонения, которые и создают сложнейший узор человеческого взаимодействия.

Выделим ключевые понятия из пройденного материала:

кооперация	структура обмена
конфликт	принципы обмена
конкуренция	

Литература

1. Шибутани Т. Социальная психология. — М., 1969.
2. Американская социология: Перспективы, проблемы, методы. — М., 1972.
3. Зейгарник Б. В. Теории личности в зарубежной психологии. — М., 1982.
4. Кон И. С. Открытие «Я». — М., 1978.
5. Хоманс Дж. Социальное поведение как обмен // Современная зарубежная социальная психология. Тексты. — М., 1984.
6. Смелзер Н. Социология. — М., 1994.

Глава 5

СОЦИАЛИЗАЦИЯ

1. Вводные замечания

В главе «Социализация» мы поведем разговор о процессе усвоения культурных норм и освоении социальных ролей. Этот процесс означает *превращение человека в индивида и в личность*.

Процесс социализации проходит стадии, которые называют еще *основными жизненными циклами*. Это детство, юность, зрелость и старость. По степени достижения результата или завершенности процесса социализации можно выделить *начальную*, или раннюю, социализацию, охватывающую периоды детства и юности, и *продолженную*, или зрелую социализацию, охватывающую два других периода.

От социализации надо отличать *адаптацию* (ограниченный во времени процесс привыкания к новым условиям), *обучение* (приобретение новых знаний), *воспитание* (целенаправленное воздействие агентов социализации на духовную сферу и поведение индивида), *взросление* (социопсихологическое становление человека в узком возрастном диапазоне от 10 до 20 лет), *возмужание* (физико-физиологический процесс укрепления организма человека также в подростковом и юношеском возрасте).

Таким образом, мы рассмотрим широкий круг вопросов, связанных со становлением социального «Я», эволюционными этапами и хронологическими рамками социализации, коснемся того, как влияют на нас агенты и институты социализации. А завершим обзор вопросами де- и ресоциализации.

2. Социализация: универсальное и специфическое

Есть такие настойчивые люди — их называют социобиологами, — которые только и делают, что ищут сходство между людьми и животными. Их усилия привели тому, что у первых, кажется, уже не осталось ничего такого, чего не было бы у вторых. Животные, оказывается, умеют любить, дружить, создавать семью, приходить на помощь друг другу, сотрудничать и образовывать сообщества, быть альтруистами, раздражаться.

Но вот чего не удалось им обнаружить, так это социализации. В зачаточной форме обучение «правилам жизни» существует у обезьян или волков. Но передачи смысла и значения поступков, социальных норм и ценностей, освоения социальных ролей, прав и обязанностей у животных нет. Хотя известны многочисленные случаи привязанности между различными видами животных, например, кошками и цыплятами, только представители одного вида могут обучать друг друга «правилам жизни».

Поясняющий пример

Однако широко известны случаи, когда человеческих детенышей воспитывали звери. Их образ описан Р. Киплингом в «Маугли». Когда их нашли, выяснилось, что «дети джунглей» не умеют мыслить, говорить и участвовать в социальном взаимодействии. Возвратившись в общество, они смогли усвоить лишь самые элементарные навыки, овладеть устной речью, состоящей из 30 слов. Но и этого не произошло бы, если не генное наследство, биологическая предрасположенность человеческого рода к обучению. «Изолянты» так и не научились дружить, улыбаться, абстрактно мыслить, вести беседу. В человеческом обществе они прожили не более 10 лет. Их называют феральными людьми. Они — продукт социальной изоляции. Социальная среда, играющая решающую роль в превращении биологического существа в общественное, выпала из процесса социализации на самом раннем этапе. Феральные люди не смогли стать полноценными членами общества потому, что социализация началась у них слишком поздно.

Человеческие детеныши (феральные люди), воспитанные в стае волков (т. е. представителями другого вида), усвоили их повадки: быстро передвигались на четырех конечностях, приближаясь к мясу, предварительно его обнюхивали, испытывая жажду, облизывали зубы. Однако усвоить у них «правила социальной жизни» они не могли. Не удивительно, что, вернувшись в общество, т. е. к представителям своего вида, «фералы» не стали полноправными социальными существами.

И еще одна особенность межвидового обучения. Человеческие детеныши стоят на более высокой эволюционной ступени, нежели их воспитатели-волки. Стало быть, представители низших видов могут «перевоспитать» представителей высших. А наоборот? Сколько ученые ни бились с обезьянами, но те так и не смогли научить их тому, что может пятилетний ребенок: смеяться, понимать значение и смысл слов, абстрактно мыслить, разговаривать словами, а не жестами. Видимо, обучение — *простейший базовый элемент социализации* — имеет одно эволюционное направление.

Замечена еще одна особенность этого процесса. Передавать «правила жизни» могут только старшие младшим, но не наоборот. Так во всяком случае у животных. А у человека? На протяжении всей истории обучение было односторонним процессом. Но в современном обществе знания обновляются настолько быстро, а физические особенности человека изменяются настолько медленно, что обучение превратилось в *двусторонний процесс*.

В самом деле, старшие сегодня многому учатся у молодых. Наша страна в считанные годы перешла к рыночному обществу, а старшее поколение привыкло жить по старинке. Ему трудно освоить новые ценности, правила поведения, убеждения. Накопленные знания, ставшие привычкой, инертны. А молодое поколение, свободное от груза «предрассудков» (это слово имеет, конечно, относительный смысл — относительно данного времени, но не прошлого), быстро приспособилось к новой жизни. И теперь уже оно поучает родителей тому, как надо «делать деньги» и «крутиться в жизни».

Таким образом, процесс обучения — рудиментарная форма социализации — носит *универсальный эволюционный харак-*

тер. Но у человека, в отличие от животных, обучение имеет свою специфику. Она выражается в содержании усваиваемого материала. Слон, волк, собака или кошка остаются представителями своего вида независимо от того, где они воспитывались. Настолько сильно у них генетическое наследство вида.

У человека все иначе. Он становится человеком не потому, что произошел от человеческого существа, но лишь потому, что он обучался и взаимодействовал с себе подобными. «Фералы» не взаимодействовали с себе подобными и остались животными. У «своих» человек учится языку, правилам поведения, манерам, обычаям, профессиональным навыкам, абстрактному мышлению и многому другому. Они-то и составляют материал социализации. Это как раз то, чего нет у животных. Общее имя такому материалу — человеческая культура.

Итак, запомним три важных положения:

- *Культура — это то, что осваивается человеком в процессе социализации.*
- *Социализация — это то, как усваивается человеком культура.*
- *Социализация — одновременно и механизм, и процесс.*

Вывод: социализация — специфическая черта человеческого общества. У животных есть лишь ее простейшая (рудиментарная) форма — обучение. Последнее принимает внутри- и межвидовую форму, а социализация — только внутривидовую. Раньше социализация была однонаправленным процессом (от старших к младшим). Сегодня она приобретает черты двунаправленности.

3. Становление социального «Я»

Взаимодействие с себе подобными в процессе социализации, когда одна социальная группа обучает «правилам жизни» другую, называется *становлением социального «Я»*.

Об уникальности человеческого существа мы уже говорили. Но вот еще характерный штрих.

Человеческий детеныш рождается на менее зрелой стадии, чем животное, а жить ему приходится в более

сложном мире — в социально сконструированной реальности.

Это исключительная ситуация: природа не позаботилась о подходящем для него «жилище». Поэтому всю свою жизнь человек ищет себе социальное пристанище. Но это не физическая крыша над головой, а социальное место в мире. Социализация превращается в растянутый на всю жизнь процесс обучения своему социальному месту (или статусу).

У большинства взрослых есть свой «социальный дом» — устойчивое место в общественной системе разделения труда. Его можно называть статусом, должностью, профессией или как-то еще. Но важно то, что это место кормит, поит, дает независимость и уверенность в завтрашнем дне. А у ребенка нет своего социального места в жизни, более 15 лет он существует в полной зависимости от родителей.

Обретение вначале политической (получение паспорта и права голосовать, а также быть избранным), затем экономической (устройство на работу, которая может вполне прокормить человека) и социальной (женитьба и создание собственной семьи, отделение от родителей и вступление в статус родителя) *самостоятельности означает качественную границу между двумя этапами социализации* — начальной (ранней) и продолженной (поздней).

Однако социализация — не только обретение социальной и экономической самостоятельности, но и формирование личности. *Индивид — начальная точка этого процесса, зрелая личность — завершающая.*

У новорожденного нет личности. Ребенок неспособен различать собственное «Я» и окружающий мир хотя бы потому, что у него нет своего «Я». Он не знает границ между собой и не-собой, между «Я» и «не-Я». Овладение прямохождением и речью, развитие мышления и сознания в раннем детстве (от 2 до 5 лет), затем приобретение навыков сложной деятельности (рисование, познание, труд), наконец, обучение в школе в среднем и позднем детстве — все это стадии одного процесса, а именно осознания своего «Я».

Проявляя послушание, ребенок нащупывает рамки дозволенного. Это не только границы социально приемлемого поведения, но и рамки социальной ценности своего «Я» для других: какую ценность я представляю для своих родителей? А для друзей и учителей? Во что они должны и во что не

могут вмешиваться? Имею ли я право на собственное мнение? Насколько с ним считаются другие? За какие качества они больше всего меня ценят? Как сильно они меня любят? А при каких обстоятельствах они готовы мной пожертвовать? Что такое родительская любовь? А что такое дружба и предательство ровесников? Бессмертен ли я и в чем смысл жизни?

Когда подросток задает подобные вопросы, это верный признак завершающего этапа становления социального «Я»: сквозь индивидуальность уже «проклеивается» личность. Развитая индивидуальность рождает пока еще неразвитую личность. Дальнейший процесс развития собственно личности может продолжаться как угодно долго. Наука не установила никаких количественных границ. Их попросту нет.

Итак, мы можем сделать выводы: содержание процесса становления социального «Я» — взаимодействие с себе подобными; предназначение этого процесса — поиск своего социального места. Результат процесса — зрелая личность. Главными временными точками формирования личности являются: а) осознание своего «Я», б) осмысление своего «Я». На том завершается начальная социализация и открывается продолженная. Ее исходный момент — обретение самостоятельности.

Осознание и осмысление своего «Я» — два разных момента. Второй совпадает с постановкой «философских» вопросов, которые затрагивались выше. Осознание своего «Я» происходит гораздо раньше.

Известно, что ребенок в раннем возрасте называет себя собственным именем («Коля хочет пить») и с трудом переходит к личному местоимению «Я хочу пить». Понятие о своем «Я» развивается у ребенка из понятия о других. В переходный период он также легко может быть другим, как и самим собой [2, с.164]. Через понимание других ребенок приходит к формированию своего социального «Я» (self). Впервые этот процесс описал Ч. Кули.

Ее суть в том, что другие (родители, ровесники, посторонние) являются своеобразным зеркалом для нас. В обычное зеркало мы смотримся для того, чтобы поправить свой

внешний вид: прическу, галстук, рубашку. В других мы «смотримся» для того, чтобы откорректировать свое поведение, поправить что-либо в своем внутреннем мире. То, что мы видим в этом зеркале, суть реакции на наше поведение окружающих. Мы постоянно размышляем о том, что о нас думают другие, каким я выгляжу со стороны, как они будут реагировать на тот или иной мой поступок. Соответственно вносятся поправки в собственные действия. И эти размышления не покидают нас всю жизнь.

Наше «Я» — не жестко фиксированное состояние, даже не структура, а процесс.

Но это специфический процесс, он происходит в особом пространстве — в пространстве межличностного взаимодействия. Наше «Я» обитает одновременно в нашем теле и вне его. Такое возможно потому, что «Я» не сводится к сумме психических процессов (они-то как раз ограничены телом). Носителем или субстанцией «Я» выступают социальные отношения, средой обитания которых является общество.

Итак, сделаем вывод: становление социального «Я» возможно только как процесс усвоения мнения значимых других обо мне, которые служат зеркальным «Я». Можно сказать иначе: на социально-психологическом уровне становление социального «Я» происходит через интернализацию культурных норм и социальных ценностей. Интернализация — превращение внешних норм во внутренние правила поведения.

Выделим ключевые понятия:

интернализация

осознание «Я»

осмысления «Я»

становление социального «Я»

самостоятельность

индивид

личность

4. Процесс социализации

Подготовка к самостоятельной жизни сегодня не только более *продолжительное*, чем в традиционном обществе, но и дорогостоящее мероприятие. Дать полноценное образование всем желающим, т. е. представителям всех социальных слоев, человеческое общество смогло только в XX веке. Десятки

тысяч лет оно накапливало для этого материальные ресурсы. *Всеобщее среднее образование — серьезное достижение нашего времени.* Если учитывать все расходы, то государство в развитых странах тратит на образование до $\frac{1}{3}$ национального дохода. Раньше ничего подобного не было: в традиционном обществе обучение происходило стихийно (старшие передавали знания младшим в семье), только единицы имели возможность посещать специальные учреждения — школы, лицеи, гимназии, университеты.

Иногда полагают, что значение социализации именно этим и ограничивается: обучение детей, подготовка ко взрослой жизни, усвоение элементарных правил общественной жизни. На самом деле таково узкое значение термина. Социологи пользуются более широкой трактовкой.

Социализация — начинающийся в младенчестве и заканчивающийся в глубокой старости процесс освоения социальных ролей и усвоения культурных норм. Почему социологи не удовлетворились суженным пониманием социализации?

Дело в том, что школьное, университетское, производственное или какое-либо иное обучение — всего лишь техническое мероприятие, организованное для приобретения знаний. Молодой человек слушает лекции, читает книги, выполняет домашние и семинарские задания, проходит период практики и сдает экзамен. В завершение он получает сертификат, удостоверяющий его квалификацию в определенной области знаний. Такого рода обучение может продолжаться 5 лет, а может всего 2 месяца. Однако обучение предмету и обучение жизни — вещи совершенно разные. Никакой учитель и никакая школа не могут раз и навсегда научить человека быть хорошей женой или домохозяйкой, семьянином, деловым партнером, писателем, настоящим профессионалом любого своего дела. Этому приходится обучаться всю свою жизнь, совершая ошибки и исправляя их, но проделывая все это не в лабораторных, а в реальных условиях.

Невозможно обучиться социальной роли по книжкам или изучая методы деловой игры, хотя усовершенствовать себя в ней таким образом можно. Вождь или король воспитывает себе преемника многие годы, его воспитывают окружение, практика принятия управленческих решений, которую приходится осваивать, реально став королем или вождем. Каж-

дая социальная роль включает множество культурных норм, правил и стереотипов поведения, незримыми социальными нитями — правами, обязанностями, отношениями — она связана с другими ролями. И все это надо осваивать. Вот почему к социализации более применим термин «освоение», а не «обучение». Он шире по содержанию и включает в себя обучение как одну из частей.

Поскольку на протяжении жизни нам приходится осваивать не одну, а множество социальных ролей, продвигаясь по возрастной и служебной лесенке, процесс социализации продолжается всю жизнь.

До глубокой старости человек меняет взгляды на жизнь, привычки, вкусы, правила поведения, роли и т. п. Социализация объясняет то, каким образом человек из существа биологического превращается в существо социальное. Социализация как бы рассказывает, как на индивидуальном уровне проходит то, что происходило с обществом на коллективном. Ведь человек, взрослея, в свернутом виде проходит те же самые этапы, какие прошло общество за 40 тысяч лет своей культурной эволюции, и какие прошел человеческий род за 2 миллиона лет своей биологической эволюции. Ни один биологический вид не научился «свертывать» этапы своего развития. Благодаря социализации слабому человеческому детенышу не надо проходить бесконечно долгий путь развития.

Социализация — такой процесс, который не поддается искусственному управлению либо манипулированию.

К 14 годам из талантливого ребенка можно сделать вундеркинда, знающего в совершенстве тот или иной предмет. Примеров ускоренного обучения множество, но не существует примеров ускоренной социализации.

Разумеется, возможно раннее взросление, особенно если жизнь была трудной: в детстве человек лишился родителей, рано пошел трудиться, познал все невзгоды судьбы. Тем не менее это еще не социализация. Можно сократить отдельные ее этапы, ускорить их прохождение, но удлинить или сократить процесс социализации в целом нельзя. Как вы думаете, почему?

Социализация должна начинаться в детстве, когда примерно на 70% формируется человеческая личность. Стоит

запоздать, как начнутся необратимые процессы. В детстве закладывается фундамент социализации, и в то же время это самый незащищенный ее этап.

Дети, изолированные от общества, в социальном плане погибают, хотя многие взрослые иногда сознательно ищут уединения и самоизоляции на некоторое время, для углубленных размышлений и созерцаний. Даже в тех случаях, когда взрослые попадают в изоляцию помимо своей воли и на длительный срок, они вполне способны выстоять духовно и социально. А бывает, преодолевая трудности, они даже и развивают свою личность, познают в себе новые грани. Разве не так было с Робинзоном Крузо?

Выводы: начальная, или ранняя (дети), и продолженная, или поздняя (взрослые), социализация — качественно разные этапы, но составляющие одного и того же процесса. Первый этап — самый важный и самый трудный. Поэтому дети, изолированные от себе подобных, погибают, а взрослые нет. Возможны ускоренные обучение и взросление, но невозможна ускоренная социализация. Это кумулятивный процесс, в ходе которого накапливаются социальные навыки.

Выделим ключевые понятия:

социализация	усвоение норм
культура	освоение ролей
феральные люди	обучение

5. Социальное оценивание и социальные ценности

Социализация — не только обучение культурным нормам и освоение социальных ролей, но также передача от родителей к детям *социальных ценностей*, т. е. представлений о том, что такое доброе и злое, плохое и хорошее, как это понимали их родители, родители их родителей и родители родителей их родителей.

Правда, от *процесса передачи ценностей* как общеродовых оценок, проверенных многовековой социальной практикой, надо отличать *процесс передачи* от родителей детям социальных и межличностных оценок. Вот тут уже речь идет совсем о

другом: родители их родителей здесь ни при чем. *Оценки* — сугубо индивидуальные либо, в крайнем случае, групповые *пристрастия*. В том их сущность — быть субъективным мнением, групповым предрассудком, личным или компанейским приоритетом.

Вот характерный *пример*. Отец с ревностью наблюдает за отношением своего сына к бабушке. Оно явно не нравится ему, сам-то он терпеть не может свою тещу. Естественно, что он стремится передать сыну свою негативную оценку и злится, когда тот смотрит на все иначе. Но для сына эта женщина имеет совсем иной статус — она для него не теща, а родная бабушка. В принципе сын сам должен выработать собственную оценку и собственное отношение к ней, а не пользоваться заимствованием. Если дело тем и заканчивается, то социализацию можно считать успешной. В противном случае надо говорить о неудачной социализации.

Негативное отношение к теще — момент жизненного опыта отца, элемент его социализации, которая совершенно не похожа на социализацию сына. Хотя бы тем, что, во-первых, та и другая не совпадают по фазам (детская и взрослая), а раз так, то и законам они подчиняются совершенно разным. Во-вторых, они не совпадают по своим историческим фазам: социализация отца проходила минимум 20 лет назад — в иную историческую эпоху, которой присущи другие законы.

Наконец, отец и сын находятся по отношению к этой женщине в разных статусно-ролевых ситуациях. Для отца она — некровная родственница, всего лишь мать жены. Иными словами, мать-в-законе. Статус диктует и взаимоотношения: теща ценит мужа своей дочери ровно настолько, насколько он ценит и оберегает ее дочь. Плохо он относится к ее дочери, и теща начинает плохо относиться к нему.

Иная статусно-ролевая ситуация у сына и его бабушки. Для нее он — кровный родственник, сын ее дочери. Муж разведется с дочерью и уйдет куда глаза глядят, а внук всегда останется внуком. То, что не прощается первому, почти всегда прощается второму. И оба прекрасно понимают разность отношения к себе. А понимая это, и ведут себя соответствующим образом.

Навязывая сыну свое собственное отношение (социальную оценку) к теще, он фактически пытается манипулировать его поведением в выгодном для себя направлении. А к чему это приводит? К ограничению свободы выбора. Сын любит и бабушку, и отца. Если их оценки диаметрально противоположны, то ребенку приходится выбирать, причем недобровольно: боясь обидеть отца, он соглашается с навязанной ему картиной мира, испытывая при этом психологический дискомфорт и чувство неправды. Ведь малыш прекрасно понимает, что отец неправ.

Такова социализация, основанная на оценках, но не на ценностях. И вот представьте себе, что вся картина мира ребенка сплошь построена на субъективных оценках родителей, причем не только по отношению к близким родственникам. Нет, малыш смотрит на мир только глазами своих родителей. *Ценности*, воплощающие социальный опыт человечества, *замещены социальными оценками*, воплощающими ограниченный опыт двух человек.

В чем разница между ними? *Ценности абсолютны* и независимы от данной ситуации. *Оценки относительны* конкретной ситуации (отношений, случайно сложившихся между отцом и бабушкой малыша). Предположим, что ситуация изменилась, и отец стал относиться к своей теще гораздо лучше. Такое бывает на каждом шагу. И что же? К сожалению, у малыша уже выработался устойчивый стереотип.

Оценки создают узенький горизонт, в рамках которого не развернуться. Напротив, ценности задают такую широкую координатную панораму, что позволяют приспособливаться к любым переменам ситуации, действовать, что немаловажно, по собственному выбору. Ценности ничьи, оценки обязательно чьи-то. Национальные предрассудки — те же субъективные оценки, но только не индивидуальные, а групповые. Лучше от этого они не становятся.

6. Агенты и институты социализации

До сих пор мы рассматривали по преимуществу индивидуальный аспект социализации. А теперь поговорим о том, что такое социализация с точки зрения общества. Здесь она предстает как совокупность агентов и институтов, формирующих, направляющих, стимулирующих или ограничивающих становление личности человека.

Беспомощность ребенка, его зависимость от окружения заставляют думать, что процесс социализации происходит при чьей-то посторонней помощи. Так оно и есть. Помощники — это люди и учреждения. Их называют агентами социализации.

Агенты социализации — конкретные люди, ответственные за обучение культурным нормам и освоение социальных ролей.

Институты социализации — учреждения, влияющие на процесс социализации и направляющие его.

Поскольку социализация подразделяется на два вида — первичную и вторичную, постольку агенты и институты социализации делятся на первичных и вторичных.

Агенты первичной социализации — родители, братья, сестры, бабушки, дедушки, близкие и дальние родственники, приходящие няни, друзья семьи, сверстники, учителя, тренеры, врачи, лидеры молодежных группировок.

Термин «первичная» относится в социологии ко всему, что составляет непосредственное или ближайшее окружение человека. Именно в этом смысле социологи говорят о малой группе как первичной. Первичная среда — не только ближайшая к человеку, но и важнейшая для его формирования, т. е. стоящая на первом месте по степени значимости.

Агенты вторичной социализации — представители администрации школы, университета, предприятия, армии, полиции, церкви, государства, сотрудники телевидения, радио, печати, партий, суда и т. д.

Термин «вторичная» описывает тех, кто стоит во втором эшелоне влияния, оказывает менее важное влияние на человека. Контакты с такими агентами происходят реже, они менее продолжительны, а их воздействие, как правило, менее глубокое, чем у первичных агентов. Вторичными группами, и об этом речь пойдет дальше, в социологии называют формальные организации, официальные учреждения.

К институтам социализации относятся именно они. Когда о семье говорят обобщенно, то ее называют институтом социализации, но первичным (как и школу). А когда подразумевают конкретно членов семьи и родственников, употребляют понятие «агенты».

Первичная социализация наиболее интенсивно происходит в первой половине жизни, хотя по убывающей она сохраняется и во второй. Напротив, вторичная социализация охватывает вторую половину жизни человека, когда, повзрослевший, он сталкивается с формальными организациями и учреждениями, называемыми институтами вторичной социализации: производством, государством, средствами массовой информации, армией, судом, церковью и т. д. Именно в сознательном возрасте они влияют на человека особенно сильно.

Первичная социализация — сфера межличностных отношений, вторичная сфера социальных отношений. Одно и то же лицо может быть агентом как первичной, так и вторичной социализации.

Учитель, если между ним и учеником доверительные отношения, окажется среди агентов первичной социализации. Но если он всего лишь выполняет свою формальную роль, то учитель явится агентом вторичной социализации. *Агенты первичной социализации выполняют каждый множество функций* (отец — опекун, администратор, воспитатель, учитель, друг), а *вторичной — одну-две*. Среди агентов первичной социализации не все играют одинаковую роль и обладают равным статусом. По отношению к ребенку, проходящему социализацию, родители находятся в превосходящей позиции. Напротив, ровесники равны ему. Они прощают ему многое из того, что не прощают родители: ошибочные решения, нарушение нравственных принципов и социальных норм, бесцеремонность и т. д. В каком-то смысле ровесники и родители воздействуют на ребенка в противоположных направлениях, и первые сводят на нет усилия вторых [1, с.104].

Каждая социальная группа может дать индивиду в процессе социализации, как и каждый вид животных в процессе обучения, только то, чему они обучены или социализированы сами.

Иначе говоря, у взрослых ребенок учится тому, как быть взрослым, а у ровесников — как быть ребенком: уметь драться, хитрить, как относиться к противоположному полу, дружить и быть справедливым. Поэтому родители часто смотрят на ровесников как на своих конкурентов в борьбе за влияние на ребенка. Малая группа ровесников выполняет важ-

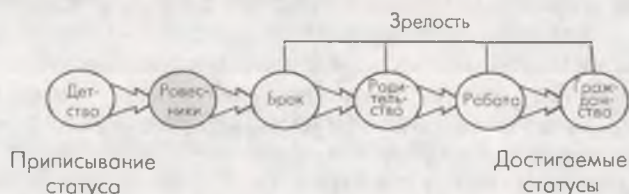


Рис.15 Ровесники — посредники в процессе перехода от детства к зрелости [1 ф.104]

нейшую социальную функцию — облегчает переход от состояния зависимости к независимости, от детства к взрослости. Родители вряд ли научат тому, как быть лидером или добиться господства над другими.

Функции агентов первичной социализации взаимозаменяемы, а вторичной нет. Объясняется это тем, что первые универсальны, а вторые специализированы.

Так, например, взаимозаменяемы функции родителей и ровесников. Вторые часто заменяют первых, выполняя их функции социализации. И наоборот. Взаимозаменяемы также функции родителей и родственников, вторые могут заменить первых.

Но этого же нельзя сказать об агентах вторичной социализации, поскольку они узко специализированы: судья не может заменить бригадира или учителя. Агенты первичной социализации, напротив, универсальны. В отличие от родителей, закладывающих базисные ценности и долговременные цели, ровесники больше влияют на сиюминутное поведение, внешность, выбор сексуального партнера и мест досуга.

Различие между двумя типами агентов социализации состоит также в том, что агенты вторичной социализации получают деньги за то, что выполняют свою роль, а агенты первичной социализации не получают.

Начальная социализация — в основном область приписываемых статусов, продолженная сфера достигаемых (рис.15).

Выводы: агенты социализации делятся на первичных и вторичных (в этом случае их еще называют институтами). Первые наибольшую помощь оказывают на начальном этапе

(первая половина жизни), а вторые — на продолженном (вторая половина жизни). Начальная социализация — область первичных (межличностных) отношений и приписываемых статусов. Продолженная социализация — область вторичных (формальных) отношений и достигаемых статусов.

Выделим ключевые понятия:

первичная социализация	вторичная социализация
агенты первичной социализации	
агенты и институты вторичной социализации	

7. Десоциализация и ресоциализация

Социализация проходит этапы, совпадающие с так называемыми жизненными циклами. Они знаменуют важнейшие вехи в биографии человека, которые вполне могут служить качественными этапами становления социального «Я»: поступление в вуз (цикл студенческой жизни), женитьба (цикл семейной жизни), выбор профессии и трудоустройство (трудовой цикл), служба в армии (армейский цикл), выход на пенсию (пенсионный цикл).

Жизненные циклы связаны со сменой социальных ролей, приобретением нового статуса, отказом от прежних привычек, окружения, дружеских контактов, изменением привычного образа жизни.

Каждый раз, переходя на новую ступеньку, вступая в новый цикл, человеку приходится многому переобучаться. Этот процесс, распадаясь на два этапа, получил в социологии особое название.

Отучение от старых ценностей, норм, ролей и правил поведения называется ДЕСОЦИАЛИЗАЦИЕЙ.

Следующий за ним этап обучения новым ценностям, нормам, ролям и правилам поведения взамен старых называется РЕСОЦИАЛИЗАЦИЕЙ.

Десоциализация и ресоциализация — две стороны одного процесса, а именно взрослой, или продолженной, социализации.

В детском и подростковом возрасте, пока индивид воспитывается в семье и школе, как правило, никаких резких изменений в его жизни не происходит, исключая развод или смерть родителей, продолжение воспитания в интернате

или в детском доме. Его социализация проходит плавно и представляет собой накопление новых знаний, ценностей, норм. Первое крупное изменение происходит только со вступлением во взрослую жизнь.

Хотя процесс социализации продолжается и в этом возрасте, он существенно меняется. Теперь на первый этап выходят десоциализация (отвержение старого) и ресоциализация (обретение нового). Иногда человек попадает в такие экстремальные условия, где десоциализация заходит столь глубоко, что превращается в разрушение нравственных основ личности, а ресоциализация является поверхностной. Она не способна восстановить все богатство утраченных ценностей, норм и ролей. Именно с такими условиями сталкиваются те, кто попадает в концентрационные лагеря, тюрьмы и колонии, психиатрические больницы, а в некоторых случаях и проходящие службу в армии.

Поясняющий пример

Видный американский социолог Ирвинг Гоффман, тщательно изучивший эти, как он выразился, «тотальные институты», выделил такие признаки ресоциализации в экстремальных условиях:

изоляция от внешнего мира (высокие стены, решетка, спецпропуска и т. п.);

постоянное общение с одними и теми же людьми, с которыми индивид работает, отдыхает, спит;

утрата прежней идентификации, которая происходит через ритуал переодевания (сбрасывания гражданской одежды и облачение в спецформу) ;

переименование, замена старого имени на «номер» и получение статуса: солдат, заключенный, больной;

замена старой обстановки на новую, обезличенную;

отвыкание от старых привычек, ценностей, обычаев и привыкание к новым;

утрата свободы действий.

В подобных условиях индивид не просто дезориентируется, но нравственно деградирует.

Дело в том, что то воспитание и та социализация, которые человек получил в детстве, не могли подготовить его к выживанию в подобных условиях.

Детская социализация имеет совсем другие признаки:

- отсутствие изоляции от внешнего мира,
- общение с разными людьми,
- укрепление прежней идентификации,
- отсутствие всяких переименований и переодеваний,
- широкая свобода действий.

Десоциализация может быть столь глубокой, что позитивная ресоциализация уже не поможет — разрушенными окажутся основы личности.

В тех случаях, когда человек что называется «надломился», происходит негативная ресоциализация: мальчик из благополучной семьи становится бандитом.

Если десоциализация может быть глубокой, то и позитивная ресоциализация может быть столь же глубокой.

К примеру, русский, эмигрировавший в Америку, попадает в совершенно новую, но не менее разностороннюю и богатую культуру. Отвыкание от старых традиций, норм, ценностей и ролей компенсируется новым жизненным опытом. Уход в монастырь предполагает не менее радикальные перемены в образе жизни, но духовного обнищания не происходит и в этом случае.

Вывод: де- и ресоциализация — две тени, два крыла нормальной социализации. Первая говорит о переобучении в новых социальных условиях (допустим, вы эмигрировали в США). Вторая свидетельствует о разобучивании в экстремальных условиях (например, вы попали в тюрьму). Та и другая могут быть глубокими (вызывать деградацию личности) и поверхностными (сопровождают нормальные жизненные циклы человека).

Выделим ключевые понятия:

жизненные циклы
десоциализация

ресоциализация

8. Социализация и социальный контроль

Агенты и институты социализации выполняют не одну, а две функции:

- обучают ребенка культурным нормам и образцам поведения;

• контролируют то, насколько прочно, глубоко и правильно усвоены социальные нормы и роли.

Отсюда следует, что вознаграждение и наказание — главные элементы социального контроля — одновременно являются эффективными приемами социализации.

Общество изобрело множество педагогических практик (приемов, методов, техник), способов социальной тренировки, позволяющих человеку накрепко усвоить правила поведения. Школьные оценки — не только система измерения успехов в учебе, но и разновидность контроля. Отличники продвигаются вперед, двоечники остаются на второй год.

Оценки — универсальный механизм социализации и социального контроля. В них отражается объективное и получившее институциональное закрепление мнение значимых других, выполняющих функцию судей.

Когда мы говорили о «зеркальном Я», то отмечали, какое важное значение имеют мнения окружающих людей. Без постоянной оглядки на них человек вряд ли способен точно выверять стратегию поведения в непостоянном море социальной жизни. Правда, иногда они выполняют роль неисправного компаса либо искривленного зеркала. Но это и не удивительно. Ведь они насквозь субъективны и иными быть не могут.

В важных социальных процессах — подбор персонала предприятия, проверка знаний учащихся, принятие управленческих решений на всех уровнях — общество, и это, согласимся его право, не может полагаться на пристрастные мнения людей. Оно изобрело другой инструмент — экспертные оценки.

Экспертные оценки выносятся коллективно специально обученными людьми и по специально составленным инструкциям либо методикам.

Тысячелетиями человечество шло к своему замечательному социальному изобретению. Можно составить любопытную историю, начиная с процедуры вынесения коллективного решения совета старейшин в первобытном обществе и заканчивая современными компьютерными программами школьного тестирования. Но как бы то ни было, нам важно знать, что оценки выполняют двоякую функцию — социализации и контроля.

А кроме того, они помогают проводить социальную селекцию — сортировать людей на успешно и неуспешно прошедших одну из стадий социализации, а именно обучение новым знаниям.

Общество постоянно отбирает наиболее знающих, способных, тренированных, лояльных индивидов и отбраковывает незнающих, неспособных и нелояльных. Отличники поступают в университеты, за компетентных работников борются солидные банки и компании, неудачников изгоняют.

«Удачники социализации» получают доступ к дефицитным социальным благам — престижным должностям и профессиям, орденам, званиям и высокой зарплате. «Неудачники социализации» скатываются на социальное дно общества.

Сделаем принципиально важный вывод: социальный контроль — верный помощник и опора социализации. Он вознаграждает удачно социализирующихся и наказывает неудачников. На вооружении у него эффективнейший инструмент — экспертные оценки, на основании которых «социализантов» тестируют, корректируют и селективируют, т. е. переводят вверх или вниз по социальной лестнице.

Социальная селекция имеет многообразные виды и формы. Самой крайней является физическое устранение индивидов или целых социальных групп. Здесь уже теряется нить, связующая социализацию и социальный контроль. На другом полюсе — умеренные формы, например, двоечника оставляют на второй год. А посередине мысленной шкалы форм и видов селекции находится увольнение.

Увольнение — элемент социального контроля, применяемое к тем, кто неудачно освоил профессиональную роль (совокупность технических знаний, культурных стандартов поведения, навыков ремесла) и нарушает трудовую дисциплину (совокупность конкретных норм, требований и правил распорядка рабочего дня).

Неудачники социализации реже добиваются жизненного успеха. Они оказываются на «социальном дне», пополняют ряды социальных аутсайдеров, мало- и неимущие слои населения. Преступники, нищие, безработные, алкоголики, бомжи, проститутки — группы населения, неудачно прошед-

шие социализацию. Любое общество и во все времена стремилось избавиться или изолировать их.

Итак, мы выяснили, что для сортирования удачливых и неудачливых используется механизм социального контроля — тема следующей главы. Таким образом, оба понятия — социализация и социальный контроль — отражают две стороны одного целого.

В заключение выделим ключевые понятия:

социальный контроль	экспертные оценки
социализация	социальная селекция
вознаграждение и наказание	

Литература

1. Hess B., Markson E., Stein P. *Sociology*. — N Y., 1991.
2. *Психология личности*. — М., 1982.
3. Смелзер Н. *Социология*. — М., 1994.
4. Кон И. С. *В поисках себя*. — М., 1984.
5. Кравченко А. И. *Введение в социологию*. — М., 1994.
6. Шибутани Т. *Социальная психология*. — М., 1969.
7. *Хрестоматия по социальной психологии*. — М., 1994.

Глава 6

СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ

1. Вводные замечания

Как мы помним, социализация — это процесс обучения культурным нормам и освоение социальных ролей. Он протекает под бдительным надзором общества и окружающих людей. Они не только обучают детей, но и контролируют правильность усвоенных образцов поведения, и, следовательно, выступают агентами социального контроля.

Если контроль осуществляется отдельным человеком, то он носит *индивидуальный* характер, а если целым коллективом (семьей, группой друзей, учреждением или институтом), то приобретает *общественный* характер и называется социальным контролем. Он выступает средством социальной регуляции поведения людей.

2. Элементы социального контроля

Когда мы говорим о социальном прогрессе и рассматриваем развитие общества, то концентрируем внимание на изменениях, инновациях и привнесении нового. Однако прогресс общества невозможен без сохранения старого, если оно конечно же заслуживает быть сохраненным для потомства. Своим потомкам живущее поколение передает не только памятники архитектуры. Это как раз не самое важное.

Гораздо важнее сохранить нравственные законы, нормы, правила поведения, обычаи, которые составляют содержание культуры и без которых невозможна практика социальных отношений, жизнедеятельность общества.

Переселившись на новое место, народ переносил с собой не памятники материальной культуры, а знания, обычаи, нормы и традиции. Памятники он создавал, и не хуже, на новом месте.

Сохранить живую ткань социальных отношений помогает *социальный контроль* — особый механизм социальной регуляции поведения и поддержания общественного порядка.

Он включает два главных элемента — *нормы* и *санкции*.

Нормы — предписания того, как надо правильно себя вести в обществе.

Санкции — средства поощрения и наказания, стимулирующие людей соблюдать социальные нормы.

На язык предписаний переводится все то, что так или иначе ценится обществом. Человеческая жизнь и достоинство, отношение к старшим, коллективные символы (например, знамя, герб, гимн), религиозные обряды, законы государства и многое другое составляют то, что делает общество сплоченным целым, поэтому особенно ценится и охраняется.

Ценности имеют две формы — *внутреннюю* и *внешнюю*. Первая получила в социологии специальное название — *ценностные ориентации*. Вторая сохранила за собой общее название «ценности».

Во втором, более широком значении, ценности имеют общее основание с нормами. Даже общераспространенные привычки соблюдать личную гигиену (чистить зубы, сморкаться в носовой платок, гладить брюки) в широком смысле выступают ценностями и переводятся обществом на язык предписаний.

Социальные предписания — запрет или разрешение что-либо делать, обращенные к индивиду или группе и выраженные в любой форме (устной или письменной, формальной или неформальной).

Социальный контроль выполняет функцию милиционера на улице. Он «штрафует» тех, кто неправильно «переходит улицу». Если бы не было социального контроля, люди могли делать все, что им заблагорассудится, и так, как им больше нравится. Неизбежно возникли бы конфликты, столкновения, ссоры и, как следствие, общественный хаос. Охранительная функция иногда мешает ему выступать поборником прогресса, но социальный контроль и не стремится к обновлению общества. Эта — задача других общественных учреждений.

Социальный контроль — *фундамент стабильности в обществе*. Его отсутствие или ослабление ведут к аномии, беспорядкам, смуте и социальному раздору.

Итак, мы затронули одно из важнейших понятий социологии и выяснили, что социальный контроль по отношению к обществу выполняет:

- охранительную функцию,
- стабилизирующую функцию.

Рассмотрим обе составляющие социального контроля.

Но сначала выделим ключевые понятия, которые помогут закрепить усвоенный материал:

социальный контроль	ценностные ориентации
социальные нормы	охранительная функция
социальные санкции	стабилизирующая функция
ценности	социальные предписания

3. Социальные нормы

Социальные нормы — предписания, требования, пожелания и ожидания соответствующего (общественно одобряемого) поведения. Нормы суть некие идеальные образцы (шаблоны), предписывающие то, что люди должны говорить, думать, чувствовать и делать в конкретных ситуациях. Они различаются масштабом.

Первый тип — это нормы, которые возникают и существуют только в малых группах (молодежных тусовках, компании друзей, семье, рабочих бригадах, спортивных командах). Они называются «групповыми привычками».

К примеру, американский социолог Элтон Мэйо в 1927 — 1932 годах, проводивший знаменитые Хоторнские эксперименты, обнаружил нормы, которые применяли по отношению к новичкам, принятым в производственную бригаду, старшие товарищи:

- не держись со «своими» официально,
- не говори начальству то, что может навредить членам группы,
- не общайся с начальством чаще, чем со «своими»,
- не изговляй изделий больше, чем твои товарищи.

Второй тип — это нормы, которые возникают и существуют в больших группах или в обществе в целом. Они называются «общими правилами».

Когда мы рассматривали культуру, мы познакомились с большинством из них. Это обычаи, традиции, нравы, законы, этикет, манеры поведения. Любой социальной группе

присущи свои манеры, обычаи и этикет. Есть светский этикет, есть манеры поведения молодежи. Есть общенациональные традиции и нравы.

Все социальные нормы можно классифицировать в зависимости от того, насколько строго соблюдается их исполнение.

- За нарушение одних норм следует мягкое наказание — неодобрение, ухмылка, недоброжелательный взгляд.
- За нарушение других норм жесткие санкции — тюремное заключение, даже смертная казнь.

Определенная степень неподчинения нормам существует в любом обществе и в любой группе. Нарушение дворцового этикета, ритуала дипломатической беседы или бракосочетания вызывает неловкость, ставит человека в затруднительное положение. Но оно не влечет за собой жесткое наказание.

В других ситуациях санкции более ощутимы. Пользование шпиргалкой на экзамене грозит снижением оценки, а потеря библиотечной книги — пятикратным штрафом. В некоторых обществах малейшие отступления от традиций, не говоря уже о серьезных проступках, сурово карались. Все находилось под контролем: длина волос, форма одежды, манеры поведения. Так поступали правители древней Спарты в V веке до н. э. и советские партийные органы в XX веке.

Если расположить все нормы в нарастающем порядке, в зависимости от меры наказания, то их последовательность примет такой вид:

				Привычки											
						Обычаи									
								Традиции							
										Нравы					
												Законы			
															Табу

Санкции помечены квадратиками, следовательно, чем их больше, тем строже наказание за нарушение нормы.

Соблюдение норм регулируется обществом с различной степенью строгости.

Строже всего караются нарушения табу и юридических законов (например, убийство человека, оскорбление божества, раскрытие государственной тайны), мягче всего — привычек. Будь то индивидуальные (забыл почистить зубы или убрать за собой кровать) или групповые, в частности, семейные (например, отказ выключить свет или закрывать входную дверь).

Однако существуют групповые привычки, которые ценятся очень высоко и за нарушение которых следуют строгие санкции. В тех же Хоторнских экспериментах новичков, нарушивших правила поведения, ждало суровое наказание: с ними могли не разговаривать, приклеить обидный ярлык («выскачка», «штрейкбрехер», «подсадная утка», «предатель»), вокруг них могли создать нетерпимую обстановку и заставить уволиться, к ним могли применить даже физическое насилие. Такого рода привычки получили название неформальных групповых норм. Они рождаются в малых, а не в больших социальных группах. Механизм, который контролирует соблюдение подобных норм, называется групповым давлением.

Социальные нормы выполняют в обществе очень важные функции. Они:

- регулируют общий ход социализации,
- интегрируют индивидов в группы, а группы — в общество,
- контролируют отклоняющееся поведение,
- служат образцами, эталонами поведения.

Каким образом удастся достичь этого при помощи норм? Во-первых, нормы — это также и обязанности одного лица по отношению к другому или другим лицам. Запрещая новичкам общаться с начальством чаще, чем со своими товарищами, малая группа накладывает на своих членов определенные обязательства и ставит их в определенные отношения с начальством и товарищами. Стало быть, нормы формируют сеть социальных отношений в группе, обществе.

Во-вторых, нормы это еще и ожидания: от соблюдающего данную норму человека окружающие ждут вполне однозначного поведения. Когда одни пешеходы движутся по правой стороне улицы, а идущие навстречу — по левой, возникает упорядоченное, организованное взаимодействие. При на-

рушении правила возникают столкновение и беспорядок. Еще более наглядно действие норм проявляется в бизнесе. Он в принципе невозможен, если партнеры не соблюдают писанные и неписанные нормы, правила, законы. Стало быть, нормы формируют систему социального взаимодействия, которая включает мотивы, цели, направленность субъектов действия, само действие, ожидание, оценку и средства.

Нормы выполняют свои функции в зависимости от того, в каком качестве они себя проявляют:

- как *стандарты поведения* (обязанности, правила) или
- как *ожидания поведения* (реакция других людей).

Защита чести и достоинства членов семьи представляет собой обязанность каждого мужчины. Здесь речь идет о норме как стандарте должного поведения. Этому стандарту соответствует вполне конкретное ожидание членов семьи, надежда на то, что их честь и достоинство будут защищены. У кавказских народов подобная норма ценится очень высоко, а отступление от этой нормы карается очень строго. То же самое можно сказать о южно-европейских народах. Итальянская мафия возникла как неформальная норма защиты чести семьи, и лишь позже ее функции изменились. Отступников от принятого стандарта поведения карало все сообщество.

Почему люди стремятся соблюдать нормы, а сообщество строго следит за этим?

Нормы — *стражники ценностей*. Честь и достоинство семьи — одна из важнейших ценностей человеческого сообщества с древнейших времен. А обществом ценится то, что способствует его стабильности и процветанию. Семья — основная ячейка общества и забота о ней — его первейшая обязанность. Проявляя заботу о семье, мужчина тем самым демонстрирует свою силу, храбрость, добродетельность и все то, что высоко оценивается окружающими. Его социальный статус повышается. Напротив, неспособный защитить домочадцев подвергается презрению, его статус резко снижается. Поскольку защита семьи — основа ее выживания, то выполнение этой важнейшей функции в традиционном обществе делает мужчину автоматически главой семьи. Не возникает споров о том, кто первый — муж или жена. В результате укрепляется социально-психологическое единство семьи. В совре-

менной семье, где мужчина не имеет возможности продемонстрировать свои лидирующие функции, гораздо выше нестабильность, чем в традиционной.

Как видим, социальные нормы действительно стражники порядка и хранители ценностей. Даже простейшие нормы поведения олицетворяют собой то, что ценится группой или обществом.

Различие между нормой и ценностью выражается так:

нормы — правила поведения,

ценности — абстрактные понятия о том, что есть добро и зло, правильное и неправильное, должное и недолжное.

Выделим ключевые понятия:

нормы	законы
ценности	табу
привычки	стандарты поведения
обычаи	ожидания поведения
традиции	

4. Социальные санкции

Санкциями называются не только наказания, но также поощрения, способствующие соблюдению социальных норм.

Санкции — *охранники норм*. Наряду с ценностями они ответственны за то, почему люди стремятся выполнять нормы. Нормы защищены с двух сторон — со стороны ценностей и со стороны санкций.

Социальные санкции — разветвленная система вознаграждений за выполнение норм, т. е. за конформизм, за согласие с ними, и наказаний за отклонение от них, т. е. за девиантность.

Конформизм представляет собой *внешнее согласие с общепринятым*, потому что внутренне индивид может сохранять в себе несогласие с ними, но никому не говорить о том.

Конформизм — *цель социального контроля*. Однако целью социализации конформизм не может быть, ибо она должна завершаться внутренним согласием с общепринятым.

Выделяют четыре типа санкций: позитивные и негативные, формальные и неформальные. Они дают четыре типа

	ПОЗИТИВНЫЕ	НЕГАТИВНЫЕ
ФОРМАЛЬНЫЕ	Ф+	Ф-
НЕФОРМАЛЬНЫЕ	Н+	Н-

Рис. 16. Типология социальных санкций

сочетаний, которые можно изобразить в виде логического квадрата (рис. 16):

ФОРМАЛЬНЫЕ ПОЗИТИВНЫЕ САНКЦИИ (Ф+) — публичное одобрение со стороны официальных организаций (правительства, учреждения, творческого союза): правительственные награды, государственные премии и стипендии, пожалованные титулы, ученые степени и звания, сооружение памятника, вручение почетных грамот, допуск к высоким должностям и почетным функциям (например, избрание председателем правления).

НЕФОРМАЛЬНЫЕ ПОЗИТИВНЫЕ САНКЦИИ (Н+) — публичное одобрение, не исходящее от официальных организаций: дружеская похвала, комплименты, молчаливое признание, доброжелательное расположение, аплодисменты, слава, почет, лестные отзывы, признание лидерских или экспертных качеств, улыбка.

ФОРМАЛЬНЫЕ НЕГАТИВНЫЕ САНКЦИИ (Ф-) — наказания, предусмотренные юридическими законами, правительственными указами, административными инструкциями, предписаниями, распоряжениями: лишение гражданских прав, тюремное заключение, арест, увольнение, штраф, депремирование, конфискация имущества, понижение в должности, разжалование, низложение с престола, смертная казнь, отлучение от церкви.

НЕФОРМАЛЬНЫЕ НЕГАТИВНЫЕ САНКЦИИ (Н-) — наказания, не предусмотренные официальными инстанциями: порицание, замечание, насмешка, издевка, злая шутка, нелестная

кличка, пренебрежение, отказ подать руку или поддерживать отношения, распускание слуха, клевета, недоброжелательный отзыв, жалоба, сочинение памфлета или фельетона, разоблачительная статья.

Итак, социальные санкции выполняют ключевую роль в системе социального контроля.

Вывод: санкции вместе с ценностями и нормами они составляют механизм социального контроля.

Сами по себе нормы ничего не контролируют. Поведение людей контролируют другие люди на основе норм, которые, как ожидается, будут соблюдаться всеми. Соблюдение норм, как и выполнение санкций, делает наше поведение предсказуемым. Каждый из нас знает, что за выдающееся научное открытие ожидает официальная награда, а за тяжкое преступление — тюремное заключение. Когда мы ожидаем от другого человека определенного поступка, то надеемся, что он знает не только норму, но и следующую за ним санкцию.

Таким образом, *нормы и санкции соединены в единое целое*. Если у какой-то нормы отсутствует сопровождающая ее санкция, то она перестает регулировать реальное поведение. Она становится лозунгом, призывом, воззванием, но она перестает быть элементом социального контроля.

Применение социальных санкций в одних случаях требует присутствия посторонних лиц, а в других не требует. Увольнение оформляется отделом кадров учреждения и предполагает предварительное издание распоряжения или приказа. Тюремное заключение требует сложной процедуры судебного разбирательства, на основании которого выносится судебное решение. Привлечение к административной ответственности, скажем, штрафование за безбилетный проезд, предполагает присутствие официального транспортного контролера, иногда и милиционера. Присвоение ученой степени предполагает не менее сложную процедуру защиты научной диссертации и решения ученого совета.

Санкции к нарушителям групповых привычек требуют наличия меньшего числа лиц. Санкции никогда не применя-

ются по отношению к самому себе. Если применение санкций совершается самим человеком, направлено на себя и происходит внутри, то такую форму контроля надо считать САМОКОНТРОЛЕМ.

Обобщим сказанное и сделаем выводы: социальные санкции представляют собой систему вознаграждений и наказаний. Они делятся на четыре типа: позитивные и негативные, формальные и неформальные. В зависимости от способа вынесения санкций — коллективного или индивидуального — социальный контроль может быть внешним и внутренним (самоконтроль). По степени интенсивности санкции бывают строгими, или жесткими, и нестрогими, или мягкими.

Выделим ключевые понятия:

санкции	типология санкций:
самоконтроль	формальные позитивные
девиантность	формальные негативные
механизм социального контроля	неформальные позитивные
конформизм	формальные негативные

5. Самоконтроль

Самоконтроль называют еще внутренним контролем: индивид самостоятельно регулирует свое поведение, согласовывая его с общепринятыми нормами.

В процессе социализации нормы усваиваются настолько прочно, что люди, нарушая их, испытывают чувство неловкости или вины.

Вопреки нормам подобающего поведения человек влюбляется в жену своего друга, ненавидит собственную жену, завидует более удачливому сопернику или желает смерти близкому. В таких случаях у человека обычно возникает чувство вины, и тогда говорят о муках совести. *Совесть* — проявление внутреннего контроля.

Общепринятые нормы, будучи рациональными предписаниями, остаются в сфере сознания, ниже которого расположена сфера подсознания или бессознательного, состоящая из стихийных импульсов. Самоконтроль означает сдерживание природной стихии, он основывается на волевом усилии.

Сознание — самая дешевая и самая эффективная форма социального контроля. Но создается она как результат самого дорого и подчас неэффективного процесса — социализации, в ходе которой индивиду приходится бороться с собственным подсознанием, т. е. с самой неуправляемой силой.

В отличие от муравьев, пчел и даже обезьян человеческие существа могут продолжать коллективное взаимодействие лишь в том случае, если каждый индивид прибегает к самоконтролю. О взрослом человеке, не умеющем контролировать себя, говорят, что он «впал в детство». Импульсивное поведение, неумение властвовать над своими желаниями и прихотью характерны как раз для детей. Импульсивное поведение поэтому называют инфантилизмом. Напротив, поведение в соответствии с рациональными нормами, обязательствами, волевыми усилиями служит признаком взрослости.

Приблизительно на 70% социальный контроль осуществляется за счет самоконтроля. Чем выше у членов общества развит самоконтроль, тем меньше этому обществу приходится прибегать к внешнему контролю.

И наоборот. Чем меньше у людей развит самоконтроль, тем чаще приходится вступать в действие институтам социального контроля, в частности, армии, судам, государству.

Чем слабее самоконтроль, тем жестче должен быть внешний контроль. Однако жесткий внешний контроль, мелочная опека граждан тормозит развитие самосознания и волеизъявления, приглушают внутренние волевые усилия. Так возникает замкнутый круг, в который на протяжении мировой истории попадало не одно общество. Имя этому кругу — диктатура.

Часто диктатуру устанавливают на время, во благо гражданам и с целью навести порядок. Но она задерживается надолго, во зло людям и приводит к еще большему произволу. Почему же гость становится хозяином в доме? Привыкшие подчиняться принудительному контролю граждане не развивают внутренний контроль. Постепенно они деградируют как социальные существа, способные брать на себя ответственность и обходиться без внешнего принуждения (т. е. диктатуры). Иначе говоря, при диктатуре их никто не учит вести себя в соответствии с рациональными нормами.

Поясняющий пример

Диктатор

Цезарю за триумфальные победы в Африке присвоили звание диктатора. Но диктатор не равен повелителю Рима. Вольные римляне не могли терпеть над собой повелителя, напоминавшего им царя. Однако Цезарь не претендовал на титул императора, т. е. повелителя Рима. Он устал унижаться перед сенатом, вымаливая у него нужные решения. Цезарь прекрасно понимал символичность должности диктатора, т. е. триумфатора и распорядителя Рима. Только император владел титулом божественной власти. Цезарь хотел быть царем и Рима, и Римской империи. Однако хитроумный сенат разрешал ему носить лишь титул повелителя Римской империи.

Часто происходит так: одну диктатуру свергают ради установления другой, быть может, еще более жесткой. Замкнутый круг превращается в безысходный тупик.

Почему такое случается? Дело в том, что взявшиеся за уничтожение старой диктатуры обычно подвергают сомнению самую разумность принудительных норм, исподволь подготавливая разумное обоснование всякому сопротивлению этим нормам. Отказав в разумности старой диктатуре, люди стремятся построить общество вообще безо всякого принуждения. Выходит анархия. Ее верный признак — отсутствие у граждан самоконтроля, ощущение вседозволенности. Чтобы усмирить хаос, и вводится новая диктатура. Но, оказывается, и она обречена, ибо при ней не формируется менталитет самоконтроля.

Великолепным примером служит Россия, где декабристы, революционеры, царевбийцы, покушавшиеся на основы социального порядка, были оправданы общественным мнением потому, что разумным считалось сопротивление, а не подчинение принудительным нормам. На смену им пришли большевики, поначалу строившие общество всеобщего равенства и свободы, но неизбежно пришедшие к очередной диктатуре в надежде усмирить произвол гражданской войны и первых лет нэпа.

Сделаем главный вывод: самоконтроль — проблема сугубо социологическая, ибо степень его развития характеризует преобладающий в обществе социальный тип людей и складывающуюся форму государства. Итак: при развитом самоконтроле высока вероятность установления демократии, при неразвитом — диктатуры.

Выделим ключевые понятия:

самоконтроль
сознание

диктатура
инфантилизм

6. Агенты формального и неформального контроля

Внешний контроль — совокупность институтов и механизмов, гарантирующих соблюдение общепринятых норм поведения и законов.

Он подразделяется на *неформальный* и *формальный*.

Неформальный контроль основан на одобрении или осуждении со стороны группы родственников, друзей, коллег, знакомых, а также со стороны общественного мнения, которое выражается через традиции и обычаи либо средства массовой информации.

Традиционная сельская община контролировала все аспекты жизни своих членов: выбор невесты, методы разрешения спора и конфликта, способы ухаживания, выбор имени новорожденного и многое другое. Никаких писаных норм не существовало. В качестве контролера выступало общественное мнение, чаще всего выражаемое старейшими членами общины. В единую систему социального контроля органично вплеталась религия. Строгое соблюдение ритуалов и церемоний, связанных с традиционными праздниками и обрядами (например, бракосочетание, рождение ребенка, достижение зрелости, обручение, урожай), воспитывало чувство уважения к социальным нормам, прививало глубокое понимание их необходимости.

Неформальный контроль могут выполнять также семья, круг родственников, друзей и знакомые. Их называют агентами неформального контроля. Если рассматривать семью как

социальный институт, то следует говорить о важнейшем институте социального контроля.

Нетрудно заметить сходство двух процессов в обществе — *социализации и контроля*. Так оно и есть. Субъектами воздействия в том и другом случае выступают агенты и институты.

Формальный контроль основан на одобрении или осуждении со стороны официальных органов власти и администрации.

Формальный контроль исторически возник *позже* неформального — в период зарождения сложных обществ и государств, в частности, древневосточных империй.

Хотя, несомненно, его предвестников мы без труда обнаружим и в более ранний период — в так называемых вождествах, где четко обозначился круг формальных санкций, официально применяемых к нарушителям, например, смертная казнь, изгнание из племени, отстранение от должности, а также всевозможные виды вознаграждений.

Однако в современном обществе значение формального контроля сильно возросло. Почему? Оказывается, в сложном обществе, особенно в многомиллионной стране, все труднее поддерживать порядок и стабильность. *Неформальный контроль ограничен небольшой группой людей. В большой группе он неэффективен.* Поэтому его называют локальным (местным). Напротив, формальный контроль действует на всей территории страны. Он глобален.

Его осуществляют специальные люди — агенты формального контроля. Это лица, специально обученные и получающие зарплату за выполнение контрольных функций. Они — носители социальных статусов и ролей. К ним причисляют судей, полицейских, врачей-психиатров, социальных работников, специальных должностных лиц церкви т. д.

Если в традиционном обществе социальный контроль держался на неписаных правилах, то в современном его основой выступают писанные нормы: инструкции, указы, постановления, законы. Социальный контроль приобрел институциональную поддержку.

Формальный контроль осуществляют такие институты современного общества, как суды, образование, армия, производство, средства массовой информации, политические пар-

тии, правительство. Школа контролирует благодаря экзаменационным оценкам, правительство — системе налогообложения и социальной помощи населению, государство — полиции, секретной службе, государственных каналов радио, телевидения и органов печати.

Сделаем выводы: внешний контроль подразделяется на неформальный (он основан на неписаных правилах) и формальный (основан на писаных нормах-законах). Второй возник позже первого и используется главным образом в современном обществе. У того и другого есть агенты и институты контроля.

Методы контроля в зависимости от применяемых санкций подразделяются на:

- жесткие,
- мягкие,
- прямые,
- косвенные.

Их название отличается от того, что вы узнали о типах санкций (вспомните их), но содержание тех и других во многом сходное. Четыре метода контроля могут пересекаться.

Пример:

1. Средства массовой информации относятся к инструментам косвенного мягкого контроля.
2. Политические репрессии, рэкет, организованная преступность — к инструментам прямого жесткого контроля.
3. Действие конституции и уголовного кодекса — к инструментам прямого мягкого контроля.
4. Экономические санкции международного сообщества — к инструментам косвенного жесткого контроля.

Кроме того, в организациях (учреждениях и на предприятиях) существуют:

- общий контроль,
- детальный контроль.

Пример:

1. Если менеджер дает подчиненному задание и не контролирует ход его выполнения, то он прибегает к общему контролю.

2. Если менеджер вмешивается в каждое действие, поправляет, одергивает и т. п., он использует детальный контроль.

Последний называют еще надзором. Надзор осуществляется не только на микро-, но и на макроуровне общества. Его субъектом становится государство, и он превращается в неосновной социальный институт. Надзор разрастается до размеров крупномасштабной социальной системы, покрывающей всю страну. В такую систему входят:

*сыскные бюро,
детективные агентства,
полицейские участки,
служба осведомителей,
тюремные надзиратели,
конвойные войска,
суды,
цензура.*

Другой разновидностью социального контроля является общественное мнение, о чем мы поговорим позже.

Сделаем выводы: типология методов контроля включает, в одном случае мягкие и жесткие, прямые и косвенные методы, в другом — общий и детальный контроль. Частным случаем последнего выступает надзор, который в тоталитарном обществе разрастается до крупномасштабной системы.

Выделим ключевые понятия:

внешний контроль	надзор
агенты и институты контроля	методы контроля:
формальный контроль	мягкие
неформальный контроль	жесткие
общий контроль	прямые
детальный контроль	косвенные

7. Общественное мнение

Общественное мнение — совокупность представлений, оценок и суждений здравого смысла, разделяемых большинством населения либо его частью.

Оно есть в производственном коллективе, небольшом поселке, оно есть у социального класса, этнической группы и

общества в целом. Воздействие общественного мнения, пожалуй, самое сильное.

Поясняющий пример

После второй мировой войны в США вошло в моду курение. Курить в квартире или в офисе считалось обычным делом. Но в 1957 году медики доказали, что оно губительно воздействует на организм. Общественное мнение американцев резко изменилось: в средствах массовой информации развернулась широкая кампания за здоровый образ жизни. Сегодня курильщики стали объектом всеобщего осуждения. Нездоровое пристрастие может повлиять на социальный статус и престиж, курильщиков не принимают на некоторые работы. С ними борются всем обществом.

Другой пример — осуждение общественным мнением в России проекта переброски северных рек, наблюдавшееся в конце 80-х годов. Против государственной монополии, огромного числа научных институтов, получающих от проекта денежные средства, и чиновников вначале поднялась небольшая группа интеллигенции. Затем, после поддержки этого осуждения телевидением и прессой, оно переросло в широкое общественное движение. Мнение большинства изменилось, а вскоре было принято государственное решение о приостановлении финансирования проекта.

Социология очень широко изучает общественное мнение. Это ее основной предмет.

Анкетные опросы и интервью направлены прежде всего на него. *Социологию часто отождествляют с изучением общественного мнения.*

Его исследуют двумя способами:

- либо опрашивают типичных граждан, а затем обобщают статистические данные;
- либо опрашивают не типичных, а самых активных.

Их зовут *лидерами общественного мнения.*

8. Девиантное и делинквентное поведение

Усвоение социальных норм — основа социализации. Соблюдение же этих норм определяет культурный уровень общества. *Отклонение от общепринятых норм называется в социологии ДЕВИАНТНЫМ ПОВЕДЕНИЕМ.*

В широком смысле «девиация» подразумевает любые поступки либо действия, которые не соответствуют:

- а) неписаным нормам,
- б) писаным нормам.

В узком смысле «девиация» относится только к первому типу несоответствия, а второй тип получил название делинквентного поведения.

Как известно, социальные нормы бывают двух типов:

1) **ПИСАНЫЕ** — формально зафиксированные в конституции, уголовном праве и других юридических законах, соблюдение которых гарантируется государством

2) **НЕПИСАНЫЕ** — неформальные нормы и правила поведения, соблюдение которых не гарантируется правовыми аспектами государства. Они закреплены лишь традициями, обычаями, этикетом, манерами, т. е. некоторыми конвенциями, или молчаливыми договоренностями между людьми о том, что считать должным, правильным, приличествующим поведением.

Нарушение формальных норм называется **делинквентным** (преступным) поведением, а нарушение неформальных норм — **девиантным** (отклоняющимся) поведением.

Чем они отличаются друг от друга?

Девиантное и делинквентное поведение можно различать следующим образом. Первое *относительно*, а второе *абсолютно*. То, что для одного человека или группы — отклонение, то для другого или других может быть привычкой. Высший класс считает свое поведение нормой, а поведение представителей других классов, особенно низших — отклонением. Девиантное поведение относительно, ибо имеет отношение только к культурным нормам данной группы. Но делинквентное поведение абсолютно по отношению к законам страны. Уличное ограбление представителями социальных низов может с их точки зрения считаться нормальным видом заработка или способом установления социальной справедливости. Но это не отклонение, а преступление, поскольку существует абсолютная норма — юридический закон, квалифицирующий ограбление в качестве преступления.

Справка

В России в 1994 г. по данным ЦРУ действовало 6000 организованных преступных групп, разбросанных по всей России и еще 30 странам. Только в Москве более 1000 притонов

и фирм, предоставляющих интимные услуги. В элитарной и уличной проституции, 70% — немосквичек.

Делинквентность. Воровство, взяточничество, грабежи или убийства нарушают основные законы государства, гарантирующие права личности, и преследуются в уголовном порядке. Над преступниками совершается суд, им определяют меру наказания и на разные сроки (в зависимости от тяжести уголовного деяния), ссылают на исправительные или каторжные работы, сажают в тюрьму или определяют условную меру пресечения (частичное ограничение в правах). Это чрезвычайно широкий класс явлений — от безбилетного проезда до убийства человека.

К преступлениям относятся мошенничество, хищения, изготовление фальшивых документов, взятки, промышленный шпионаж, вандализм, воровство, взлом, автокражи, поджоги, проституцию, азартные игры и другие разновидности противоправных действий.

Девиянтность. Напротив, такие поступки, как обнажение гениталий, опорожнение или занятие сексом в публичных местах, сквернословие, громкий или возбужденный разговор, не нарушают уголовного права, но противоречат нормам поведения. Единственный способ наказания — привлечение к административной ответственности, уплата штрафа, устное осуждение окружающих людей или неодобрительность, косые взгляды прохожих.

К формам девиантного поведения относят уголовную преступность, алкоголизм, наркоманию, проституцию, гомосексуализм, азартные игры, психическое расстройство, самоубийство.

Справка

Уровень самоубийств примерно в 3 раза выше уровня убийств. Уровень самоубийств рассчитывается на 100 000 жителей. В 1987 г. в СССР он составлял 19, в ФРГ — 21, во Франции — 22, в США — 12.

Уровень суицида среди мужчин в 3 раза выше, чем среди женщин, а в активном возрасте (25 — 39 лет) — даже в 6 раз (Социол. исслед., 1990, № 4, с.75).

Сделаем выводы: в социологии девиантное поведение понимается как более широкая, чем делинквентное поведение, категория. Иначе говоря, первое включает в себя второе как свою часть. Девиация — любые нарушения норм, а делинквентность — только серьезные, влекущие за собой уголовное наказание. В социологии с равным правом применимы и широкая, и узкая трактовка.

Характерная черта девиантного поведения — культурный релятивизм. Иными словами, относительность любых социальных норм.

Поясняющий пример

По рассказу психиатра, в вагон московского метрополитена, а происходило это летом 1995 г., вошла пожилая женщина. На голове мотоциклетный шлем с опущенным щитком. На руках — милицейские краги. Прежде чем сесть, она положила на сиденье доску.

Кто она — нормальная или ненормальная? По мнению психиатра, она — совершенно нормальный человек. Ненормальные мы с вами. Женщина поставила психотропную защиту от излучаемой окружающими агрессии. В нетрадиционной медицине это вполне нормальное явление.

Итак, социальные нормы — вещь относительная, так же как и отклонение от них, т. е. девиантность. Норма для одних становится отклонением для других. В культуре вообще все относительно. Все зависит от угла зрения. Для пассажиров метро вошедшая женщина — отклонение, для психиатра она — норма. Но ведь и мнение психиатра — не истина в последней инстанции. Кому-то его суждения покажутся шизофреническими.

Вот еще ситуация. Пациент обращается к врачу:

— Доктор, каков первый симптом того, что человек сошел с ума?

— Если он считает себя совершенно нормальным человеком.

У некоторых примитивных племен в первобытное время и сегодня каннибализм, геронтоцид (убийство стариков), кровосмешение и инфантицид (убийство детей) считались нормальным явлением, вызванным экономическими при-

чинами (дефицит продуктов питания) либо социальным устройством (разрешение брака между родственниками).

Культурный релятивизм может быть сравнительной характеристикой не только двух разных обществ или эпох, но также двух или нескольких больших социальных групп внутри одного общества. В таком случае надо говорить не о культуре, а о субкультуре. Пример таких групп — политические партии, правительство, социальный класс или слой, верующие, молодежь, женщины, пенсионеры, национальные меньшинства. Так, непосещение церковной службы — девиация с позиций верующего человека, но норма с позиций неверующего. Этикет дворянского сословия требовал обращения по имени-отчеству, а уменьшительное имя («Колька» или «Никитка») — норма обращения в низших слоях — считалось у первого девиацией.

В современном обществе подобные формы поведения рассматриваются как девиантные. Убийство на войне разрешается и даже вознаграждается, но в мирное время наказывается. В Париже проституция легальна (узаконена) и не осуждается, а в других странах она считается нелегальной и девиантной. Отсюда следует, что критерии девиантности относительно данной культуры и не могут рассматриваться в отрыве от нее.

Кроме того, критерии девиантности меняются во времени даже в рамках одной и той же культуры.

В СССР в 60 — 70-е годы школьные учителя боролись с «длинноволосыми» учениками, усматривая в этом подражание «буржуазному образу жизни» и признаки нравственного растления. В конце 80-х годов наше общество изменилось, и длинные волосы превратились из девиации в норму.

Сделаем вывод: девиация в широком смысле относительна: а) исторической эпохи, б) культуры общества. Относительность в социологии получило специальное название релятивизма.

Социологи установили следующие закономерности:

1. Если несогласие с нормами наносит личный ущерб, оно наказывается обществом в меньшей степени или не на-

казывается вовсе, чем нарушение, приносящее коллективный вред.

Пример. Небрежное обращение со спичками может привести к пожару в общественном здании и унесет десятки человеческих жизней. Оно наказывается сильнее, нежели то же самое нарушение в частном доме.

2. Если отклонение от нормы угрожает жизни человека, оно наказывается сильнее, нежели ущерб имуществу или общественному порядку.

Примером служат транспортные происшествия и дорожные аварии.

3. Девиантное поведение, наносящее большой материальный ущерб, реально угрожающее человеческой жизни или чести, либо ставящее под угрозу государственную безопасность, переходит в другую категорию поведения и квалифицируется как преступление.

Пример — судебный процесс над изменниками родины.

4. Минимальные неодобряемые отклонения переносятся обществом спокойнее, так как считаются случайным событием, которое может произойти со всяким человеком. *Примеры* приведены выше.

5. Границы терпимости общества к отклонениям различны в разных культурах или в разных ситуациях в одной и той же культуре.

Примеры. Убийство человека в современном обществе расценивается как преступление, а в первобытном — как принесение жертвы богам. Нападение на человека и его убийство в современном обществе — преступление. Но защита от преступника, повлекшая смерть нападавшего, расценивается как героизм. Убийство соотечественника в мирное время жестоко карается, но убийство чужестранца, который в военное время считается врагом или захватчиком, вызывает почтение и приносит славу.

9. Отклонение и разнообразие

Борьба с девиациями часто перерождается в борьбу с разнообразием чувств, мыслей, поступков.

Разнообразие как социологическая категория подразумевает такую совокупность социальных действий, которая не расчленяется по критериям нормы и отклонения на две про-

тивоположные группы, а рассматривается на одном континууме.

Иными словами, разнообразие предполагает, что главным при оценке человеческих поступков служит культурный релятивизм, а не абсолютные этические нормы либо идеологические требования.

Как показывает история, борьба с разнообразием нерезультативна: через какое-то время отклонения возрождаются и в еще более яркой форме.

В конце 80-х годов советская молодежь подражала западным моделям поведения настолько откровенно, что бороться с этим государство было не в силах. Снятие социальных и идеологических запретов обогатило общественную жизнь творчеством и разнообразием.

Во все времена общество пыталось подавлять нежелательные формы человеческого поведения. К ним относили почти в равной степени поведение гениев и злодеев, очень ленивых и сверхтрудолюбивых, нищих и богачей. Причина: резкие отклонения от средней нормы как в положительную, так и в отрицательную стороны грозили стабильности общества, которая во все времена ценилась превыше всего.

В большинстве обществ контроль девиантного поведения *несимметричен*: отклонения в плохую сторону осуждаются, а в хорошую — одобряются. В зависимости от того, позитивным или негативным является отклонение, все формы девиаций можно расположить на некотором *континууме*.

На одном его полюсе разместится группа лиц, проявляющих максимально неодобряемое поведение: революционеры, террористы, непатриоты, политические эмигранты, предатели, атеисты, преступники, вандалы, циники, бродяги, дистрофики.

На другом полюсе расположится группа с максимально одобряемыми отклонениями: национальные герои, выдающиеся артисты, спортсмены, ученые, писатели, художники и политические лидеры, миссионеры, передовики труда, очень здоровые и красивые люди.

Если мы проведем статистический подсчет, то окажется, что в нормально развивающихся обществах и в обычных условиях на каждую из этих групп придется примерно по 10 — 15% общей численности населения. Напротив, 70% насе-

ления составляют «твердые середняки» — люди с несущественными отклонениями.

Хотя большая часть людей немалую часть времени ведет себя в согласии с законами, их нельзя считать абсолютно законопослушными, т. е. социальными конформистами.

При обследовании жителей Нью-Йорка 99% опрошенных признались в том, что они совершили один и более незаконных поступка, например, скрытно воровали в магазине, обманывали налогового инспектора или поставого, не говоря уже о более невинных шалостях — опоздание на работу, переход улицы или курение в неположенных для этого местах. Полную картину девиантного поведения в конкретном обществе составить весьма трудно, поскольку полицейская статистика регистрирует незначительную часть происшествий.

Любопытные факты

СЕМЕЙНАЯ ССОРА

Полицейские Цинцинати теперь поступают так. Получив вызов, приезжают в дом, где супруги таскают друг друга за волосы, не обращая ни малейшего внимания на разбушевавшихся хозяев, первым делом направляются к холодильнику и начинают невозмутимо поглощать все самое вкусное.

Увидев, как блюстители порядка набивают рты деликатесами, скандалисты, как правило, теряют дар речи, — делится своими наблюдениями полицейский психолог Роберт Рамон. — А потом начинают хохотать. Юмор — лучшее средство погасить любую, даже самую горячую ссору (Вокруг света, 1990, №4).

ТЮРЬМА

В СССР лечебно-трудовой профилакторий (ЛТП) относился к ведомству МВД СССР. Соответствующими были режим и условия жизни (в стране в конце 80-х их было более 200). В большинстве своем они напоминали тюрьму с тройным забором, колючей проволокой, сигнализацией. Вокруг территории — сторожевые вышки и прожектора. На свидание с родственниками содержащиеся там выходили коротко остриженными, в рабочей спецовке, с биркой на груди. Хотя лечение было принудительным, даже не оно, а особый режим содержания был на первом месте у администрации.

Придирки, унижительные обыски, за провинности — наказание. (Огонек, 1988, № 28.)

10. Подростковая девиантность

Районы города, где чаще других происходят преступления, называют криминогенными, а категории населения, которые более других склонны совершать девиантные или делинквентные поступки, — группами риска.

К ним относится, в частности, *молодежь*.

Особенно часто девиантное поведение наблюдается у подростков. Оно встречается среди них чаще, чем в других возрастных группах. *Причины*: социальная незрелость и физиологические особенности формирующегося организма. Проявляются они в стремлении испытать острые ощущения, любопытство, в недостаточной способности прогнозировать последствия своих действий, гипертрофированном стремлении быть независимым. Подросток часто не соответствует требованиям, которые предъявляет к нему общество, но не готов к выполнению определенных социальных ролей в той мере, в какой ожидают от него окружающие. В свою очередь он считает, что не получает от общества того, на что вправе рассчитывать. Противоречие между биологической и социальной незрелостью подростков, с одной стороны, и требованиями общества — с другой, служит реальным источником девиации.

По данным ООН, около 30% всех молодых людей принимают участие в каких-либо противоправных действиях, а в 5% совершают серьезные правонарушения.

Источником склонности к девиантности и делинквентности служит расхождение между степенью биологической и социальной зрелости, между требованиями, предъявляемыми подростком к самому себе, и требованиями, предъявляемыми к нему обществом. В силу физиологических особенностей формирующегося организма подросток отличается повышенной активностью, но вследствие недостаточной социальной зрелости он, как правило, еще не готов к самоконтролю. Он не умеет прогнозировать все последствия своих поступков, неправильно понимает свободу и независимость личности.

Социологи установили тенденцию: *человек тем больше усваивает образцы девиантного поведения, чем чаще с ними сталкивается и чем моложе его возраст.*

Нарушения социальных норм молодежью могут быть серьезными и несерьезными, сознательными и неосознаваемыми. Все серьезные нарушения, сознательные они или нет, попадающие под категорию противоправного действия, относятся к делинквентному поведению.

- Алкоголизм — типичный вид девиантного поведения. Алкоголик — не только больной человек, но и девиант, он не способен нормально выполнять социальные роли.

- Наркоман — преступник, так как употребление наркотиков квалифицируется законом как преступное деяние.

- Самоубийство, т. е. свободное и намеренное прекращение своей жизни — девиация. Но убийство другого человека — преступление.

Сделаем выводы: девиантность и делинквентность — две формы отклонения от нормального поведения. Первая форма относительная и малозначительная, вторая абсолютная и значительная. Девиантность нельзя путать с разнообразием. Самой опасной и податливой к девиации группой является молодежь.

Выделим ключевые понятия:

общественное мнение	группа риска
лидеры общественного мнения	
подростковая девиантность	разнообразие
девиантность	культурный релятивизм

Литература

1. Кравченко А. И. Введение в социологию. — М., 1994.
2. Ручка А. А. Социальные ценности и нормы. — Киев, 1976.
3. Шибутани Т. Социальная психология. — М., 1969.
4. Смелзер Н. Социология. — М., 1994.
5. Дюркгейм Э. Норма и отклонения // Рубеж. — №2. 1992.
6. Социальные отклонения. — М., 1989.

Глава 7

КУЛЬТУРА И ЯЗЫК

1. Вводные замечания

Некоторые ученые считают, что общество существует и у животных: групповая жизнь, взаимодействие, конфликты, общение позволяют так думать. Но вот чего у них, вне всяких сомнений, нет, так это культуры. Ее содержание составляют обычаи, нравы, законы, этикет, символы и многое другое, что возникло благодаря мышлению, сознанию и языку, которые совершенно отсутствуют у представителей животного мира.

Культура — *чисто человеческий образ жизни*. Культуры нет у животных, как нет людей, не имеющих культуры. Культуру определяют по-разному. В одном случае о ней говорят как о совокупности форм приобретенного поведения, характерных для некоторой группы или общества и передающихся из поколения в поколение [1, с.330]. В другом ее сводят к совокупности материальных и духовных памятников, символов, обычаев. В Приложении вы познакомитесь с разнообразием мнений ученых.

А начнем мы с того, что подчеркнем различие между двумя важнейшими понятиями — обществом и культурой. Общество — *совокупность людей*, культура — *совокупность идей* (материализованных и нематериализованных), носителем которых выступает язык.

2. Многообразие значений культуры

Культура имеет множество значений.

Во-первых, под культурой подразумевают *определенную сферу общества, получившую институциональное закрепление*.

Не только в нашей стране, но и в других странах суще-

ствуют министерства культуры с разветвленным аппаратом чиновников, средние специальные и высшие учебные заведения, готовящие специалистов по культуре, журналы, общества, клубы, театры, музеи и т.д., занимающиеся производством и распространением духовных ценностей.

Во-вторых, под культурой понимается *совокупность духовных ценностей и норм, присущих большой социальной группе, общности, народу или нации.*

Мы говорим об элитарной культуре, русской культуре, русской зарубежной культуре, культуре молодежи, культуре рабочего класса и др.

В-третьих, культура выражает *высокий уровень качественного развития духовных достижений.*

Мы употребляем выражения «культурный человек» в значении воспитанный, «культура рабочего места» в значении опрятно прибранное, чистое функциональное пространство. «Уровневый» смысл мы вносим в понятие «культура», когда культуру противопоставляем **бескультурию** — отсутствию культуры.

Для многих из нас культурным является человек, который может поговорить о Бетховене, Достоевском и Пикассо. Подобное толкование, пришедшее к нам из XVIII века, по существу уравнивает «культурность» с «воспитанностью» и «цивилизованностью». Для большинства антропологов в XX веке «цивилизация» обозначала особый, высший тип культуры. Для социологов цивилизация не эквивалентна культуре, а выражение «отсутствие культуры» бессмысленно. *Нет общества, народа, группы или человека, лишенных культуры.*

3. Предпосылки культуры

Предметы, окружающие человека, не остаются безымянными. Он наделяет их именами, смыслом и значением в зависимости от того, в каких целях эти предметы использует. *Поскольку один и тот же предмет может служить разным целям, он наделяется несколькими значениями.* Так, обыкновенная вода может служить:

- средством утоления жажды,
- способом получения электроэнергии,
- средством транспортировки грузов,
- религиозным символом,

- санитарно-гигиеническим средством,
- местом развлечения, игр, отдыха,
- границей, отделяющей одну территорию от другой и т.д.

Наделяемые значениями и именами предметы составляют тело культуры. Те предметы, которые по разным причинам не получили значения, т.е. не очеловечены, остались за рамками культуры.

Со временем все, до чего добрался человек, даже отдаленные звезды или редкие виды бабочек, включаются в культурный контекст.

В этом смысле животные существуют в необозначенном, неназванном мире. В их измерении нет символов, смыслов, значений, названий, имен. Поэтому у них нет культуры и нет средства, с помощью которого они могли бы выразить все это — языка. Более того, у животных нет инструмента, с помощью которого создается язык, а именно **мышления**.

Итак, **вывод**: культура — это то, что выделяет человеческое общество из животного мира. Она — искусственно созданная — при помощи языка, мышления и символических значений — среда.

4. Аккультурация религии

Возможно ли такое и что оно означает? По телевидению, особенно в субботнее утро, миллионы россиян наблюдают за тем, как западные проповедники несут свет истины своей религии телезрителям. Именно в западных проповедниках нас поражает умение разговаривать с молодежью на доступном ей языке. Примеры борьбы сил добра и зла не абстрактны, а вполне конкретны, убедительны, современны. Такое ощущение, что седовласые мудрецы всю жизнь только и делали, что жили среди молодежи или долго ее исследовали. Тут самые животрепещущие для нее темы: наркомания, секс, алкоголизм, независимость от взрослых, насилие, романтизм и дружба.

Это не заигрывание с молодежью. Это — *аккультурация религии*, т.е. *проникновение религиозного учения в культурную*

жизнь нации либо большой социальной группы, облачение религиозного содержания в современные культурные формы. В средневековье этого делать, кстати сказать, не приходилось. А все почему? Да потому что сакральное (посмотрите в словаре значение термина) и повседневное были слиты воедино. Господство религии буквально во всех сферах жизни имело и положительную сторону: молодежь прекрасно понимала специальный язык проповедников. Для общения им не нужен был переводчик.

Поясняющий пример

19-летний американский парень Рой любил играть на гитаре и посвящал ей все свободное время. Постепенно он образовал рок-группу, которая колесила по стране с концертами. Деньги потекли рекой. Рой стал миллионером, забросил учебу и начал всерьез задумываться о карьере рок-звезды. У него испортились отношения с родителями, Рой стал не в меру агрессивным и раздражительным. Рой с друзьями вел безрассудный образ жизни.

Но однажды он понял, что катится в пропасть и попросил Христа: "Господи, если Ты меня еще любишь, сделай так, чтобы я возненавидел свою игру". Так и произошло. Рой встал на путь истины и через некоторое время ему удалось поправить дела в колледже. Он регулярно выступал в церковном хоре. Сегодня Рой ведет образ жизни истинного христианина. Люди искренне уважают его, а сам он ничуть не жалеет о произошедших с ним переменах.

5. Черты культуры

Если мы представим культуру в виде сложной системы, а именно такой должна быть человеческая культура, создававшаяся тысячами поколений людей, то обязательно найдутся исходные клеточки, или *первокирпичики*.

Такие базисные единицы культуры называют элементами, или *чертами культуры*. Они образуют *состав культуры* и делятся на *материальные* и *нематериальные*.

Совокупность первых создает особую форму культуры — *материальную культуру*. Она включает физические объекты, созданные человеческими руками (их называют *артефак-*

тами): паровая машина, книга, погребение, храм, орудие труда, жилой дом, галстук, украшение, плотина и многое другое.

Артефакты отличаются тем, что они созданы человеком, несут на себе определенное символическое значение, выполняют определенную функцию и представляют известную ценность для группы или общества.

Совокупность вторых образует *нематериальную*, или *духовную культуру*: правила, образцы, эталоны, модели и нормы поведения, законы, ценности, церемонии, ритуалы, символы, мифы, знания, идеи, обычаи, традиции, язык.

Они — тоже результат деятельности людей (и тоже артефакты), но сотворены не руками, а разумом и чувствами. Нематериальные объекты нельзя трогать, слышать, видеть, осязать, они существуют в нашем сознании и поддерживаются человеческим общением.

Черты одной культуры выражаются через черты другой. Так, церемония, как любой нематериальный объект, нуждается в материальном посреднике. Знания выражаются через книги, обычай приветствия — через рукопожатие или произнесение слов. Ношение галстука — ритуальное символическое действие, часть светского этикета. Оно было бы невозможным, без участия материального посредника — галстука.

Элементом культуры может быть плуг, паровая машина, теория относительности, идея равенства и справедливости, традиция гостеприимства и т.п. Одни элементы существуют в одиночестве, другие, наподобие центра притяжения, организует вокруг себя совокупность новых элементов. Во втором случае говорят о культурном комплексе.

Культурный комплекс — совокупность культурных черт, или элементов, возникших на базе исходного элемента и функционально с ним связанных.

Примером служит спортивная игра, в частности футбол. С ним связаны: стадион, болельщики, рефери, спортивная одежда, мяч, пенальти, форвард, билеты и многое другое. Появление плуга произвело подлинную революцию в земледелии, изменило образ жизни и способ хозяйствования миллионов людей. Не меньшее значение имело изобретение книгопечатания и паровой машины. Не столь яркими, но не менее важными оказались в свое время идея введения зва-

ний и титулов, идея наследования имущества или обряд инициации (посвящение юношей во взрослые). Они вызвали к жизни новые социальные институты, формы власти, системы вознаграждения, законы.

Сделаем **вывод**: культура делится на материальную и нематериальную. Первокирпичиками той и другой выступают черты культуры. Другое название им — артефакты, ибо это искусственно созданные вещи и идеи.

Выделим **ключевые понятия**:

тело культуры	культурный комплекс
состав культуры	материальная культура
артефакты	духовная культура
черты культуры	

6. Базисные элементы культуры

К **базисным элементам духовной культуры** относят:

**обычай,
нравы,
законы,
ценности.**

Первые три являются разновидностями *культурных норм* и поэтому образуют нормативную систему культуры. Она предписывает членам общества, что надо делать, как это надо делать и в каких ситуациях — следует так поступать.

Манеры, этикет и кодекс также входят в нормативную систему культуру, но в качестве не основных, а дополнительных ее элементов. В любом обществе — от самого примитивного до суперсовременного — есть обычаи, нравы и законы, но не в любом обществе существуют манеры, этикет и кодекс.

Поясняющий пример

ДУЭЛЬ

Такой культурный комплекс, как дуэль, можно отнести к этикету, который предписывает участникам определенные, культурно заданные, формы (или манеры) поведения.

Дуэль возникла как продолжение рыцарских поединков. По-французски это слово означает поединок.

В Россию она пришла из Франции. Правила дуэли в России были суровыми. Во Франции расстояние — 25-35 шагов, в России минимальное расстояние — 3 шага. Обычно же стрелялись с 8-10 шагов. С 15 шагов практически никто не стрелялся. Это вызывало смех. Редко обходилось без крови.

До конца XVII века дрались на шпагах и саблях, а потом на пистолетах. Существуют два типа дуэльного поединка:

1. Первый дуэлянт целится в человека, а второму можно стрелять в воздух. Так часто и поступали.

2. С минимального расстояния оба стреляют одновременно, обычно насмерть.

Хотя **ценности** не относятся к видам культурных норм, но входят в нормативную систему культуры наряду с другими ее элементами и выполняют в ней особую функцию. Ценности указывают на то, что должно почитаться, уважаться и сохраняться в культуре, но не предписывают. Только самое ценное в обществе подлежит охране со стороны социальных норм. **Культурные нормы — разновидность социальных норм.**

Обычаи, нравы, законы — именно в таком порядке должны выстраиваться базисные элементы нормативной системы, так как от первого к третьему нарастает степень строгости тех санкций, которые использует общество по отношению к нарушителям.

Обычай — *традиционно установившийся порядок поведения, закрепленный коллективными привычками.*

Если привычка — это повседневная, не праздничная сторона социальной действительности, то обычаи представляют более редкий, «праздничный» ее аспект. Мы говорим о гостеприимстве как обычаи, а не привычке. Обычаи праздновать Рождество и Новый год, уважать старших, не спрашивать женщину о ее возрасте, уступать ей место и подавать руку, как и многое другое, пользуются уважением, почитаются и охраняются как нечто ценное. Обычаи — одобренные обществом массовые образцы действий, которые рекомендуется выполнять. К нарушителям применяются неформальные санкции — неодобрение, изоляция, отрицание. Некото-

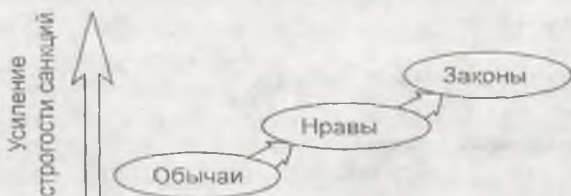


Рис. 17. Все культуры базируются на обычаях, обычаи превращаются в нравы, нравы превращаются в законы [2, р.90].

рые обычаи стоят близко к этикету. Обычаи — это еще и традиционно воспроизводимые элементы культуры.

Нравы — обычаи, приобретающие моральное значение.

В Древнем Риме это понятие обозначало самые уважаемые и освященные обычаи. Они назывались *mores* — нравы. Отсюда пошло слово мораль (от лат. *moralis* — нравственный) — совокупность культурных норм, получивших идейное обоснование в виде идеалов добра и зла, справедливости и т.д. Безнравственно оскорблять старших, бить женщину, обижать слабого, издеваться над инвалидами. Но, с другой стороны, в Спарте вполне нравственно было сбрасывать в пропасть физически слабого ребенка.

Таким образом, что именно считать нравственным, зависит от культуры данного общества. Однако во всех случаях наказание к нарушителям нравственных устоев следовало более суровое, чем к нарушителям обычаев.

Закон — нормативный акт, принятый высшим органом государственной власти в установленном конституцией порядке.

Он является высшей разновидностью социальных и культурных норм, требует безусловного подчинения. Различают два вида законов. Обычное право — совокупность неписаных правил поведения в доиндустриальном обществе, санкционированных органами власти. Из него постепенно возникли юридические законы, закрепленные конституцией. Законом общество защищает самые дорогие и почитаемые ценности: человеческую жизнь, государственную тайну, собственность,

человеческие права и достоинства. Нарушение законов влечет уголовные наказания, самым сильным из них является смертная казнь.

Выделим ключевые понятия:

ценности

нормативная система культуры:

обычай

нравы

законы

7. Традиции

Человеческая культура неотделима от традиций. Оба понятия настолько связаны между собой, что их нередко путают. Культуру сводят к совокупности традиций. *Но столь же часто с традициями отождествляют обычаи.* В специальной литературе традиции связывают с социальным институтом. Попробуем разобраться в проблеме.

Несомненно одно: *в основе обычаев и традиций лежит простая привычка* человека повторять одни и те же действия. Четко закрепляя уже приобретенное знание, привычка играет исключительную роль в становлении традиций. Но привычка лежит в сфере человеческой психологии, а обычаи, традиции, манеры — в сфере человеческого общества. Обычай указывает на одобренный и общепринятый способ его ведения. Манеры — лишь стилизованная форма обычая. Понятия «обычай» и «манеры» ничего не говорят нам о том, передаются они из поколения в поколение или нет. Об этом говорит другое понятие — традиция.

Под традицией (от лат. *traditio* — передача; предание) правильнее понимать *механизм воспроизводства, процесс передачи из поколения в поколение культурных норм и черт: символов, обычаев, манер, этикета, языка, законов, нравов.*

Мы говорим о традиционных символах христианства, традиционных обычаях русского народа и многом другом, что входит в состав культуры. Состав культуры, в том числе обряды, раскрывают скорее горизонтальный, одномоментный срез культуры. Традиция показывает вертикальную ось времени — то, что существовало в прошлом, существует в настоящем и вероятнее всего сохранится в будущем. Все ценное в культуре переходит из прошлого в настоящее и будущее, становится традиционным.

Расширительная трактовка «традиции» и «обычая» произошла от того, что обычаи стали понимать как традиционно воспроизводимые элементы культуры. Можно, конечно, и так подходить к обычаю. Но тогда он станет собирательным понятием, охватывающим все черты культуры, передаваемые по традиции. Традиция уподобляется лифту, следующему из прошлого в настоящее. А что находится в лифте? Прежде всего обычаи, нормы и ценности. Итак, традиция — механизм передачи черт культуры от поколения к поколению.

Желательно разводить обычай и традицию как частное и общее.

Традицию понимают еще как «предание». Предание, как и традиция, всегда изустно. Традиция передается: 1) либо через практическую имитацию (повторение каких-либо действий), 2) либо через фольклор. Адекватность передачи достигается многократными повторами, системами символических текстов (мифология) и действий (ритуал) [3, с.21]. *В доиндустриальном обществе большинство черт культуры передавалось через традицию, поэтому оно называется традиционным.* В современном обществе ее сильно потеснили радио, телевидение, пресса, библиотеки, школы, университеты. Они выступают основными каналами передачи прошлых знаний.

Итак, сделаем **вывод**: традиции — укоренившиеся в характере данного народа способны относиться к чему-либо, думать о чем-то или делать что-то определенным образом. Это механизм и процесс передачи из поколения в поколение базисных элементов нормативной культуры. Они могут быть универсальными и локальными.

Традиция гостеприимства существует у многих народов, а церемония чаепития — только у японцев. В первом случае они считаются культурными универсалиями, во втором — культурным своеобразием.

Традиции буквально пронизывают всю жизнедеятельность общества. Они встречаются чуть ли не на каждом шагу, но о большинстве из них мы просто не задумываемся. Традиции существуют подолгу, может быть, тысячи и сотни лет, и передаются из поколения в поколение.

Если традиции существуют десятки и сотни тысяч лет, они могут превратиться в социальный институт.

На заре человечества парный брак был редким явлением, но постепенно стал традицией и овладел всеми народами. Еще позже он превратился в институт семьи. Институт — перезревшая традиция, массовая привычка что-либо делать определенным образом, уже не помещающаяся в рамки традиции. В социологии традицию понимают именно как механизм воспроизводства социальных институтов и норм, когда необходимость сохранения этих норм оправдывается самим фактом их существования в прошлом [3, с.21]. А что значит оправдать? Это значит узаконить, или легитимизировать. Вот и еще одна функция традиции — что-либо узаконивать, делать оправданным.

8. Ценности

Культура, как и общество, покоится на системе ценностей.

Ценности — социально одобряемые и разделяемые большинством людей представления о том, что такое добро, справедливость, патриотизм, романтическая любовь, дружба и т.п.

Ценности не подвергаются сомнению, они служат эталоном, идеалом для всех людей. Если верность является ценностью, то отступление от нее осуждается как предательство. Если чистота является ценностью, то нечестность и грязь осуждаются как неприличное поведение.

Ценности представляют собой разделяемые вами совместно с другими убеждения относительно целей, к которым следует стремиться.

Без ценностей не может обходиться ни одно общество. А индивиды? Они могут выбирать — разделять эти или другие ценности. Одни привержены ценностям коллективизма, а другие ценностям индивидуализма. Для одних высшей ценностью могут быть деньги, для других — моральная безупречность, для третьих — политическая карьера.

Для описания того, на какие ценности ориентируются люди, социологи придумали термин **ценностные ориентации**. Они описывают *индивидуальное отношение или выбор конкретных ценностей в качестве нормы поведения*.

Итак, сделаем вывод: ценности принадлежат группе или обществу, а ценностные ориентации — индивиду.

9. Формы и разновидности культуры

В зависимости от того, кто создает культуру и каков ее уровень, социологи различают три формы — элитарную, народную и массовую, и две разновидности: субкультуру и контркультуру.

Элитарная культура создается привилегированной частью общества либо по ее заказу профессиональными творцами.

Она включает изящное искусство, так называемую серьезную музыку и высокоинтеллектуальную литературу. Элитарная, или высокая культура, например живопись Пикассо или музыка Шенберга, трудна для понимания неподготовленного человека. Как правило, она на десятилетия опережает уровень восприятия среднеобразованного человека. Круг ее потребителей — высокообразованная часть общества: критики, литературоведы, завсегда и музеев и выставок, театралы, художники, писатели, музыканты. Когда уровень образования населения растет, круг потребителей высокой культуры расширяется. К ее разновидностям можно отнести светское искусство и салонную музыку. Формула элитарной культуры «искусство для искусства».

Народная культура создается анонимными творцами, не имеющими профессиональной подготовки.

Народную культуру называют любительской (но не по уровню, а по происхождению) и коллективной. Она включает мифы, легенды, сказания, эпос, сказки, песни и танцы. По исполнению элементы народной культуры могут быть индивидуальными (изложение легенды), групповыми (исполнение танца или песни), массовыми (карнавальные шествия). **Фольклор** — еще одно название народного творчества.

Фольклор локализован, т.е. связан с традициями данной местности, и демократичен, поскольку в его создании участвуют все желающие.

Массовая культура создается профессиональными авторами и распространяется с помощью электронных носителей.

Она не выражает изысканных вкусов аристократии или духовных поисков народа. Время ее появления — середина XX века, когда средства массовой информации (радио, печать, телевидение, грамзапись и магнитофоны) проникли в большинство стран мира и стали доступны представителям всех социальных слоев. Массовая культура может быть интернациональной и национальной. **Популярная и эстрадная музыка, цирк** — примеры массовой культуры. Они понятны и доступны всем возрастам, всем слоям населения независимо от уровня образования.

Массовая культура, как правило, обладает меньшей художественной ценностью, чем элитарная или народная культуры. Но у нее самая широкая аудитория и она является авторской. *Она удовлетворяет сиюминутные запросы людей*, отражает и реагирует на любое новое событие. Поэтому образцы массовой культуры, в частности **шлягеры**, быстро теряют актуальность, устаревают, выходят из моды. С произведениями элитарной и народной культуры подобного не происходит. **Поп-культура** — сленговое название массовой культуры, а **китч** — ее разновидность.

Совокупность ценностей, верований, традиций и обычаев, которыми руководствуется большинство членов общества, называется доминирующей культурой.

Поскольку общество распадается на множество групп — национальных, демографических, социальных, профессиональных, — постепенно у каждой из них формируется собственная культура, т.е. система ценностей и правил поведения. Малые культурные миры называют субкультурами.

Субкультура — часть общей культуры, система ценностей, традиций, обычаев, присущих большой социальной группе.

Говорят о молодежной субкультуре, субкультуре пожилых людей, субкультуре национальных меньшинств, профессиональной субкультуре, криминальной субкультуре. Субкультура отличается от доминирующей культуры языком, взглядами на жизнь, манерами поведения, прической, одеждой, обычаями. Различия могут быть очень сильными, но субкультура не противостоит доминирующей культуре. Своя культура у наркоманов, глухонемых, бомжей, одиноких, алкоголиков, спортсменов. Дети аристократов или представителей среднего класса сильно отличаются поведением от детей из низшего класса. Они читают разные книги, ходят в разные школы, ориентируются на разные идеалы. У каждого поколения и каждой социальной группы свой культурный мир.

Контркультура обозначает такую субкультуру, которая не просто отличается от доминирующей культуры, но и противостоит ей, находится в конфликте с господствующими ценностями.

Субкультура террористов противостоит человеческой культуре, а молодежное движение хиппи в 60-е годы отрицало господствующие американские ценности: усердный труд, материальный успех и наживу, конформизм, сексуальную сдержанность, политическую лояльность, рационализм.

10. СУПЕРКУЛЬТУРА

Наряду с понятиями субкультуры и контркультуры в социологию постепенно внедряется термин “суперкультура”. Теория суперкультуры выдвинута американским экономистом и социологом К. Болдуингом. **Суперкультура** — это культура аэропортов, магистральных дорог, небоскребов, гибридных сортов злаков и искусственных удобрений, университетов и контроля над рождаемостью.

Суперкультура характеризуется мировым размахом. У нее мировой язык — английский, и мировая идеология — наука. Сохранившиеся еще местные народные культуры вкрапляются в суперкультуру наподобие разрозненных точек, ибо они — дело семьи, клана, группы сверстников, неформаль-

ных организаций. Народная культура оберегает священное, а суперкультура поощряет светское. Ее распространяют формальное образование и формальные организации.

Выделим ключевые понятия:

народная культура	субкультура
элитарная культура	контркультура
массовая культура	суперкультура
доминирующая культура	

11. Что такое язык?

Представить себе жизнь людей в обществе без языка практически невозможно. Мы прибегаем к языку, когда думаем, разговариваем сами с собой вслух или переговариваемся с другим человеком, сочиняем письмо или мемуары.

Это язык в привычном понимании — как совокупность слов, организованных по определенным правилам, составляющим его грамматику. Нам понятно, что такое «русский язык», «разговорный язык» или «литературный язык».

Он возник на заре человеческой истории одновременно с орудиями труда.

Язык — предпосылка культуры, а не ее результат. Разговорный язык универсален, так как используется всеми людьми, а не отдельными группами.

Для разговорного языка подходит еще одного определение, которое неприменимо к специальным языкам, например азбуке Морзе, эсперанто или языку программирования.

Поясняющий пример

Компьютерный язык, или современные маугли

Сегодня появляются дети, которые усваивают язык не от родителей, а от компьютера. Компьютерный язык содержит точные определения слов, но не содержит их живой смысл. В компьютерных словах лишь тот смысл, какой заложил в них программист. Детишки понимают язык только в рамках компьютерной программы. Их называют современными маугли. Правда, роль волков выполняет компьютер.

Язык — это набор передаваемых через культуру моделей поведения, общих для самой большой группы индивидов, т.е. общества [4, с.30].

Справка

Пример языковых сообществ: из 1500 языков 22 принадлежат 75% человечества, а 7 языков — 50% человечества. Множественность языков обратно пропорциональна количеству людей, которые на них говорят. Также обстоит дело с культурой.

Итак, наш обычный язык, оказывается совершенно необычным. Он — праматерия культуры. Разумеется, культура состоит не только из слоев, она включает обычаи, традиции, нормы, символы. Но язык стоит особняком. Он — фундамент, предпосылка всех предпосылок.

При помощи языка мы фиксируем символы, нормы, обычаи. На языке мы **передаем** информацию и научные знания, а что еще важнее — **модели поведения** от ровесника к ровеснику, от старшего к младшему, от родителей к детям. Так происходит социализация, а она, как выяснилось, включает усвоение культурных норм и освоение социальных ролей, т.е. как раз моделей поведения.

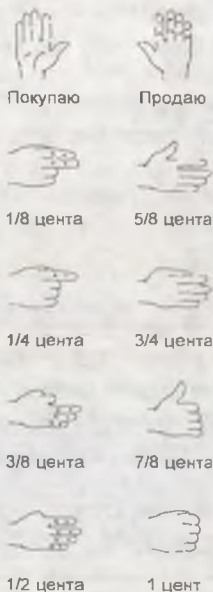


Рис.19. Язык биржи

Сделаем выводы: язык интересует социологию как совокупность моделей поведения и символов. Это социальный конструкт, появившийся на заре человеческой истории.

12. Культурно-речевой статус

Оказывается, у каждой социальной группы, как утверждает социалингвистика, свой язык. Она изучает социальную дифференциацию языка в зависимости от его носителей (рабочих, молодежи, интеллигенции и т.д.), взаимосвязь между структурой языка и социальной структурой, проблемы языкового и социального поведения.

Молодежный сленг характеризует совершенно определенную возрастную группу. То же самое можно сказать о воровском жаргоне, территориальных и социальных диалектах.

У каждого человека есть не только социальный, но и культурно-речевой статус.

Культурно-речевой статус обозначает принадлежность к конкретному типу языковой культуры — высокому литературному языку, просторечию, диалекту.

Две-три фразы, содержащие элементы просторечия, воровского жаргона или высокого литературного стиля, безошибочно свидетельствуют не только о культурно-речевом статусе говорящего, но и о его образ жизни, условиях воспитания, социальным происхождением.

Поясняющий пример

Когда мы слышим «покалякать», «сапогов», «хапнуть» или «сперва», мы должны знать, что:

по форме речи — это просторечие;

по культурному статусу — это выражения, характеризующие невысокий уровень образования (не более 4-6 классов);

по социальному положению говорящий относится к низшему классу.

Необразованный человек не замечает своей неграмотности. Он пользуется доступными ему средствами, подбирает слова стихийно. Напротив, культурный человек сознательно решает, как ему лучше выразиться [5, с.56].

По употребляемым словам и выражениям можно судить о том:

- из какого социального слоя происходит говорящий,
- где именно он жил (город, село, область),
- в каких условиях происходила социализация, т.е. кто и как на него влиял,

- какие книги он читал,
- с кем дружил и т.п.

Чем старше человек, чем шире его жизненный опыт, тем с большим числом языковых систем ему доводилось сталкиваться.

Таким образом, в одном социокультурном пространстве, на территории одной страны существует множество языковых систем. Один человек может быть участником нескольких языковых систем и входить в разные речевые общности, подобно тому как один индивид имеет несколько социальных статусов и входит в разные **большие группы**.

Одна из таких групп — речевая общность (языковой коллектив). Ее составляют *носители и трансляторы данной формы языка*.

Так, например, речевой общностью воровского жаргона выступают не только воры, но и все те, кто пользуется, понимает и употребляет его.

Сделаем выводы: культурно-речевой статус — еще одна и очень важная характеристика социального статуса, несущая гигантскую познавательную информацию о человеке. Носителями такого статуса выступают речевые общности — большие социальные группы людей.

Выделим **ключевые понятия**:

культурно-речевой статус

речевая общность

13. Культурно-речевая среда

Под культурно-речевой средой понимается *речевая общность людей, говорящих на определенном языке, и совокупность используемых этой общностью культурных элементов* (обычаев, традиций, символов, ценностей, норм).

Семья, половозрастная группа, социальный слой или класс являют собой разновидности культурно-речевой среды.

Культурно-речевая среда выступает *средой социализации* и одновременно — *средой консолидации* людей. Таковы ее важнейшие функции.

В семье или на работе среда общения определяет тематику разговора, стиль и содержание речи, ее ритмику, частоту, последовательность. Несомненно, речевое общение регулируется нормами и правилами, принятыми в данной среде. Например, дети не должны вмешиваться в разговор старших членов семьи, начальник имеет право разговаривать с подчиненным в повелительном тоне.

Содержание и организацию культурно-речевого поведения людей регулируют привычки, манеры, этикет и кодекс.

Привычки — твердо усвоенные образцы поведения; возникающие в результате долгого повторения и выполняющиеся автоматически, бессознательно.

Привычка спать лежа, разговаривать преимущественно стоя, есть сидя, осторожно ставить бьющиеся предметы, закрывать за собой дверь суть коллективные, или групповые привычки, усвоенные нами через социализацию. Привычка — жесткая схема (стереотип) поведения в определенных ситуациях.

МАНЕРЫ — стилизованные схемы (стереотипы) привычного поведения.

Закрывать за собой дверь — привычка. Но сделать это можно по-разному: придерживая рукой, хлопнув со всей силой. Окликать по имени — речевая привычка. Но то, как это делается (грубо или вежливо, по фамилии или имени-отчеству и т.д.), относится уже к манерам. Манеры могут быть грубыми и воспитанными, светскими и повседневными. Они базируются на привычках, но выражают внешние формы поведения. Характерная деталь манеры — стилизация поведения, т.е. превращение привычного действия в образную систему действий, подчеркивающих что-либо (намерение, цель). Манеры делают поведение выразительным или выражающим какой-либо смысл, символизирующим нечто.

ЭТИКЕТ — принятая в особых социальных и культурных кругах система правил стилизованного поведения, иначе говоря, комплекс манер.

Особый этикет, в том числе речевой, существовал при королевских дворах, в дипломатических кругах, светских салонах. Этикет содержит особые манеры, нормы, церемонии и ритуалы. В прошлом он характеризовал высшие слои общества и относился к элитарной культуре. Целовать руку даме, непременно говорить ей изысканные комплименты, здороваться, приподнимая шляпу — обязательные манеры светского этикета. Этикет предписывал правила должного поведения для высших кругов общества. Сегодня он трактуется в шире. Этикет перестал служить исключительной формой поведения, он характеризует поведение представителя любого слоя общества. Изменилась его функция: он отличает воспитанного человека от невоспитанного. Но в любом случае этикет, как свод правил, касается внешнего проявления внутреннего отношения к людям.

Кодекс — свод законов, т.е. систематизированный единый законодательный акт, регулирующий однородную область общественных отношений (гражданский и уголовный кодекс).

В Древнем Риме «кодекс» обозначал ствол дерева, а в переносном смысле — книгу (вначале только из дощечек, натертых воском). В переносном смысле кодекс означает совокупность правил, убеждений, регулирующих поведение и речевой словарь индивида.

Среди правил, регулирующих поведение людей, есть особые которые основаны на понятии чести. Они обладают этическим содержанием и означают то, как человек должен вести себя, чтобы не запятнать свою репутацию, достоинство или доброе имя. Все они не биологического, а социального происхождения. *Честь может быть родовой, семейной, сословной и индивидуальной*. Родовая честь выступает моральным символом, дополняющим социальные символы, в частности, дворянское звание, формальные атрибуты власти — герб, титул, должность.

В европейской аристократической культуре понятие чести оказалось центральным элементом. Кодекс чести предписывал вызвать на дуэль обидчика и в равном поединке отомстить ему. Высшей ценой — собственной жизнью — платили за честь. Простые люди тоже высоко ценили честь, о чем

свидетельствует выражения «девичья честь», «честное имя», «честь организации». У некоторых современных народов, особенно в самом низу социальной пирамиды сохранился пережиток родового общества — кровная месть, также связанная с защитой чести и имущества.

Выделим ключевые понятия:

культурно-речевая среда

манеры

этикет

кодекс

14. Культурно-речевая стратификация

Речевая культура, стиль и богатства языка различны у разных социальных групп.

У дипломатов, сельских учителей, юристов, водителей или актеров различается культурно-речевая Среда, ибо различаются их уровень образования, сфера общения, доступ к культурным ценностям (картинным галереям, музеям, театрам, музыке, книгам).

Язык не только дифференцирован (разнообразен у социальных групп), но и стратифицирован по уровням на высшие и низшие формы.

Выделяют следующие основные формы языка:

- Литературный язык
- Народно-разговорный язык
- Просторечие
- Территориальные диалекты
- Социальные диалекты [5, с. 46].

Формы языка иерархически связаны между собой как более совершенные и менее совершенные.

Литературный язык — главная форма существования национального языка, воплотившая в себе все духовные достижения народа, превосходящая другие богатством, обработанностью и строгостью. Им владеет высокообразованная часть общества.

Народно-разговорный язык — стилистически более сниженная, менее нормированная форма языка. У нее самый широкий языковой коллектив, она доступна индивидам с любым уровнем образования.

Просторечие — нелитературный стиль обиходно-разговорной речи. По составу носителей это язык не- или малообра-

зованных слоев города, и в основном форма речи старшего поколения. Просторечие — совокупность особенностей речи лиц, не вполне владеющих нормами литературного языка [6, с. 2].

В XIX веке русское просторечие было языком городских масс. В тот период ученые выделяли, в частности, городской мещанский говор, говор низших слоев, говор необразованных классов. До возникновения капитализма не было просторечия. Оно — дитя урбанизации.

Территориальный диалект (ТД) — бесписьменная форма языка, ограниченная бытовой сферой общения, одним географическим районом и социальным классом, а именно крестьянством. Диалекты — исторически самая ранняя форма языка, сложившаяся еще при родо-племенном строе и сохранившаяся ныне в основном в сельской местности.

На Земле около 3000 языков, из них лишь 300 имеют письменность, следовательно, 2700 языков существуют в виде диалектов.

Социальные диалекты (СД), или социолекты — условные языки (арго) и жаргоны. Носители СД — городские социальные группы. Ученые различают сословные, профессиональные, половозрастные и другие социолекты.

Классификация социолектов включает:

1. **Профессиональные «языки»** — набор разрозненных слов и сочетаний, вклинивающихся в обиходный язык. Их называют лексическими системами, или **профессионализмами**. Практически у каждой профессии — рыбака, сапожника, охотника или гончара — свой «язык».

2. **Корпоративные жаргоны** — параллельный ряд слов и выражений, синонимичных основному языку. Жаргон — лингвистическое проявление субкультуры (подростковой, студенческой, армейской, спортивной). Он родился из стремления дать обычным словам необычные синонимы.

Так, основное слово «голова» приобретает дубликаты: котелок, черепок, тыква, кочан и т.д. Жаргонизмы охватывают широкий спектр явлений: одежду, поведение, учебу, быт, отдых, спорт, любовь. Сюда же относится молодежный сленг.

3. **Условные языки (арго)** — лексические системы, выполняющие конспиративные функции тайного языка, не-

понятного для посвященных. Его вырабатывают группы, сознательно стремящиеся изолироваться от окружающих.

Цели засекречивания — сохранения «тайн» ремесла, защита в условиях бродячей жизни, желание показать языковое превосходство. Арго распространен у ямщиков, каменщиков, бондарей, сезонных рабочих, представителей тайных сообществ, юношей, проходящих обряд инициации (Африка).

4. **Жаргон деклассированных** — экспресивно-эмоциональная лексика, стилистически сниженная, грубая, вульгарная речь, изобилующая словами с резко отрицательным содержанием. Жаргон служит средством общения внутри группы деклассированных элементов, опознания «своих» в качестве своеобразного пароля, выражения негативного отношения к социально одобренным ценностям, официальным институтам власти.

Воровской жаргон — яркий образец жаргона деклассированных элементов общества. Он выражает специфическую мораль, противостоящую общечеловеческой морали. Слова-жаргонизмы: хруст(рубель), башли(деньги), клифт(пиджак), кореш(друг), лабух(музыкант).

Такова в общих чертах **социальная стратификация русского языка** — разновидность социальной стратификации общества.

Она раскрывает иерархическую структуру общества и его культуры. В частности, очень многое сообщает социологу словная дифференциация русских имен.

Поясняющий пример

Так, в сословном обществе сословны даже имена. В XVIII веке у русских крестьянок были в ходу такие имена, как Василиса, Мавра, Федосья и Фекла, а у дворянок: Александра, Екатерина, Елизавета, Мария, Наталья, Ольга, Юлия [7, с. 54].

Мы знаем, какие женские имена распространены сегодня: Наталья, Екатерина, Ольга, Татьяна. Мы также знаем, какое сословие они раньше характеризовали. Сравнивая прошлое и настоящее, мы без труда обнаружим тот культурный вектор, который указывает направление развития российского общества.

В заключение выделим ключевые понятия:

культурно-речевая стратификация

литературный язык

народно-разговорный язык

территориальные диалекты

социальные диалекты

жаргон деклассированных

корпоративные жаргоны

профессиональные "языки"

условные языки

просторечие

Литература

1. *Годфруа Ж.* Что такое психология. Т.2. М., 1992.
2. *Green A.* Sociology. N.Y., 1968.
3. *Левада Ю.* Статьи по социологии. М., 1993.
4. *Белл Р.Т.* Социоллингвистика / Пер. с англ. М., 1980
5. *Бондалетов В.Д.* Социальная лингвистика. М., 1987.
6. *Городское просторечие.* Проблемы изучения. М., 1984.
7. *Никонов В.А.* Имя и общество. М., 1974.
8. *Сепир Э.* Язык / Пер. с англ. М.; Л.: Соцэкиз. 1934, 233с.

Глава 8

СОЦИАЛЬНЫЕ ГРУППЫ

1. Вводные замечания

Общество — совокупность самых разных групп: больших и малых, реальных и номинальных, первичных и вторичных. Группа — фундамент человеческого общества, поскольку само оно — одна из групп, но только самая большая. Численность групп на Земле превышает численность индивидов. Такое возможно потому, что один человек способен состоять сразу в нескольких группах.

Под социальной группой принято понимать любую совокупность людей, выделенных по **социально значимым критериям**. Таковыми являются пол, возраст, национальность, раса, профессия, место жительства, доход, власть, образование и некоторые другие.

Социальная группа — это своеобразный посредник между отдельным человеком и обществом в целом. Но группа — это еще и та среда, в которой возникают и развиваются коллективные процессы. Мы рассмотрим такие формы коллективного поведения, как толпа, публика, паника, слухи, бунт и другие.

2. Значение группы

Социальный мир отличается от природного очень многим. У него своя собственная топография, где помечены точки искривления, сгущения и разряжения. Оказывается, у него также своеобразная метрика. Например, количество звезд на небе превышает число возможных звездных скоплений, а число элементов всегда больше числа множеств, групп и классов, в которые они реально входят. Так в природном мире. Но человеческое общество в этом смысле представляет исключение.

Справка

Оказывается, совокупная численность человеческих групп на Земле превышает численность населения в 1,5 — 2 раза. Так, на планете проживает более 5 млрд. человек, а количество групп, по оценкам специалистов, доходит до 8 — 10 млрд. И все это возможно благодаря тому, что один индивид может состоять в 5 — 6 группах.

Не только общество, но и отдельный человек живет по законам группы. Ученые доказали, что *многие особенности человека* — способность к абстрактному мышлению, речь, язык, самодисциплина и нравственность *являются итогом групповой деятельности.* В группе рождаются нормы, правила, обычаи, традиции, ритуалы, церемонии. Иначе говоря, **закладывается фундамент социальной жизни.** Человек нуждается в группе и зависит от нее, возможно, в большей мере, чем обезьяны, носороги, волки или моллюски. Люди выживают только сообща.

Таким образом, **изолированный индивид — скорее исключение, нежели правило.**

Уже в древности люди жили группами: мобильные сообщества первобытных охотников и собирателей численностью в 20 — 30 человек, ведущих бродячий образ жизни, передвигались по планете в поисках пищи. И сегодня человек не мыслит себя вне группы. Он — член семьи, ученического класса, молодежной тусовки, производственной бригады, спортивной команды.

3. Принадлежность к группе

В самом начале книги — в параграфе о предмете социологии — мы говорили о том, что его первокирпичиками выступают статус и роль. Действительно, оба понятия красной нитью прошли через весь учебник. И вновь мы встречаемся с ними, но в новом качестве. Говоря о статусе, мы подчеркивали, что он обозначает социальное положение индивидов, иными словами, принадлежность к определенной социальной группе.

Простейшее на первый взгляд слово «принадлежность» таит в себе множество значений. Одни считают принадлежностью активное участие во всех сферах деятельности груп-

пы. Другие — лишь то, что формально числятся в группе или организации. Таким образом, принадлежность — это целый континуум переходных форм от активного взаимодействия до мысленного отождествления себя с группой (т. е. идентификация).

Но оказывается есть еще одна разновидность принадлежности, о которой человек иногда и не подозревает. К примеру, социологи провели массовое обследование и установили численное распределение в обществе: а) неженатых молодых мужчин, б) молодых девушек и незамужних женщин, в) одиноких женщин среднего возраста без специальности, г) пожилых людей, переезжающих из села в село к взрослым детям [1, с.185]. Понятно, что в повседневной жизни никто из нас не задумывается да и не знает о том, что, оказывается, он принадлежит к одной из таких групп. Термин «принадлежность» употреблен уже в ином, статистическом, значении. Для конкретного человека такая принадлежность вещь не реальная. Она реальна, значима и нужна только социологу или статистике.

Таким образом, принадлежность может быть реальной, так или иначе осознаваемой и обозначаваемой индивидом, а может быть не реальной, никак не осознаваемой, используемой учеными в качестве критерия классификации людей по категориям.

4. Классификация социальных групп

Все многообразие социальных групп можно классифицировать в зависимости от:

- *размеров группы,*
- *социально значимых критериев,*
- *типа идентификации с группой.*

Номинальные группы. Их выделяют только для статистического учета населения, и потому у них есть второе имя — СОЦИАЛЬНЫЕ КАТЕГОРИИ.

Пример:

- *пассажиры пригородных поездов;*
- *состоящие на учете в психдиспансере;*
- *покупатели стирального порошка «Ариэль»;*
- *монородительские, многодетные или малодетные семьи;*
- *имеющих временную или постоянную прописку;*

- *проживающих в отдельных или коммунальных квартирах.*

Социальные категории — искусственно сконструированные для целей статистического анализа группы населения.

Потому их и называют номинальными, или *условными*. Они необходимы в хозяйственной практике. К примеру, чтобы правильно организовать пригородное движение электричек, надо знать, какова общая или посезонная численность пассажиров.

Реальные группы. Они называются так потому, что критерием их выделения служат реально существующие признаки:

- *пол — мужчины и женщины;*
- *доход — богатые, бедные и зажиточные;*
- *национальность — русские, американцы, эвенки, турки;*
- *возраст — дети, подростки, молодежь, взрослые, старики;*
- *родство и брак — холостые, женатые, родители, вдовы;*
- *профессия (род занятий) — водители, учителя, военнослужащие;*
- *место жительства — горожане, сельские жители, земляки.*

Эти и некоторые другие признаки относятся к числу **социально значимых**. Таких признаков гораздо меньше, чем статистических (о них говорят как о счетном множестве).

Поскольку это реальные признаки, то они не только существуют объективно (биологические пол и возраст или хозяйственно-экономические доход и профессия), но осознаются субъективно. Молодежь ощущает свою групповую принадлежность и солидарность точно так же, как пенсионеры ощущают свою. У представителей одной и той же реальной группы схожие стереотипы поведения, образ жизни, ценностные ориентации.

В самостоятельный подкласс реальных групп иногда выделяют три типа и называют их *главными*:

- **стратификационные** — рабство, касты, сословия, классы;
- **этнические** — расы, нации, народы, народности, племена, кланы;

- **территориальные** — выходцы из одной местности (земляки), горожане, селяне.

Однако с неменьшим основанием в число главных можно включить любую другую реальную группу. Действительно, мы говорим о межнациональных конфликтах, которые захлестнули XX век. Мы говорим о конфликте поколений, подразумевая, что противоречие двух возрастных групп является серьезной социальной проблемой, которую человечество неспособно разрешить на протяжении многих тысячелетий. Мы говорим, наконец, о неравенстве полов в оплате труда, распределении семейных функций, положении в обществе и вспоминаем в связи с этим патриархат и феминизм.

Таким образом, можно **заключить**: реальные группы — это реальные проблемы для общества. Номинальные группы не дают сравнимого по масштабам и характеру спектра социальных проблем.

Действительно, трудно представить себе, чтобы общество сотрясали противоречия, скажем, между пассажирами дальних и ближних поездов. Но вот проблема беженцев или «утечки мозгов», связанная с реальными группами, выделенными по территориальному признаку, беспокоит не только кабинетных ученых, но и практиков: политиков, правительство, органы социальной защиты, министерства.

За реальными группами находятся агрегаты. Так называют *совокупности людей, выделенные на основе поведенческих признаков*.

К ним относят аудиторию (радио, телевидения), публику (кино, театра, стадиона), некоторые разновидности толпы (толпа зевак, прохожие). Они сочетают в себе черты реальных и номинальных групп, поэтому размещаются на границе между ними. Термин «агрегат» обозначает случайное скопление людей. Агрегаты не изучаются статистикой и поэтому не относятся к статистическим группам.

Двигаясь дальше по типологии социальных групп, мы встретим социальную организацию. Это *искусственно сконструированная общность людей*. Искусственной она называется потому, что организация создана кем-то ради выполнения какой-либо легитимной цели, например производства

товаров или оказания платных услуг, при помощи институционализированных механизмов подчинения (иерархия должностей, власть и подчинение, вознаграждение и наказание). Промышленное предприятие, колхоз, ресторан, банк, госпиталь, школа и т. п. — виды социальной организации.

По размерам они бывают очень крупными (сотни тысяч человек), крупными (десятки тысяч), средними (от нескольких тысяч до нескольких сотен), мелкими или небольшими (от ста человек до нескольких человек). По существу, социальные организации — промежуточный между большими социальными группами и малыми группами тип объединения людей. Иными словами, на них заканчивается классификация больших групп и начинается классификация малых.

Здесь пролегает *граница* между вторичными и первичными группами в социологии. К **первичным** относят только **малые группы**, а все другие — к **вторичным**

Малые группы — *небольшие по численности совокупности людей*, объединенных общими целями, интересами, ценностями, нормами и правилами поведения, а также постоянным взаимодействием.

Словарик

Series — слабо связанный между собой конгломерат индивидов, где каждый определяет свою принадлежность к группе отталкиванием от остальных.

Nexus — социальный узел, где каждый знает не только то, что он принадлежит к группе, но и то, что другие члены группы представляют, что он принадлежит к ней. В конечном итоге создается сплоченная группа.

В таком случае все типы групп можно расположить на шкале, полюсами которой выступят **series** и **nexus**.

Источник: Laing K. Series and Nexus in the Family: Problems of Modern Society. F Sociological Perspective. L., 1972.

Прежде чем перейти к более подробному рассмотрению социальных групп, уточним термин «**социальная общность**». Он употребляется в двух значениях и оба вы встретите в литературе. В **широком смысле** он выступает синонимом социальной группы вообще. В **узком смысле** социальными общностями называют только территориальные группы. Социологи определяют ее как совокупность людей, у которых

есть общее и постоянное место жительства, которые взаимодействуют, обмениваются услугами, зависят друг от друга и совместной деятельностью удовлетворяют общие потребности [3, с.245].

Выделим ключевые понятия:

номинальные группы	социальные организации
реальные группы	малые группы
социальные категории	социальные общности
агрегаты	

5. Этнические общности

Эти общности называют также **кровнородственными**. К ним относятся кланы, племена, народности, нации, семьи, роды. Они объединяются на основе генетических связей и составляют эволюционную цепочку, началом которой выступает семья.

Семья — наименьшая кровнородственная группа людей, связанных единством происхождения (бабушка, дедушка, отец, мать, дети).

Несколько семей, вступивших в союз, образуют род. Роды объединялись в кланы.

Клан — группа кровных родственников, носящих имя предпологаемого предка. Клан сохранял общую собственность на землю, кровную месть, круговую поруку. Как пережитки первобытного времени они остались в некоторых районах Шотландии, у индейцев Америки, в Японии и Китае. Несколько кланов, объединившись, составляют племя.

Племя — более высокая форма организации, охватывающая большое число родов и кланов. Они обладают собственным языком или диалектом, территорией, формальной организацией (вождь, племенной совет), общими церемониями. Их численность доходила до десятков тысяч человек.

В ходе дальнейшего культурного и экономического развития племена преобразовывались в народности, а те — на высших стадиях развития — в нации.

Народность — этническая общность, занимающая на лестнице общественного развития место между племенами и нацией. Народности возникают в эпоху рабовладения и пред-

ставляют собой языковую, территориальную, экономическую и культурную общность. Народность по численности превышает племя, кровнородственные связи не охватывают всю народность.

Нация — автономная, не ограниченная территориальными рамками политическая группировка, члены которой привержены общим ценностям и институтам. Представители одной нации уже не имеют общего предка и общего происхождения. У них не обязательно должен быть общий язык, религия, но объединяющая их национальность сформировалась благодаря общей истории и культуре.

Нация возникает в период преодоления феодальной разобщенности и зарождения капитализма. В этот период складываются достигшие высокой степени политической организации, классы, внутренний рынок и единый хозяйственный уклад, собственная литература, искусство. Нации более многочисленны, чем народность, и насчитывают десятки и сотни миллионов. На почве единых территории, языка и экономики формируется единый национальный характер и психический склад. Возникает очень сильное чувство солидарности со своей нацией. Национально-патриотические и национально-освободительные движения, межнациональная рознь, войны и конфликты возникают как признак того, что нация сформировалась и борется за свой суверенитет.

Выделим ключевые понятия:

семья	народность
род	нация
клан	

6. Публика

Главным выразителем социологического подхода к публике на рубеже XX века явился французский социолог **Габриэль де Тард** (1843 — 1904). В книге «Мнение и толпа» (1901) он сравнивал два социальных образования — толпу и публику. В отличие от толпы, психическое единство которой создается физическим контактом, публика представляет собой **духовную общность**: индивиды физически рассредоточены, но духовно связаны друг с другом. В основе лежит сходство мнений.

По мнению Г. Тарда, публика — продукт нового времени. Ее истоки — в светских салонах и клубах XVIII века. Однако подлинный расцвет публики начинается с появлением газет, а позже — радио и телевидения. Технические средства информации, общедоступное среднее и высшее образование превратили публику в самую многочисленную форму объединения людей. Если в толпе личность нивелируется, то в публике она получает возможность самовыражения. Благодаря средствам массовой информации сотни миллионов людей могут активно участвовать в политических и культурных событиях, выражать свое мнение.

Миллионы долларов тратятся промышленными компаниями на рекламу, обследование рынка, телевизионные кампании в поддержку того или иного кандидата. Все они адресованы публике.

7. Толпа

Толпой называют *любое кратковременное скопление людей, которых собрал в одном месте общий интерес.*

У толпы нет групповой структуры в виде системы статусов и ролей, нет единых норм и привычек поведения, нет предшествующего опыта взаимодействия.

Когда интерес, собравший людей вместе, исчезает, толпа рассеивается. После окончания футбольного матча огромное количество болельщиков покидает стадионы, после закрытия супермаркета толпа покупателей оставляет помещение. В толпе люди ведут себя не как близкие и знакомые, а как посторонние.

Французский ученый Густав Лебона (1841 — 1931) видел в толпе разрушительную силу. Группа людей, собравшихся в одном месте, воодушевленная общими чувствами, готова следовать за любым лидером. Особенно если он обладает какими-то сверхъестественными способностями (Гитлер). Отличительные качества толпы — анонимность, психическое заражение, внушение и подражание. Ход мыслей в толпе направляется общим настроением и подчиняется низменным инстинктам.

Чем дольше человек пребывает в толпе, тем слабее проявляется рациональный контроль, тем сильнее восприимчивость ко всякому злу.

Другая особенность — физическое соприкосновение людей и скученность. Чрезмерная плотность вызывает вначале психологический, а затем физический дискомфорт. Типичный пример — **давка**.

Давка возникает в переполненном автобусе, вагоне метро, в очереди. Она характеризуется негативным социальным взаимодействием — руганью, оскорблениями, конфликтами, драками.

Различают четыре основных типа толпы:

- случайную,
- конвенциональную,
- экспрессивную,
- активную.

Случайным называется такое скопление, где каждый преследует сиюминутные цели. К таковым можно отнести очередь в магазине или на автобусной остановке, пассажиров в одном поезде, самолете, автобусе, прогуливающих по набережной, зевак, наблюдающих транспортное происшествие.

Конвенциональная толпа состоит из людей, собравшихся в данном месте и в данное время не случайно, а с заранее поставленной целью.

Участники религиозной службы, зрители театрального спектакля, слушатели симфонического концерта или научной лекции, болельщики футбола соблюдают определенные нормы и правила, которые регулируют их поведение, делают его упорядоченным и предсказуемым. У них много общего с публикой.

Театральные зрители знают, что во время спектакля нельзя разговаривать и комментировать происходящее, вступать в полемику с актерами, распевать песни и т. п. Напротив, футбольным болельщикам разрешается громко кричать, разговаривать, распевать песни, вставать с места, плясать, обниматься и т. п. Таково неформальное соглашение (конвенция) о приличествующем поведении в конкретных ситуациях, ставших обычаем. Когда в 80-е годы чиновники от спорта решили нарушить этот обычай и запретили болельщикам громко выражать свои эмоции, советские стадионы погрузились в траурную тишину. Футбол перестал быть праздничным зрелищем, посещаемость резко упала.

Экспрессивная толпа, в отличие от конвенциональной, собирается не для того, чтобы обогатиться новыми знаниями, впечатлениями, идеями, а для того, чтобы выразить свои чувства и интересы.

Городские танцплощадки, молодежные дискотеки, рок-фестивали, праздничные гулянья и народные фестивали (самые яркие проходят в латиноамериканских странах) дают примеры экспрессивной толпы.

Активная толпа — это любой из предшествующих типов толпы, которая проявляет себя в действии.

Футбольные фанаты, устраивающие погром после матча, представляет собой активную, или агрессивную толпу. Другой пример: штурм Зимнего дворца в 1917 г. Активная толпа собирается для того, чтобы только принять участие в действии, а не для того, чтобы наблюдать события или выражать свои чувства.

Выделим ключевые понятия:

публика	конвенциональная толпа
толпа	экспрессивная толпа
давка	активная толпа
случайная толпа	

8. Формы массового поведения

Массовые действия могут быть слабо организованными (панника, погромы) либо достаточно подготовленными и организованными (демонстрации, революции, войны). Много зависит от того, осознается ситуация или нет, нашлись организаторы и лидеры, способные возглавить остальных, или нет. К формам массового поведения относят массовую истерию, слухи, сплетни, панику, погром, линч, бунт.

Массовая истерия — состояние всеобщей нервозности, повышенной возбудимости и страха, вызванное необоснованными слухами.

Примерами массовой истерии являются средневековая «охота на ведьм», послевоенная «холодная война», процессы над «врагами народа» в эпоху сталинизма, нагнетание средствами массовой информации угрозы «третьей мировой войны» в 60 — 70 годы, массовая нетерпимость к представителям иной национальности.

Слухи — совокупность сведений, которые возникают из анонимных источников и распространяются по неформальным каналам.

Распространение слухов — форма массового поведения. Слухи бывают ложными и истинными, они подтверждаются и не подтверждаются. Они возникают в ситуациях дефицита, недостатка информации или в тех случаях, когда аудитория радио, телевидения и печати не верит официальной информации. Совокупность людей, которые пассивно воспринимают слух либо активно его распространяют, составляет аудиторию воздействия слуха.

Аудитория воздействия слуха не просто сумма пассивных восприимчивиков информации. Многие являются ее участниками: они не только передают новость дальше, но что-то изменяют в ней, добавляют новые подробности либо полностью искажают смысл. Согласно гипотезе американского социального психолога **Т. Шибугани**, слух как коллективное действие построен на четком распределении ролей. Первые выполняют роль «посыльного» и только распространяют слух. Вторые играют роль «интерпретатора», добавляя к новости собственные соображения. Третьи оказываются в ситуации либо «скептиков», сомневающихся в достоверности слуха, либо «сторонников», горячо отстаивающих его. Кое-кто берет на себя роль «принимающего решение», готового действовать в соответствии со слухом. Большинство же остается в роли простых зрителей, или аудитории.

Разновидностью слухов выступают сплетни.

Новости о злоумышленниках, крадущих детей или насилующих женщин в лифтах, новости о предстоящем повышении цен — это слухи. Они основаны на подсознательном страхе. Новости о том, сколько бриллиантов у первой леди государства, или о том, с кем разводятся и на ком женятся рок-звезды — это сплетни. Они основаны на любопытстве.

Паника — такая форма массового поведения, когда люди, столкнувшиеся с опасностью, проявляют нескоординированные реакции. Участники паники действуют независимо, часто мешая и травмируя друг друга.

Паника случается в экстремальных условиях: корабле-крушение, пожар, землетрясение, наводнение или военное нашествие. В подобных ситуациях действуют силы, неподвласт-

ные человеку, поэтому обычные средства преодоления кризиса не достигают успеха. Когда индивид убеждается, что все известные и доступные ему средства, годившиеся в обычных условиях, не срабатывают, он теряет самообладание. Появляется страх, парализующий мышление и волю. Он усиливается, когда человек замечает, что и другие люди охвачены тем же. Возникает цепная реакция панических действий.

Поясняющий пример

В феврале 1992 г. в г. Подольске проводились учения по ГО. Работникам предприятия была дана учебная задача: из Подольска в сторону Москвы движется атомное облако. Ваши действия?

На следующее утро в Москве все говорили о том, что произошла авария на Обнинской ГЭС. Срочно надо закрывать форточки и двери. На телевидение постоянно звонили испуганные люди. Началась паника.

Массовая истерия в некоторых случаях выливается в панику, а в некоторых — в погромы.

Погром — коллективный акт насилия, предпринятый неконтролируемой и эмоционально возбужденной толпой против собственности или личности.

Погром часто принимает вид шовинистического выступления против какой-либо национальности или иной группы населения, сопровождающегося грабежами и убийствами. До революции в России было несколько еврейских погромов. В первые дни Октябрьской революции прокатилась волна «винных» погромов. Погром — спонтанный «кратковременный» всплеск насилия, подогреваемый не идеалами, а страстями. После выступления рок-группы в Санкт-Петербурге и Москве молодежь устраивала погромы в метро и электричках. Во многих странах Европы футбольные фанаты устраивают погромы после очередных матчей. Самым известным примером погрома являются так называемые линчи — самосуды, устраиваемые толпой белых над провинившимися неграми.

Бунт — собирательное понятие, обозначающее ряд стихийных форм коллективного протеста: мятеж, волнение, смута, восстание.

Причиной их возникновения служит массовое недовольство чем-либо (угнетением, плохим обращением, условиями труда и жизни) или кем-либо (чаще всего руководством). Бунт может относиться к социальной организации (бунт на корабле) и к реальной группе (бунт крестьян). Эмоциональное состояние (недовольство) переходит сначала в стихийное действие (негодование), а затем организованное (погромы, поджоги, разрушение тюрем, захват административных зданий).

Бунт означает неподчинение официальным властям. Студенческие бунты, во время которых молодые люди баррикадировали аудитории и не подчинялись администрации, были в России накануне Октябрьской революции, в современной Европе (знаменитая весна 1968 г.) и Америке (против войны во Вьетнаме). Известны бунты на кораблях, в армейских гарнизонах, негритянских гетто.

Выделим ключевые понятия:

массовая истерия	бунт
сплухи	линч
сплетни	паника
погром	

9. Формы организованного протеста

Если сопротивление — это пассивный способ выражения своего несогласия, то протест — активная форма защиты своих интересов от посягательства извне. Среди форм организованного протеста выделяются:

- **открытый пассивный протест** (невыполнение приказов, неподчинение, невыход на работу);
- **скрытый пассивный протест** (подстрекательство к сопротивлению, заговор, расклеивание листовок, работа с прокладцей);
- **открытый активный протест** (митинги, демонстрации, забастовки, стачки);
- **скрытый активный протест и сопротивление** (террористическая борьба, создание политической нелегальной партии, подготовка военного переворота).

Демонстрации являются формой протеста.

Демонстрация — временное и хорошо организованное коллективное выступление в защиту каких-то целей или

в знак протеста против чего-то. Она требует предварительного планирования и подготовки: реклама в газетах, официальное разрешение властей, изготовление транспарантов, распределение ролей, выбор маршрута движения и ораторов.

Демонстрации способны вызвать необратимые изменения в обществе. Массовые демонстрации в России, организованные левыми силами, привели к двум революциям — Февральской и Октябрьской (1917 г.). Перестройка середины 80-х годов вызвала волну демонстраций в разных городах СССР. Хотя в них принимало участие менее 1% населения, демонстрации левых сил (одноразовое участие от 200 до 700 тыс. человек) оказались очень эффективными: распалась советская держава, с исторической сцены ушла КПСС, социалистический строй сменился капиталистическим, распалась международная социалистическая система.

Выделим ключевые понятия:

открытый пассивный протест	сопротивление
скрытый пассивный протест	протест
открытый активный протест	демонстрация
скрытый активный протест	

10. Типология социальных движений

Социальные движения *включают огромное количество людей, мобилизованных для защиты или сопротивления социальным изменениям.*

Они представляют собой самую организованную и массовую форму поведения больших групп. Социальные революции и религиозные реформации — наиболее яркие примеры.

Поясняющий пример

Сестринское движение

Сестринское движение возникло в период Крымской войны 1856 г. Это движение сестер милосердия, помогающих раненым на поле боя. Медицинские сестры и сестры милосердия — разные вещи. Первые работают за плату, вторые — бесплатно и более добросовестно. Сегодня они носят красные крестики на белых косынках. Они тесно связаны с православием, регулярно ходят в церковь и

смотрят на свою работу как на выполнение своего религиозного долга.

Большинство людей участвуют в движениях косвенно. Они вносят свой вклад тем, что симпатизируют и поддерживают программу движения, не участвуя напрямую в каких-либо формальных организациях, возглавляющих социальное движение. Формальные организации, например Фонд мира, претворяют абстрактные цели и идеалы движения в практику конкретных действий — организацию велопробегов, сбора подписей, митингов и манифестаций, финансирования, презентаций, рекламы в прессе.

Социальные движения существуют многие годы и даже десятилетия. Движение за отмену рабства негров (аболиционизм) в США началось в конце XVIII века, а закончилось в конце XX века. За это время менялись участники, промежуточные цели, тактика и методы борьбы. Некоторые движения, к примеру, за гражданские права и феминизм, имеют множество рабочих групп, разбросанных по разным городам и даже странам. Они координируются в международном масштабе. Многие политические партии начинали свою историю как общественные движения.

В соответствии с целями, которые преследуются, **социальные движения подразделяются на четыре типа:**

Реформаторские движения выступают за постепенное и прогрессивное изменение существующей системы.

Примером является движение «Демократическая Россия», сформировавшееся в конце 80-х годов. Тогда оно находилось в оппозиции правящему коммунистическому режиму. В 1990 г. оно добилось избрания на пост президента России своего кандидата Б. Н. Ельцина. В борьбе за власть «Демократическая Россия» использовала выступления в прессе, на радио и телевидении, митинги и демонстрации, давление в парламенте. К реформаторским можно отнести экологическое и феминистское движения, «народные фронты» в Прибалтике. Они выступают за крупномасштабные или частичные изменения в обществе.

Регрессивные движения выступают за возвращение (частичное или полное) к старым порядкам.

Обычно такие движения организуют те политические силы, которые раньше были у власти. До августа 1991 г. коммунисты находились у власти, а после «августовской революции», уйдя в оппозицию, организовали регрессивное движение за возвращение общества к социализму. Регрессивным можно назвать «Национальный фронт трудящихся», так как это движение борется за то, что уже когда-то существовало, пусть даже в извращенном виде, как полагают его сторонники. Но к регрессивным движениям нельзя отнести «Память», так как она отстаивает то, чего не было при социализме.

Утопические движения выступают за построение для группы истинных последователей идеального общества.

Средневековые коммуны, движение зеленых, движение «Лонга май», движение кришнаитов и другие относятся к утопическим. Английский предприниматель, а затем теоретик утопического социализма Роберт Оуэн (1771 — 1858) основал опытные коммунистические колонии в США («Новая Гармония») и Англии, лишенные частной собственности, классов и эксплуатации. Его начинания оказались неудачными, и вскоре утопическое движение прекратило свое существование.

Революционные движения подразумевают коренное изменение существующего строя, его ценностей и институтов.

Необычные цели требуют экстраординарных средств. Хотя не все революционные движения участвуют в акциях насилия, террористическая тактика (захват заложников, ограбление банков, убийство политических лидеров, взрывы в местах массового скопления народа) является визитной карточкой революционеров на Ближнем Востоке, в Ирландии, Западной Европе, Латинской Америке.

Выделим ключевые понятия:

социальные движения	утопические движения
реформаторские движения	революционные движения
регрессивные движения	

11. Малая группа

Когда мы говорим о судьбах цивилизации, мировом обществе или проводим сравнительный анализ обществ, мы характеризуем МЕГАМИР социологии.

Когда мы описываем судьбу одной страны, разбираем ее социальную структуру или взаимодействие больших социальных групп, мы вторгаемся в **макромир** социологии.

Но, оказывается, существует еще один уровень, без познания которого социальная картина общества останется неполной. Это **микромир** социологии — малая группа и межличностные отношения, характеризующие ближайшее социальное окружение человека.

Малой группой называют *небольшое число людей, которые хорошо знают друг друга и постоянно взаимодействуют между собой.*

Пример: спортивная команда, школьный класс, нуклеарная семья, молодежная тусовка, производственная бригада.

Малую группу называют еще первичной, контактной, неформальной. Термин «малая группа» более распространен, чем «первичная группа». Известны следующие **определения малой группы:**

Дж. Хоманс: малая группа представляет некоторое число лиц, взаимодействующих между собой в течение определенного времени и достаточно малочисленных, чтобы иметь возможность контактировать друг с другом без посредников.

Р. Мертон: малой группой называется совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к ней и считаются членами данной группы с точки зрения других.

Р. Бейлз: малая группа — это некоторое число людей, активно взаимодействующих между собой в течение более чем одной встречи лицом к лицу, так что каждый получает определенное представление обо всех остальных, достаточное, чтобы различать каждого персонально, реагировать на него либо во время встречи, либо позже, вспомнив его.

Количество определений малой группы в литературе приближается к ста. При знакомстве с ними обращает внимание их составной характер: как правило, в каждом из них соединяется несколько признаков изучаемого явления.

Чаще всего ученые указывают на следующие **признаки малой группы:**

1. **Ограниченное число членов группы.** Верхний предел со-

ставляет 20 человек, нижний — 2. Если группа превышает «критическую массу», то распадается на подгруппы, клики, фракции. Согласно статистическим расчетам, большинство малых групп включает 7 и менее человек.

2. *Стабильность состава.* Малая группа, в отличие от большой, держится на индивидуальной неповторимости и незаменимости участников.

3. *Внутренняя структура.* Она включает систему неформальных ролей и статусов, механизм социального контроля, санкции, нормы и правила поведения.

4. *Число связей увеличивается в геометрической прогрессии*, если количество членов возрастает в арифметической. В группе из трех человек возможны всего четыре отношения, в группе из четырех человек — 11, а в группе из 7 — 120 связей.

5. *Чем меньше по размерам группа, тем интенсивнее в ней взаимодействие.* Чем крупнее группа, тем чаще отношения теряют личностный характер, формализуются и перестают удовлетворять членов группы. В группе из 5 человек ее члены получают больше личного удовлетворения, чем в группе из 7. Группа из 5 — 7 человек считается оптимальной. Согласно статистическим расчетам, большинство малых групп включает 7 и менее индивидов.

6. *Размеры группы зависят от характера деятельности группы.* Финансовые комитеты крупных банков, отвечающие за конкретные действия, обычно состоят из 6 — 7 человек, а парламентские комитеты, занятые теоретическим обсуждением вопросов, включают 14 — 15 человек.

7. *Принадлежность к группе* побуждается надеждой найти в ней удовлетворение личных запросов. Малая группа, в отличие от большой, удовлетворяет наибольшее число жизненно важных потребностей человека. Если размер удовлетворения, получаемый в группе, падает ниже определенного уровня, индивид покидает ее.

8. *Взаимодействие в группе* лишь тогда устойчивое, когда оно сопровождается взаимным подкреплением участвующих в нем людей. Чем значительнее индивидуальный вклад в успех группы, тем сильнее стимулируются другие поступать так же. Если один перестает вносить необходимый вклад в удовлетворение потребностей других, то изгоняется из группы.

9. *Группа предоставляет каждому максимум доступных преимуществ*, поскольку является собой объединение равно полезных друг другу индивидов. Каждый из них получает от пребывания в данной группе больше пользы, чем в любой другой.

12. Формы малой группы

Малая группа принимает множество форм вплоть до очень сложных, разветвленных и многоярусных образований.

Однако *исходных форм всего две — диада и триада*. Их можно назвать простейшими *молекулами* малой группы, которые, подобно генетическому коду, задают другие свойства и признаки малой группы.

Диада состоит из двух человек. Например, пары влюбленных. Они постоянно встречаются, проводят вместе досуг, обмениваются знаками внимания и символами. У них формируются устойчивые межличностные отношения, основанные прежде всего на чувствах — любви, ненависти, доброжелательности, холодности, ревности, гордости.

Эмоциональная привязанность влюбленных заставляет их бережно относиться друг к другу, т. е. строить обмен по принципу: *делай другому то, что хотел бы, чтобы он тебе сделал*. Даря свою любовь, партнер надеется, что взамен получит не меньшее ответное чувство. И так во всем: от обмена подарками до обмена приветствиями и чувствами.

Таким образом, исходный *закон межличностных отношений в диаде* — эквивалентность обмена и взаимность. В больших социальных группах, скажем, в производственной организации или банке, подобный закон может и не соблюдаться: начальник требует и берет от подчиненного больше, чем дает взамен.

Диада — царство субъективных пристрастий, где социальное начало только еще зарождается. Иное дело триада.

Триада — активное взаимодействие трех человек. Когда в конфликте двое выступают против одного, то последний сталкивается уже с мнением большинства. Он рассуждает так: один может ошибиться в оценке моих поступков, но двое вряд ли. Они выражают скорее объективное мнение обо мне.

Так же и в обществе: когда на ваши недостатки указывает один, его мнение можно оценить как взгляд недоброжелателя или завистника. Один способен ошибаться. Но когда то же самое говорят многие, их мнение граничит с объективной истиной.

Закон человеческих отношений гласит: мнение большинства с максимальной вероятностью воспринимается как достоверное. Мнение одного или меньшинства в одинаковой мере может восприниматься и как истина, и как ложь. Вот почему с мнением большинства так трудно бороться в одиночку.

Если это так, то *между диадой и триадой существует принципиальное различие.*

В диаде мнение одного может считаться и ложным, и истинным в равной мере. *Только в триаде впервые появляется численное большинство.* И хотя оно состоит всего из двух человек, дело не в количественной, а в качественной стороне. В триаде зарождается феномен большинства, а вместе с ним по-настоящему *рождается социальное отношение*, социальное начало.

Диада — крайне непрочное объединение. Сильные взаимные чувства и привязанность моментально переходят в свою противоположность. Любовная пара распадается с уходом одного из партнеров или охлаждением чувств.

Триада более стабильна. В ней меньше интимности и эмоций, но лучше развито разделение труда. Более сложное разделение труда придает больше независимости индивидам. Двое объединяются против одного в решении одних вопросов и меняют состав коалиции в решении других. В триаде попеременно все меняются ролями и в результате никто не доминирует.

Для социальной группы характерна закономерность: число возможных комбинаций и ролей возрастает намного быстрее, чем расширяются размеры группы.

В диаде только одна линия взаимодействия, в триаде — четыре. В группе из 6 человек возможны 15 диад, т. е. связей двух индивидов. Можно рассчитать число возможных диад в школьном классе, студенческой группе, спортивной команде или в семье по формуле:

$$R = \frac{n(n-1)}{2}$$

где R — число диад, n — число членов группы [1, h. 84].
 Попробуйте применить формулу к своей малой группе и результаты могут удивить вас!

13. Структура малой группы

Структура связей и отношений в малой группе изучают методом социограммы. Представим себе студенческую группу, где надо провести опрос. Каждого студента мы попросили указать, с кем именно он хотел бы вместе поработать, с кем провести досуг, сходить в поход, кому назначить свидание и т. д. **Взаимные выборы** наносятся на специальную карту: каждый тип связи обозначается особым цветом либо формой линии.

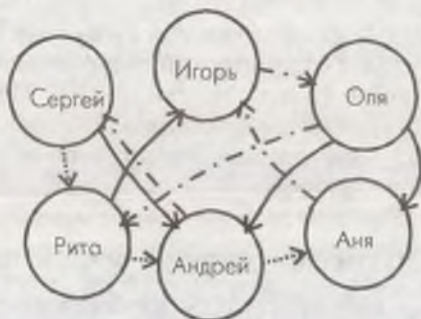


Рис. 19. Социограмма малой группы

Примечание. Стрелки обозначают: сплошная — досуг, пунктирная — свидание, штрих-пунктирная — работа

Пример

На рис. 19 мы видим, что наибольшее число выборов получил Андрей. Он — *лидер группы*. А наименьшее число выборов у Сергея и Оли. Они — *аутсайдеры*.

Лидером именуют *члена группы, пользующегося наибольшими симпатиями и принимающего решения в самых важных ситуациях*.

Следовательно, у него наибольшие авторитет и власть. Лидера не назначают, он выдвигается благодаря своим лич-

ным качествам. Термин «лидер», как свидетельствует Оксфордский словарь, появился примерно в 1300 г. Однако другие специалисты, в частности Ральф Стогдилл, считают, что вряд ли это случилось ранее 1800 г.

Аутсайдер — лицо с наименьшим авторитетом. Он не участвует в принятии решений либо привлекается к участию наименьшее число раз. С мнением аутсайдера мало кто считается.

Если лидер в малой группе, как правило, один, то аутсайдеров может быть несколько.

Когда лидеров больше одного, группа раскалывается на подгруппы. Их называют кликами.

Хотя лидер в группе один, авторитетных лиц может быть несколько. На них опирается лидер, навязывая группе свои решения. Они формируют общественное мнение группы и составляют ее ядро. Если, к примеру, надо устроить вечеринку или сходить в поход, то ядро выступает в роли организаторов.

Итак, **лидер — фокус групповых процессов**. Члены группы как бы делегируют (по умолчанию) ему власть и право принимать решения в интересах всей группы. И делают это добровольно.

Лидерство — отношения доминирования и подчинения в пределах малой группы.

14. Взаимодействие в малой группе

Дж. Хоманс на примере рабочей бригады изучил принципы взаимодействия. Он придумал универсальную модель, применимую ко всем типам малой группы. Она содержит три элемента:

- задания,
- взаимодействие,
- установки.

Получив задание, члены вновь созданной бригады приступают к его выполнению. Выходят ежедневно на работу, постоянно сотрудничая друг с другом. Постепенно формируется процесс **взаимодействия**. В результате между ними возникают определенные чувства, симпатии и антипатии. Повторяясь изо дня в день, они постепенно укрепляются. Создаются **установки** и привычки. *Они — база для формирования*

устойчивых отношений. Каждый знает, что именно можно ожидать от напарника в конкретной ситуации.

Чем чаще и интенсивнее взаимодействие, тем сильнее взаимные чувства. Возникает своеобразный **эффект накопления**, имеющий **вид спирали**: задания стимулируют взаимодействие, которое укрепляет взаимные чувства, а те, в свою очередь, мотивируют людей к дальнейшему сотрудничеству. Постепенно в малой группе возникают собственные нормы и этикет поведения, называемые неформальными (неписанные нормы). В них аккумулирован прошлый опыт группы. Такие нормы ценятся очень высоко и нередко соблюдаются с большим прилежанием, нежели формальные (должностные обязанности).

Чем более сплочена группа, тем лучше выполняются неформальные нормы, и тем притягательнее группа для индивидов. По отношению к нарушителям применяются неформальные негативные санкции.

Открытие группового феномена произвело в мировой социологии подлинную революцию. Наука обогатилась множеством новых понятий, теорий, моделей и экспериментов. В них описывались такие явления, как межличностная коммуникация, лидерство, исполнение роли, групповая солидарность и сплоченность, первичные отношения, социальная дистанция, символическое значение, конфликт ролей, идентификация, персонификация и многие другие.

Малая группа послужила соединительным мостиком между индивидом, большими группами и обществом, которого науке до сих пор не хватало и без которого она не могла быть единым целым. Проблемы малых групп изучает **социальная психология** — пограничная дисциплина между психологией и социологией.

Структура группы определяет характер ее динамики и, в свою очередь, определяется ею. Исследование динамических процессов, протекающих в данный отрезок времени и знаменующих собой движение группы от одной стадии развития к другой, получило название **групповой динамики**. Как самостоятельное, по преимуществу прикладное, направление она сложилась в середине 40-х годов под влиянием работ К. Левина, Дж. Хоманса, Р. Бейлза и других. В поле зрения ученых находятся сегодня вопросы изменения групповой структуры, проблемы лидерства, принятия групповых

решений, достижения консенсуса и продления конфликтов, модификация поведения, групповых норм, ценностей и целей.

Сделаем выводы о малой группе: она находится в конце типологии социальных групп, так как у нее самые маленькие размеры. Исходные молекулы малой группы — диада и триада. На них распадаются более крупные формирования. Структуру малых групп описывают при помощи социограммы, а динамику — в рамках специального направления, именуемого групповой динамикой.

Выделим ключевые понятия:

диада	аутсайдер
триада	лидерство
групповая динамика	клика
социограмма	малая группа
лидер	

Литература

1. Hess B., Markson E., Stein P. Sociology. — N.Y., 1991.
2. Краткий социологический словарь. — М., 1989.
3. Смелзер Н. Социология. — М., 1994.
4. Волошин М. Лики творчества. — Л., 1989.
5. Фролов С. С. Социология. — М., 1994.
6. Хрестоматия по социальной психологии. — М., 1994.
7. Шибутани Т. Социальная психология. — М., 1969.
8. Корнеев М. Я. Проблемы социальной типологии личности. — Л., 1971.
9. Головаха Е. И. Структура групповой деятельности. — Киев, 1979.
10. Ядов В. А. Социологическое исследование: методология, программа, методы. — М., 1987.

Глава 9

СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ

1. Вводные замечания

Социальная стратификация — центральная тема социологии. Она объясняет социальное расслоение на бедных, зажиточных и богатых.

Рассматривая предмет социологии, мы обнаружили тесную связь трех фундаментальных понятий социологии — социальной структуры, социального состава и социальной стратификации. Структуру мы выразили через совокупность статусов и уподобили ее пустым ячейкам пчелиных сот. Она располагается как бы в горизонтальной плоскости, а создается общественным разделением труда. В примитивном обществе мало статусов и низок уровень разделения труда, в современном — множество статусов и высок уровень организации разделения труда.

Но как бы много ни было статусов, в социальной структуре они равны и связаны друг с другом функционально. Но вот мы заполнили пустые ячейки людьми, каждый статус превратился в большую социальную группу. Совокупность статусов дала нам новое понятие — социальный состав населения. И здесь группы равны друг другу, они также расположены горизонтально. Действительно, с точки зрения социального состава, все русские, женщины, инженеры, беспартийные и домохозяйки равны.

Однако мы знаем, что в реальной жизни неравенство людей играет огромную роль. **Неравенство** — это критерий, при помощи которого мы можем разместить одни группы выше или ниже других. Социальный состав превращается в социальную стратификацию — *совокупность расположенных в вертикальном порядке социальных слоев*, в частности, бедных, зажиточных, богатых. Если прибегнуть к физической анало-

гии, то социальный состав — это беспорядочная совокупность железных опилок. Но вот положили магнит, и все они выстроились в четком порядке. Стратификация — это определенным образом «ориентированный» состав населения.

Что же «ориентирует» большие социальные группы? Оказывается, неодинаковая оценка обществом значения и роли каждого статуса или группы. Сантехник или дворник ценятся ниже адвоката и министра. Следовательно, высокие статусы и занимающие их люди лучше вознаграждаются, имеют больший объем власти, выше престиж их занятия, более высоким должен быть и уровень образования. Вот мы и получили **четыре главных измерения стратификации — доход, власть, образование, престиж**. И все, других нет. Почему? А потому что они исчерпывают круг социальных благ, к которым стремятся люди. Точнее сказать, не самих благ (их как раз может быть много), а **каналов доступа** к ним. Дом за границей, роскошный автомобиль, яхта, отдых на Канарских островах и т. п. — социальные блага, которые всегда в дефиците (т. е. высокочтимы и недоступны большинству) и приобретаются благодаря доступу к деньгам и власти, которые, в свою очередь, достигаются благодаря высокому образованию и личным качествам.

Таким образом, *социальная структура возникает по поводу общественного разделения труда, а социальная стратификация — по поводу общественного распределения результатов труда, т. е. социальных благ.*

А оно всегда неравное. Так возникает расположение социальных слоев по критерию неравного доступа к власти, богатству, образованию и престижу.

2. Измерение стратификации

Представим себе социальное пространство, в котором *расстояния по вертикали и горизонтали не равны*. Так или примерно так мыслил социальную стратификацию П. Сорокин — человек, первым в мире давший полное теоретическое объяснение явления, причем подтвердивший свою теорию с помощью огромного, простирающегося на всю человеческую историю, эмпирического материала [1].

Точками в пространстве являются социальные статусы. Расстояние между токарем и фрезеровщиком одно, оно горизонтальное, а расстояние между рабочим и мастером другое, оно вертикальное. Мастер — начальник, рабочий — подчиненный. У них разные социальные ранги. Хотя дело можно представить и так, что мастер и рабочий расположатся на равном расстоянии друг от друга. Так произойдет, если мы будем рассматривать того и другого не как начальника и подчиненного, а всего лишь как работников, выполняющих разные трудовые функции. Но тогда мы перейдем из вертикальной в горизонтальную плоскость.

Любопытный факт

У аланов деформация черепа служила верным показателем социальной дифференциации общества: у вождей племен, старейшин родов и жречества он был вытянутым.

Неравенство расстояний между статусами — основное свойство стратификации. У нее **четыре измерительных линейки, или оси координат**. Все они расположены вертикально и рядом друг с другом:

- доход,
- власть,
- образование,
- престиж.

Доход измеряется в рублях или долларах, которые получает отдельный индивид (**индивидуальный доход**) или семья (**семейный доход**) в течение определенного периода времени, скажем, одного месяца или года.

На оси координат мы откладываем равные промежутки, например, до 5000 долл., от 5001 до 10000 долл., от 10001 до 15000 долл. и т. д. до 75000 долл. и выше.

Образование измеряется числом лет обучения в государственной или частной школе или вузе.

Скажем, начальная школа означает 4 года, неполная средняя — 9 лет, полная средняя — 11, колледж — 4 года, университет — 5 лет, аспирантура — 3 года, докторантура — 3 года. Таким образом, профессор имеет за спиной более 20 лет формального образования, а сантехник может не иметь и восьми.

Власть измеряется людьми, количеством, на которых распространяется принимаемое вами решение (власть — возможность навязывать свою волю или решения другим людям независимо от их желания).

Решения президента России распространяются на 150 млн. человек (выполняются ли они — другой вопрос, хотя и он касается вопроса власти), а решения бригадира — на 7 — 10 человек.

Три шкалы стратификации — доход, образование и власть — имеют вполне объективные единицы измерения: доллары, годы, люди. Престиж стоит вне этого ряда, так как он — субъективный показатель.

Престиж — уважение статуса, сложившееся в общественном мнении.

С 1947 г. Национальный центр изучения общественного мнения США периодически проводит опрос рядовых американцев, отобранных в общенациональную выборку, с целью определить общественный престиж различных профессий. Респондентов просят оценить каждую из 90 профессий (видов занятий) по 5-пунктовой шкале: превосходное (лучше всех), хорошее, среднее, чуть хуже среднего, самое плохое занятие. В список попали практически все занятия от верховного судьи, министра и врача до сантехника и дворника. Рассчитав среднее по каждому занятию, социологи в баллах получили общественную оценку престижности каждого вида труда. Выстроив их в иерархическом порядке от самой уважаемой до самой непрестижной, они получили рейтинг, или шкалу профессионального престижа. К сожалению, в нашей стране периодических репрезентативных опросов населения о профессиональном престиже никогда не проводилось. Поэтому придется пользоваться американскими данными (см. табл.).

Сравнение данных за разные годы (1949, 1964, 1972, 1982) показывает устойчивость шкалы престижа. Наибольшим, средним и наименьшим престижем в эти годы пользовались одни и те же виды занятий. Юрист, врач, преподаватель, ученый, банкир, летчик, инженер получали неизменно высокие оценки. Их положение на шкале менялось незначительно: врач в 1964 г. стоял на втором месте, а в 1982 — на первом, министр соответственно занимал 10 и 11 места.

Таблица

**Шкала профессионального престижа
(сокращенный вариант)**

вид занятий	баллы	вид занятий	баллы
физик	82	машинистка	41
профессор колледжа	78	водопроводчик	41
судья	76	фермер	41
адвокат	76	ювелир	37
врач	74	часовщик	37
дантист	74	стюардесса	36
банкир	72	механик	35
летчик	70	булочник	34
министр	69	сапожник	33
гражданский инженер	68	бульдозерист	33
социолог	66	водитель грузовика	32
политолог	66	кассир	31
математик	65	продавец	29
школьный учитель	63	мясник	28
бухгалтер	57	домработница	25
библиотекарь	55	железнодорожник	24
специалист по компьютерам	51	газовик	22
брокер	51	таксист	22
репортер	51	официант	20
менеджер в офисе	50	наемный работник на ферме	18
офицер полиции	48	горничная	18
музыкант	46	сантехник	17
секретарша	46	дворник	17
пожарный	44	чистильщик обуви	9
почтовый служащий	43		

Примечание: шкала имеет от 100 (высшая оценка) до 1 (низшая оценка) балла. Второй столбец «баллы» показывает среднюю оценку, полученную данным видом занятий по выборке.

Источник: Hess B., Markson E., Stein P. Sociology. N.Y.: 1991. P.179.

Если верхнюю часть шкалы занимают представители творческого, интеллектуального труда, то нижнюю — представители преимущественно физического малоквалифицированного: водитель, сварщик, плотник, сантехник, дворник. У них наименьшее статусное уважение. Люди, занимающие одинаковые позиции по четырем измерениям стратификации, составляют одну страту.

Для каждого статуса или индивида можно найти место на любой шкале.

Классический пример — сравнение офицера полиции и профессора колледжа. На шкалах образования и престижа профессор стоит выше полицейского, а на шкалах дохода и власти полицейский стоит выше профессора. Действительно, власти у профессора меньше, доход несколько ниже, чем у полицейского, но престижа и лет обучения у профессора больше. Отметив того и другого точками на каждой шкале и соединив их линиями, получим стратификационный профиль.

Каждую шкалу можно рассматривать отдельно и обозначать самостоятельным понятием.

В социологии **выделяют** три базисных вида стратифика-

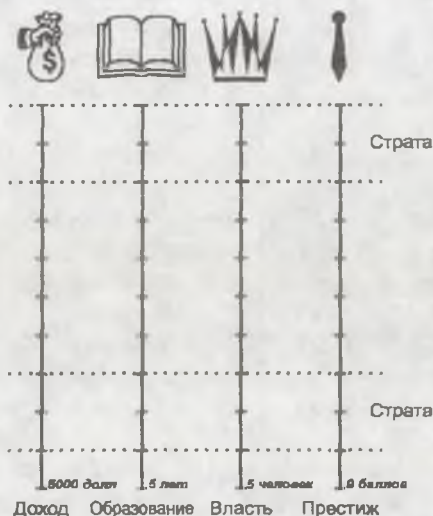


Рис. 20. Четыре измерения социальной стратификации. Люди, занимающие одинаковые позиции по всем измерениям, составляют одну страту (на рис. дан пример одной из страт)

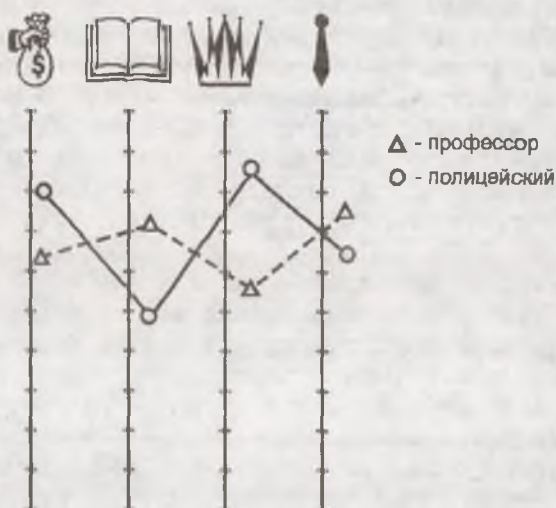


Рис. 21. Стратификационный профиль профессора колледжа и офицера полиции

ции:

- экономическую (доход),
- политическую (власть),
- профессиональную (престиж)

и множество небазисных, например, культурно-речевую и возрастную.

3. Принадлежность к страте

Принадлежность измеряется субъективными и объективными показателями:

- субъективный показатель — ощущение причастности к данной группе, идентификации с ней;
- объективные показатели — доход, власть, образование, престиж.

Так, крупное состояние, высокое образование, большая власть и высокий профессиональный престиж — необ-

ходимые условия для того, чтобы вас могли отнести к высшей страте общества.

Страта — социальный слой людей, имеющих сходные объективные показатели по четырем шкалам стратификации.

Понятие **стратификации** (*stratum* — слой, *facio* — делаю) пришло в социологию из геологии, где оно обозначает расположение пластов различных пород по вертикали. Если сделать срез земной коры на известное расстояние, то обнаружится, что под слоем чернозема располагается слой глины, затем песка и т. д. Каждый пласт состоит из однородных элементов. Также и страта — она включает людей, имеющих одинаковые доходы, образование, власть и престиж. Не существует страты, включающей высокообразованных людей, наделенных властью, и безвластных бедняков, занятых непрестижной работой. Богатые входят в одну страту с богатыми, а средние — со средними.

В цивилизованной стране крупный мафиозо не может принадлежать к высшей страте. Хотя у него очень высокие доходы, возможно, высокое образование и сильная власть, но его занятие не пользуется высоким престижем у граждан. Оно осуждается. Субъективно он может считать себя членом высшего класса и даже подходить по объективным показателям. Однако ему не хватает главного — признания «значимых других».

Под «значимыми другими» выступают две большие социальные группы: члены высшего класса и все население. Высшая страта никогда не признает его «своим» потому, что он компрометирует всю группу в целом. Население никогда не признает мафиозную деятельность социально одобряемым занятием, так как она противоречит нравам, традициям и идеалам данного общества.

Сделаем вывод: принадлежность к страте имеет две составляющие — субъективную (психологическая идентификация с определенным слоем) и объективную (социальное вхождение в определенный слой).

Социальное вхождение претерпело известную историческую эволюцию. В первобытном обществе неравенство было незначительным, поэтому стратификация там почти отсутствовала. С зарождением рабовладения оно неожиданно уси-

лилось. **Рабство** — форма максимально жесткого закрепления людей в непривилегированных стратах. **Касты** — пожизненное закрепление индивида за своей (но необязательно непривилегированной) стратой. В средневековой Европе пожизненная принадлежность ослабляется. **Сословия** подразумевают юридическое прикрепление к страте. Разбогатевшие торговцы покупали дворянские звания и тем самым переходили в более высокое сословие. На смену сословиям пришли **классы** — открытые для всех страт, не предполагающие какого-либо легитимного (законного) способа закрепления за одной стратой.

Итак, мы подошли к новой теме — историческим типам социальной стратификации.

4. Исторические типы стратификации

В социологии известны четыре главных типа стратификации — *рабство, касты, сословия и классы*. Первые три характеризуют **закрытые общества**, а последний тип — **открытые**.

Закрытым является такое общество, где *социальные перемещения* из низших страт в высшие либо полностью *запрещены*, либо существенно *ограничены*. **Открытым** называется общество, где *перемещения* из одной страты в другую никак официально *не ограничены*.

РАБСТВО — *экономическая, социальная и юридическая форма закрепощения людей, граничащая с полным бесправием и крайней степенью неравенства*.

Рабство исторически эволюционировало. Различают две его формы.

При **патриархальном рабстве** (примитивная форма) раб обладал всеми правами младшего члена семьи: жил в одном доме с хозяевами, участвовал в общественной жизни, вступал в брак со свободными, наследовал имущество хозяина. Его запрещалось убивать.

При **классическом рабстве** (зрелая форма) раба окончательно закалили: он жил в отдельном помещении, ни в чем не участвовал, ничего не наследовал, в брак не вступал и семьи не имел. Его разрешалось убивать. Он не владел собственностью, но сам считался собственностью хозяина («говорящим орудием»).

Античное рабство в Древней Греции и плантационное рабство в США до 1865 г. ближе ко второй форме, а холопство на Руси X — XII веков — к первой. Различаются источники рабства: античное пополнялось преимущественно за счет завоеваний, а холопство было долговым, или кабальным, рабством. Третий источник — преступники. В средневековом Китае и в советском ГУЛАГе (внеюридическое рабство) на положении рабов оказывались преступники.

На зрелой стадии *рабство превращается в рабовладение*. Когда говорят о рабстве как историческом типе стратификации, подразумевают его высшую стадию. **Рабовладение** — единственная в истории форма социальных отношений, когда *один человек выступает собственностью другого, и когда низший слой лишен всяких прав и свобод*. Такого нет в кастах и сословиях, не говоря уже о классах.

Кастовый строй не такой древний, как рабовладельческий строй, и менее распространенный. Если через рабство прошли практически все страны, разумеется в разной степени, то касты обнаружены только в Индии и отчасти в Африке. *Индия — классический пример кастового общества*. Оно возникло на развалинах рабовладельческого в первые века новой эры.

Кастой называют *социальную группу (страту), членством в которой человек обязан исключительно своим рождением*.

Он не может перейти из своей касты в другую при жизни. Для этого ему надо родиться еще раз. Кастовое положение закреплено индусской религией (понятно теперь, почему касты мало распространены). Согласно ее канонам, люди проживают больше, чем одну жизнь. Каждый человек попадает в соответствующую касту в зависимости от того, каким было его поведение в предшествующей жизни. Если плохим, то после очередного рождения он должен попасть в низшую касту, и наоборот.

В Индии **4 основных касты**: брахманы (священники), кшатрии (воины), вайшей (купцы), шудры (рабочие и крестьяне) и около **5 тысяч неосновных** каст и подкаст. Особо стоят **неприкасаемые** — они не входят ни в какую касту и занимают самую низшую позицию. В ходе индустриализации касты заменяются классами. Индийский город все больше стано-

вится классовым, а деревня, в которой проживают $\frac{7}{10}$ населения, остается кастовой.

Поясняющий пример

Стратификация у арабов

Социальная стратификация у арабов Йемена проявляется даже в ношении оружия. Люди побогаче носили кинжал на поясе слева, победнее — посередине, рабам разрешалось только справа.

Йеменское общество сильно стратифицировано. Высшую касту — аристократию — составляли потомки пророка Мухаммеда. До середины 50-х годов XX века здесь сохранялось рабство, но оно носило патриархальный характер. Материально рабы жили даже лучше, чем беднейшие слои свободного населения. Вне каст стояли в Йемене евреи. Они проживали замкнутой общиной. У арабов сохранилось многоженство.

Сословия предшествуют классам и характеризуют феодальные общества, которые существовали в Европе с IV по XIV век.

Сословие — *социальная группа, обладающая закрепленными обычаями или юридическим законом и передаваемыми по наследству правами и обязанностями.*

Для сословной системы, включающей несколько страт, характерна иерархия, выраженная в неравенстве положения и привилегий. Классическим образцом сословной организации являлась Европа, где на рубеже XIV — XV веков общество делилось на *высшие сословия* (дворянство и духовенство) и непривилегированное *третье сословие* (ремесленники, купцы, крестьяне). В X — XIII веках главных сословий было три: духовенство, дворянство и крестьянство. В России со второй половины XVIII века утвердилось сословное деление на дворянство, духовенство, купечество, крестьянство и мещанство (средние городские слои). Сословия основывались на земельной собственности.

Права и обязанности каждого сословия определялись юридическим законом и освящались религиозной доктриной. Членство в сословии определялось наследством. Социальные барьеры между сословиями были достаточно жесткими, по-

этому социальная мобильность существовала не столько между, сколько внутри сословий. Каждое сословие включало множество слоев, рангов, уровней, профессий, чинов. Так, государственной службой могли заниматься лишь дворяне. Аристократия считалась воинским сословием (рыцарство).

Чем выше в общественной иерархии стояло сословие, тем выше был его статус. В противоположность кастам, межсословные браки вполне допускались. Иногда допускалась индивидуальная мобильность. Простой человек мог стать рыцарем, купив у правителя специальное разрешение. В качестве пережитка подобная практика сохранилась в современной Англии.

Выделим ключевые понятия из пройденного материала:

открытое общество	измерение стратификации:
закрытое общество	доход
социальное вхождение	власть
принадлежность	неравенство
страта	образование
стратификация	престиж
виды стратификации:	исторические типы стратификации:
экономическая	рабство
политическая	касты
профессиональная	сословия

5. Классы

Класс понимают в двух смыслах — широком и узком.

В широком значении под классом понимают *большую социальную группу людей, владеющих либо не владеющих средствами производства, занимающую определенное место в системе общественного разделения труда и характеризующуюся специфическим способом получения дохода.*

Поскольку частная собственность возникает в период зарождения государства, считается, что уже на Древнем Востоке и в античной Греции существовали два противоположных класса — рабов и рабовладельцев. Феодализм и капитализм не являются исключением — и здесь существовали антагонистические классы: эксплуататоров и эксплуатируемых. Такова точка зрения К. Маркса, которой придерживаются и сегодня не только отечественные, но и многие зарубежные социологи.

В узком значении класс — *любая социальная страта в современном обществе, отличающаяся от других доходом, образованием, властью и престижем*. Вторая точка зрения преобладает в зарубежной социологии, а ныне приобретает права гражданства также в отечественной. В современном обществе, опираясь на описанные критерии, выделяют не два противоположных, а несколько переходящих друг в друга страты, называемых классами. Одни социологи находят шесть классов, другие насчитывают пять и т. д. Согласно узкой трактовке, классов ни было не при рабовладении, ни при феодализме. Они появились только при капитализме и знаменуют собой переход от закрытого к открытому обществу.

Хотя собственность на средства производства играет в современном обществе важную роль, ее значение постепенно снижается. Эпоха индивидуального и семейного капитализма уходит в прошлое. В XX веке доминирует коллективный капитал. Акциями одного предприятия могут владеть сотни и тысячи людей. В США насчитывают более 50 млн. акционеров. И хотя собственность расплывлена между огромным числом владельцев, только те, кто держит контрольный пакет акций, способны принимать ключевые решения. Часто ими оказываются высшие менеджеры — президенты и директора компаний, председатели советов правления. Страта менеджеров постепенно выходит на первый план, оттесняя традиционный класс собственников. Понятие «менеджерская революция», появившееся благодаря Дж. Бернхайму в середине XX века, отражает новую реальность — «расщепление атома», собственности, исчезновение классов в старом понимании, выход на историческую арену не-собственников (ведь менеджеры — лица наемного труда) в качестве ведущего класса или страты современного общества.

Однако было время, когда понятие «класс» не считалось анахронизмом. Напротив, оно только появилось и отражало собой наступление новой исторической эпохи. Случилось это в конце XVIII века, когда во весь голос заявила о себе новая историческая сила — буржуазия, решительно оттеснявшая на второй план дворянское сословие. Выход на историческую сцену буржуазии произвел раньше такое же революционное влияние на общество, какое сегодня оказывает выход класса менеджеров. Таким образом, мы переходим к теме возникновения классов.

6. Возникновение классов

Промышленная революция XVIII — XIX веков разрушила феодальную систему и вызвала к жизни социальные силы, которые привели к формированию классового строя. В то время как численность духовенства, дворянства и крестьянства, либо не увеличивалась, либо сокращалась, численность третьего сословия резко возрастала. Развитие торговли и промышленности вызвало к жизни новые профессии: предприниматели, коммерсанты, банкиры, купцы. Появилась многочисленная мелкая буржуазия. Разорение крестьян и переезд их в город вело к сокращению их численности и возникновению новой страты, которой не знало феодальное общество, — наемных индустриальных рабочих.

Постепенно формировался *новый тип экономики* — капиталистической, которой соответствует *новый тип социальной стратификации* — классовая система. Рост городов, промышленности и сферы услуг, падение власти и престижа аристократии и укрепление статуса и богатства буржуазии кардинально изменили облик европейского общества. Новые профессиональные группы, вышедшие на историческую арену (рабочие, банкиры, предприниматели и т. д.) укрепляли свои позиции, требовали привилегий и признания своего статуса. Вскоре по своему значению они сравнялись с прежними сословиями, но стать новыми сословиями они не могли. Термин «сословие» отражал исторически уходящую реальность. Новую реальность лучше всего отражал термин «класс». Он выражал экономическое положение людей, способных передвигаться вверх и вниз.

Переход от закрытого общества к открытому демонстрировал возросшие возможности человека самостоятельно сделать свою судьбу. Сословные ограничения рушились, каждый мог подняться до высот общественного признания, перейти из одного класса в другой, приложив усилия, талант и трудолюбие. И хотя удается это единицам, даже в современной Америке, здесь устойчиво держится выражение «человек, сделавший себя сам».

Таким образом, роль детонатора сыграли деньги и товарно-денежные отношения. Они не считались с сословными барьерами, аристократическими привилегиями, наследуемыми

титулами. Деньги всех уравнивали, они универсальны и доступны всем, даже тем, кто не унаследовал состояния и титулов. Общество, в котором доминировали приписываемые статусы, уступало место обществу, где заглавную роль стали играть достигаемые статусы. Это и есть *открытое общество*.

7. Классы и сословия в дореволюционной России

До революции в России официальным было *сословное*, а не классовое деление населения. Оно подразделялось на *два основных сословия* — *податных* (крестьяне, мещане) и *неподатных* (дворянство, духовенство). Внутри каждого сословия были более мелкие сословия и слои. Государство предоставляло им определенные права, закрепленные законодательством. Они гарантировались лишь постольку, поскольку сословия выполняли определенные повинности, например, выращивали хлеб или занимались промыслами. *Аппарат чиновников регулировал отношения между сословиями*, в чем и выражалась его «повинность». Таким образом, сословная система была неотделима от государственной. Вот почему мы можем определить *сословия как социально-правовые группы, различающиеся объемом прав и обязанностей по отношению к государству*.

Согласно переписи 1897 г., все население страны, а это 125 миллионов человек, распределялось на следующие сословия: *дворяне* — 1,5% всего населения, *духовенство* — 0,5%, *купцы* — 0,3%, *мещане* — 10,6%, *крестьяне* — 77,1%, *казаки* — 2,3%. Первым привилегированным сословием в России считалось дворянство, вторым — духовенство. Остальные не относились к числу привилегированных. Дворяне делились на *потомственных и личных*. Не все из них являлись землевладельцами, многие были на государственной службе. Землевладельцы составляли особую группу — *помещиков* (среди потомственных дворян помещиков было не более 30%) [2, с.14 —17].

Постепенно, как и в Европе внутри сословий формируются самостоятельные социальные страты — зародыши классов.

В связи с развитием капитализма некогда единое крестьянство на рубеже веков расслоилось на *бедняков* (34,7%),

середняков (15%), *зажиточных* (12,9%), *кулаков* (1,4%), а также мало- и безземельных крестьян, вместе составлявших одну треть. Неоднородным образованием были *мещане* — средние городские слои, включавшие мелких служащих, ремесленников, кустарей, домашнюю прислугу, почтово-телеграфных служащих, студентов и т. д. Из их среды и крестьянства выходили русские промышленники, мелкая, средняя и крупная *буржуазия*. Правда, в составе последней преобладали вчерашние купцы. Казачество представляло собой привилегированное военное сословие, несшее службу на границе [2, с.29 — 34].

К 1917 г. *процесс классобразования* не завершился, он находился в самом начале. Главная причина — отсутствие адекватной экономической базы: товарно-денежные отношения находились в зачаточной форме, как и внутренний рынок страны. Они не охватили основную производительную силу общества — крестьянство, которое даже после столыпинской реформы так и не стало свободными фермерами. *Рабочий класс*, численностью около 12 млн. человек, не состоял из потомственных рабочих, многие являлись полурабочими, полукрестьянами. К концу XIX века промышленный переворот не был полностью завершён. Ручной труд так и не был вытеснен машинами (даже в 80-е годы XX века на его долю приходилось 40%). Буржуазия и пролетариат не стали основными классами общества. Правительство ограждало отечественных предпринимателей от ино-странных конкурентов бесчисленными привилегиями, создавая им парниковые условия. Отсутствие конкуренции усиливало монополию и сдерживало развитие капитализма, который так и не перешел с ранней на зрелую стадию. Низкий материальный уровень населения и ограниченная емкость внутреннего рынка не позволяли трудящимся массам стать полноценными потребителями. Так, доход на душу населения в России в 1990 г. равнялся 63 рублям, а в Англии — 273, в США — 346. Плотность населения была в 32 раза меньше, чем в Бельгии. В городах проживало 14% населения, а в Англии — 78%, в США — 42%. Объективных условий для возникновения среднего класса в России не сложилось [2, с.13 — 14].

Октябрьская революция легко разрушила социальную структуру российского общества, исчезло множество старых

статусов — дворянин, буржуа, мешанин, полицмейстер и т. д., следовательно, исчезли их носители — большие социальные групп людей. Уничтожена объективная и единственная база для возникновения классов — частная собственность. Начавшийся в конце XIX века процесс классовообразования в 1917 г. ликвидирован на корню. Восстанавливать сословный либо классовый строй не позволяла официальная идеология марксизма, уравнивавшая всех в правах и материальном положении. В результате сложилась уникальная историческая ситуация: в рамках одной страны разрушены и не признаны правомочными все известные типы социальной стратификации — рабство, касты, сословия и классы. Официально партия большевиков провозгласила курс на построение бесклассового общества. Но, как известно, ни одно общество не может существовать без социальной иерархии, пусть в даже простейшей форме.

8. Классовая система США

Принадлежность социальному слою в рабовладельческом, кастовом и сословно-феодальном обществах фиксировалась официально — правовыми либо религиозными нормами. В дореволюционной России каждый человек знал, в каком сословии он состоит. Людей приписывали к той или иной социальной страте.

В классовом обществе дело обстоит иначе. Никого никуда не приписывают. Государство не занимается вопросами социального закрепления своих граждан. Единственный контролер — общественное мнение людей, которое ориентируется на обычаи, сложившуюся практику, доходы, образ жизни и стандарты поведения. Поэтому точно и однозначно определить количество классов в той или иной стране, число страт или слоев, на которые они разбиваются, принадлежность людей к стратам очень сложно. Необходимы критерии, которые выбираются достаточно произвольно. Вот почему в такой развитой с социологической точки зрения стране, как США, разные социологи предлагают *разные типологии классов*. В одной семь, в другой шесть, в третьей пять и т. д. социальных страт. Первую типологию классов США предложил в 40-е годы XX века американский социолог Ллойд Уорнер:

верхний-верхний класс включал так называемые «старые семьи». Они состояли из наиболее преуспевающих бизнесменов и тех, кого называли профессионалами. Проживали они в привилегированных частях города;

нижний-верхний класс по уровню материального благополучия не уступал верхнему-верхнему классу, но не включал старые родовые семьи;

верхний-средний класс состоял из собственников и профессионалов, которые обладали меньшим материальным достатком в сравнении с выходцами из двух верхних классов, но зато они активно участвовали в общественной жизни города и проживали в довольно благоустроенных районах;

нижний-средний класс составляли низшие служащие и квалифицированные рабочие;

верхний-нижний класс включал малоквалифицированных рабочих, занятых на местных фабриках и живущих в относительном достатке;

нижний-нижний класс составляли те, кого принято называть «социальным дном» — это обитатели подвалов, чердаков, трущоб и прочих малопригодных для жизни мест. Они постоянно ощущали комплекс неполноценности вследствие беспросветной бедности и постоянных унижений.

Предлагаются и другие схемы, например: верхний-верхний, верхний-нижний, верхний-средний, средний-средний, нижний-средний, рабочий, низшие классы. Или: высший класс, верхний-средний, средний и нижний-средний класс, верхний рабочий и нижний рабочий класс, андеркласс [3, с.183]. Вариантов множество, но важно уяснить себе два принципиальных положения:

— как бы ни называли классы, но основных только три: *богатые, зажиточные и бедные;*

— *неосновные классы возникают за счет добавления страт или слоев, лежащих внутри одного из основных классов.*

Термин «верхний-верхний класс» означает, по существу, верхний слой высшего класса. Во всех двусоставных словах первое — обозначает страту или слой, а второе — класс, которому данный слой относится. «Верхний-нижний класс» иногда называют так, как он есть, а иногда обозначают им рабочий класс. Средний класс (с присущими ему слоями) всегда отличают от рабочего класса. Но и рабочий класс отличают от низшего, куда могут входить неработающие, без-

работные, бездомные, нищие и т. д. Как правило, высококвалифицированные рабочие включаются не в рабочий класс, а в средний, но в низшую его страту, которую заполняют главным образом малоквалифицированные работники умственного труда — служащие. Возможен иной вариант: рабочих не включают в средний класс, но оставляют два слоя в общем рабочем классе. Специалисты входят в следующий слой среднего класса, ведь само понятие «специалист» предполагает как минимум образование в объеме колледжа. Верхнюю страту среднего класса заполняют в основном «профессионалы». Профессионалами за рубежом именуют людей, имеющих, как правило, университетское образование и большой практический опыт, отличающихся высоким мастерством в своей области, занятых творческим трудом и относящихся к так называемой категории самонанятых, т. е. имеющих свою практику, свое дело. Это юристы, врачи, ученые, преподаватели и т. д. Именоваться «профессионалом» очень почетно. Их число ограничено и регулируется государством. Так, лишь недавно социальные работники получили долгожданный титул, которого добивались несколько десятилетий.

Между двумя полюсами классовой стратификации американского общества — очень богатыми (состояние — 2 млн. долл. и более) и очень бедными (доход менее 6,5 тыс. долл. в год), составляющих от общей численности населения приблизительно одинаковую долю, а именно 5%, расположена та часть населения, которую принято называть *средним классом*. В индустриально развитых странах он составляет большинство населения — от 60 до 80%.

Средний класс — уникальное явление в мировой истории. Скажем так: его не было на протяжении всей истории человечества. Он появился лишь в XX веке. В обществе он выполняет специфическую функцию. Средний класс — стабилизатор общества. Чем больше он, тем меньше вероятность того, что общество будут сотрясать революции, межнациональные конфликты, социальные катаклизмы. Он состоит из тех, кто сделал судьбу собственными руками и, следовательно, кто заинтересован в сохранении того строя, который представил подобные возможности. Средний класс разводит два противоположных полюса, бедных и богатых, и не дает им столкнуться. *Чем тоньше средний класс, тем ближе к друг другу*

полярные точки стратификации, тем вероятнее их столкновение. И наоборот.

Средний класс — самый широкий потребительский рынок для мелкого и среднего бизнеса. Чем многочисленнее этот класс, тем увереннее стоит на ногах малый бизнес. Как правило, в средний класс входят те, кто обладает экономической независимостью, т. е. владеет предприятием, фирмой, офисом, частной практикой, своим делом, ученые, священники, врачи, адвокаты, средние менеджеры, мелкая буржуазия — социальный хребет общества.

Нынешний средний класс является историческим преемником «четвертого сословия», которое на заре промышленной революции взорвало сословную систему. Само понятие «средний класс» возникло в XVII веке в Англии. Оно обозначало особую группу предпринимателей, противостоявших, с одной стороны, верхушке крупных землевладельцев, с другой — «пролетарской голытьбе». Постепенно к нему стали причислять мелких и средних буржуа, менеджеров, лиц свободных профессий.

Фрагмент

Р. Миллс Властвующая элита

Исторический парадокс состоит в том, что новый класс смог пробраться к власти благодаря открытости и плюрализму, но закрепиться на достигнутых позициях он мог только благодаря закрытости и монополизму.

Этот тезис Р. Миллс доказал эмпирически. Изучая каналы вертикальной мобильности, он провел межпоколенческое исследование мультимиллионеров: 90 представителей поколения 1900 г., 95 — поколения 1925 г., 90 — поколения 1950 г. Удалось установить очень важную тенденцию: пополнение властвующей элиты происходит главным образом за счет нее самой.

Богатство обладает кумулятивным эффектом: чем крупнее состояние, тем выше вероятность увеличить его. Богатство рождает богатство, следовательно, бедность рождает бедность. Со временем бедность превращается в хроническую: из нее все труднее выбраться.

Но, оказывается, непросто выбраться также из богатых. А еще труднее в этот класс войти. Высший класс со временем закрывается: в 1900 г. элита американского общества на 39% пополнялась за свой счет, а в 1950 г. — уже на 68%.

Механизмы продвижения к властным позициям не меняются. Это все те же махинации, спекулятивные сделки с ценными бумагами, налоговые льготы и т. п. Не промышленность, а капитал, не управленческая работа, а спекуляции делают их миллионерами.

Сокращено по источнику: Социол. исслед. 1994. № 1.

9. Стратификация в СССР и России

В период существования Советской России (1917 — 1922) и СССР (1922 — 1991) основу теории социальной структуры составляла схема В. И. Ленина, описанная им в работе «Государство и революция» (август — сентябрь 1917 г.). *Классы — это большие группы людей, различающихся по: а) их месту в исторически определенной системе общественного производства, б) по их отношению (большей частью закрепленному и оформленному в законах) к средствам производства, в) по их роли в общественной организации труда, г) по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они могут располагать.* Благодаря четырем критериям классов они получили название «ленинской четырехчленки».

Поскольку «Государство и революция» была написана до Октябрьской революции, Ленин не мог знать, какие именно классы должны существовать при социализме. Впервые их обозначил в ноябре 1936 г. И. В. Сталин в докладе «О проекте Конституции Союза ССР». Многолетним дискуссиям обществоведов был положен конец. Сталин создал трехчленную формулу: социалистическое общество состоит из *двух дружественных классов* — рабочих и крестьян и рекрутируемой из них *прослойки* — трудовой интеллигенции (синоним специалистов и служащих).

Новый этап отмечен созданием в 60 — 70-е годы *теории развитого социализма*. Социологи провели множество исследований и, как им казалось, обнаружили следующее:

— существуют внутри- и межклассовые слои, различающиеся характером труда, уровнем и образом жизни;

— межклассовые различия стираются, а внутриклассовые различия (дифференциация) возрастает;

— слои не тождественны прослойке. Слоев много, а прослойка только одна;

— во всех классах и слоях возрастает доля умственного труда и снижается доля физического.

В начале 60-х годов появился термин «*рабочие-интеллигенты*». Он обозначал пограничный с интеллигентами (специалистами) слой рабочего класса, наиболее квалифицированных работников, занятых особо сложными и общественными видами труда. В разные годы в него входило от 0,5 до 1,0 млн. человек. В росте численности и удельного веса этого слоя советские социологи видели успехи социализма, признак зарождения новых социальных общностей. К специфическим социальным группам относили военнослужащих, служащих религиозных культов и работников аппарата управления.

В концепции развитого социализма получила теоретическое обоснование *двухступенная схема* эволюции советского общества:

— преодоление различий между классами и построение бесклассового общества произойдут в основном в исторических рамках первой фазы — социализма;

— полное преодоление классовых различий и построение социального однородного общества завершается на второй, высшей фазе коммунизма.

В результате построения вначале *бесклассового*, а затем *социально однородного* общества должна сложиться принципиально новая система стратификации: на смену «антагонистической», вертикальной системе неравенства постепенно (в течении жизни нескольких поколений) придет горизонтальная система социального равенства.

В конце 80-х годов среди социологов растет критическое отношение к официальной теории. Обнаруживается, что социальные различия в обществе не исчезают, а усиливаются. Степень неравенства при социализме выше, чем при капитализме. В СССР существует антагонизм, отчуждение и эксплуатация. Государство не отмирает, а укрепляется. Работники аппарата управления — не специфический слой, а социальный класс, господствующий и эксплуатирующий население. На смену старой теории постепенно приходит

новая, которая постоянно совершенствуется и пополняется.

За рубежом уже в 20-е годы поднимается вопрос о возникновении в СССР нового господствующего общества и новом типе социальной структуры. Еще в начале XX века М. Вебер указал на тех, кто при социализме станет господствующим классом — *бюрократы*. В 30-е годы К. Бердяев и Л. Троцкий подтвердили: в СССР образовалась новая страта — бюрократия, опутавшая всю страну и превратившаяся в привилегированный класс.

Теоретическое обоснование *идея превращения управленческой группы в управленческий класс* получила в книге американского специалиста по менеджменту Дж. Бернхайма “Управленческая революция” (1941). Он провозгласил, что на смену классу капиталистов приходит класс менеджеров, которые, не являясь собственниками, тем не менее контролируют корпорации и общество в целом. Хотя Дж. Бернхайм говорил только о США и не затрагивал СССР, многие отмеченные им особенности применимы и к советскому обществу.

Как и в США, управленцы в СССР (их называют “номенклатурой”, “бюрократией”) являются лицами наемного труда. Но их позиция в обществе и системе разделения труда такова, что позволяет контролировать все сферы производства и общественной жизни так, будто бы они являются не наемными работниками, а собственниками. Понятие “общественная собственность” служило прикрытием, и многих оно вводило в заблуждение. На самом деле общественной собственностью распоряжались не все граждане, а правящая элита, и так, как она считала нужным.

В 1943 — 1944 гг. английский писатель Дж. Оруэлл в рассказе “Скотий двор” художественными средствами высказал идею о существовании господствующего класса при социализме. В 1957 г. в Нью-Йорке выходит работа Милована Джилласа “Новый класс. Анализ коммунистической системы”. Его теория приобрела вскоре мировую известность. Ее суть состояла в следующем. После победы Октябрьской революции аппарат компартии превращается в *новый правящий класс*, который монополизировал власть в государстве. Проведя национализацию, он присвоил всю государственную собственность. В результате того, что новый класс выступает

собственником средств производства, он является классом эксплуататоров. Будучи еще и господствующим классом, он осуществляет политический террор и тотальный контроль. Самоотверженные революционеры перерождаются в свирепых реакционеров. Если раньше они выступали за широкие демократические свободы, то теперь они становятся их душителями. Способ экономического хозяйствования нового класса отличается крайней расточительностью, а культура принимает характер политической пропаганды.

В 1980 г. за рубежом опубликована книга бывшего эмигранта из СССР М. С. Восленского «Номенклатура», получившая широкую известность. Она признана одной из лучших работ о советской системе и социальной структуре СССР. Автор развивает идеи М. Джиласа о партократии, но называет господствующим классом не всех управленцев и не всю компартию, а только высший слой общества — номенклатуру.

Номенклатура — перечень руководящих должностей, замещение которых производит вышестоящий орган. В господствующий класс реально входят только те, кто состоит в штатной номенклатуре парторганов, — от номенклатуры Политбюро ЦК до основной номенклатуры райкомов партии.

Численность высшего звена номенклатуры 100 тыс., а низшего — 150 тыс. человек. Это те, кого нельзя было всенародно избрать или сменить. Кроме них в номенклатуру входили руководители предприятий, строительства, транспорта, сельского хозяйства, обороны, науки, культуры, министерств и ведомств. Общая численность — около 750 тыс., а с членами их семейств численность правящего класса номенклатуры в СССР — около 3 млн. человек, т. е. менее 1,5% населения страны.

Номенклатура и бюрократия (чиновничество) — явления разные. Чиновники представляли слой исполнителей, а номенклатура — высших руководителей страны. Она издает приказы, которые реализуют бюрократы. Номенклатура отличается высоким уровнем и качеством жизни. У них роскошные квартиры, загородные виллы, прислуга, государственные машины. Они лечатся в спецполиклиниках, ходят в спецмагазины, учатся в спецшколах. Хотя номинальная зарплата номенклатурного работника превышает среднюю зарплату в 4 — 5 раз, благодаря дополнительным привилегиям и благам,

получаемым за государственный счет, их уровень жизни в десятки раз выше. Номенклатура — иерархическая структура высшего руководства страны, представляет, по мысли М. Восленского, господствующий и эксплуататорский класс *феодалного типа*. Он присваивает прибавочную стоимость, созданную лишенным политических и экономических прав народом [4].

Обобщая 70-летний опыт строительства социализма, известный советский социолог Т. И. Заславская в 1991 г. обнаружила в его социальной системе *три группы*: высший класс, низший класс и разделяющую их прослойку. Основу высшего составила номенклатура, объединяющая высшие слои партийной, военной, государственной и хозяйственной бюрократии. Низший класс образуют наемные работники государства: рабочие, крестьяне, интеллигенция. Социальную прослойку между ними составили те социальные группы, которые обслуживали номенклатуру: руководители, журналисты, пропагандисты, преподаватели, медперсонал спецполиклиник, водители персональных автомашин и другие категории obsługi элиты.

Подведем итоги. Советское общество никогда не было социально однородным, в нем всегда существовала социальная стратификация, представляющая собой иерархически упорядоченное неравенство. Социальные группы формировали подобие пирамиды, в которой слои различались объемом власти, престижа, богатства. Поскольку отсутствовала частная собственность, то не было экономической базы для возникновения классов в западном понимании. Общество являлось не открытым, а закрытым, наподобие сословно-кастового. Сословий в привычном смысле в советском обществе не было, поскольку не было правового закрепления социального статуса. Вместе с тем в советском обществе реально существовали классоподобные и сословноподобные группы. Рассмотрим, почему это было так.

Правильнее Россию относить к смешанному типу стратификации. Правда, в отличие от Англии и Японии, сословные пережитки не существовали в советский период как живая и высокочтимая традиция, они не добавились к классовой структуре, ее не было, никакой исторической преемственности не существовало. Хотя сословный строй был подорван капитализмом, а зарождающиеся классы добыты большевиками, те и другие были уничтожены окончательно. В

модифицированном виде остатки той и другой системы стратификации возродились в новом обществе, которое, по замыслу, должно быть лишено всякой стратификации, всякого неравенства. *В России возник новый уникальный тип смешанной стратификации.*

Но вот в конце 80-х годов Россия повернула к рыночным отношениям, демократии и классовому обществу по западному типу. В течение пяти лет сформировался высший класс собственников, составляющий около 3% всего населения, и образовались социальные низы общества, уровень жизни которых находится за чертой бедности. Они составляли в 1991 — 1992 годах около 70% населения. А середину социальной пирамиды пока никто еще не занимает. По мере повышения жизненного уровня населения средняя часть пирамиды станет пополняться все большим числом представителей не только интеллигенции, но всех слоев общества, ориентированных на бизнес, профессиональный труд и карьеру. Из нее родится средний класс России. Но пока его нет.

А что есть? Есть все та же номенклатура, которая к началу экономических реформ успела занять ключевые посты в экономике и политике. Приватизация пришлось как нельзя кстати. По существу номенклатура лишь легализовала свою функцию реального распорядителя и собственника средств производства. Два других источника пополнения высшего класса — дельцы теневой экономики и научно-инженерная прослойка интеллигенции. Первые являлись фактически пионерами частного предпринимательства в период, когда занятие им преследовалось законом.

Литература

1. Сорокин П. А. Человек, цивилизация, общество. — М., 1992.
2. Жарова Л. Н., Мишина И. А. История отечества. — М., 1992.
3. Hess B., Markgon E., Stein P. Sociology. V.4., 1991.
4. Восленский М. С. Номенклатура. — М., 1991.
5. Ильин В. И. Основные контуры системы социальной стратификации общества // Рубеж. 1991. № 1. С.96 — 108.
6. Смелзер Н. Социология. — М., 1994.
7. Комаров М. С. Социальная стратификация и социальная структура // Социол.исслед. 1992. № 7.
8. Гидденс Э. Стратификация и классовая структура // Социол.исслед. 1992. № 11.

Глава 10

БЕДНОСТЬ И НЕРАВЕНСТВО

1. Вводные замечания

Неравенство и бедность — понятия, тесно связанные с *социальной стратификацией*. *Неравенство* характеризует *неравномерное распределение дефицитных ресурсов общества* — денег, власти, образования и престижа — *между различными стратами или слоями населения*. Основным измерителем неравенства выступают *количество ликвидных ценностей*. Эту функцию обычно выполняют *деньги* (в примитивных обществах неравенство выражалось в количестве мелкого и крупного рогатого скота, ракушек и т.д.).

Если неравенство представить в виде *шкалы*, то на одном ее полюсе окажутся те, кто владеет *наибольшим* (богатые), а на другом — *наименьшим* (бедные) количеством благ. Таким образом, *бедность* — это *экономическое и социокультурное состояние людей, имеющих минимальное количество ликвидных ценностей и ограниченный доступ к социальным благам*.

Бедность — это не только минимальный доход, но *особый образ и стиль жизни*, передающиеся из поколения в поколение нормы поведения, стереотипы восприятия и психология. Поэтому социологи говорят о бедности как особой *субкультуре*.

В этой главе мы рассмотрим неравенство как *причину и следствие социальной стратификации*, поговорим о *способах его измерения*, а также о *природе бедности, ее разновидностях* (абсолютной и относительной) и *количественном выражении, образе и уровне жизни и субкультуре бедности*.

2. Богатые

Универсальным измерителем неравенства в современном обществе выступают *деньги*. *Их количество определяет место индивида или семьи в социальной стратификации*. К богатым

относят тех, кто владеет максимальным количеством денег. **Богатство** выражается денежной суммой, эквивалентную тому, чем владеет человек: дом, машина, яхта, коллекция картин, акции, страховые полисы и т.д. [1, p.180]. Богатство — совокупность ценностей, которые обязательно ликвидны.

Ликвидность обозначает способность быть проданным в любую минуту. Домашняя утварь, мебель, потерянные одежда или машина и все то, чем обычно владеют представители средних или низших слоев, представляют ценность только для них самих. Другие предпочтут новые вещи. Старые *не являются* богатством в точном смысле. А вот бриллианты или художественные картины — настоящие богатства. Они ликвидны — их можно всегда продать.

Богатые потому называются так, что владеют максимально ликвидными ценностями, будь то нефтяные компании, коммерческие банки, супермакеты, издательства, замки, острова, роскошные отели или коллекции картин. Человек, всем этим обладающий, считается богатым. Наличных денег у него не обязательно много, чаще всего они материализованы в сверхценных вещах. **Богатство** — это то, что *накапливается за многие годы и передается по наследству, то, что позволяет жить безбедно не работая*. Если богатому человеку приходится (постоянно, а не временно) подрабатывать, значит он не богат. Таким образом, богатые отличаются от двух других категорий населения — зажиточных и бедных — тем, что владеют ликвидными ценностями.

Богатых иначе называют *миллионерами, мультимиллионерами и миллиардерами*. В США богатство распределяется следующим образом: 1) 0,5% супербогачей владеют ценностями на сумму 2,5 млн.долл. и более, 2) 0,5% очень богатых владеют от 1,4 до 2,5 млн.долл., 3) 9% богатых — от 206 тыс.долл. до 1,4 млн.долл., 4) 90% принадлежащих к классу богатых владеют менее 206 тыс.долл. [1, p.181].

Всего в США 1 млн. человек владеют активами на сумму более 1 млн. долл. В их число входят «**старые богатые**» и «**новые богатые**». Первые накапливали состояние десятилетиями и даже столетиями, передавая его из поколения в поколение. Вторые создали свое благополучие в считанные годы. К ним, в частности, относятся профессиональные спортсмены. Известно, что средний годовой доход баскетболиста НБА ра-

вен 1,2 млн.долл. Они еще не успели стать *наследственной знатью*, и неизвестно, будут ли ею. Они могут распылить свое состояние между множеством наследников, каждый из которых получит незначительную часть и, следовательно, не будет отнесен к классу богачей. Они могут разориться либо потерять свое богатство иным способом.

Таким образом, «новые богатые» — это те, кто не успел проверить прочность своего состояния временем. Напротив, у «старых богатых» деньги вложены в корпорации, банки, в недвижимость, приносящие надежную прибыль. Они не распыляются, а приумножаются усилиями десятков и сотен таких же богатых людей. Взаимные браки между ними создают *клановую сеть*, страхующую каждого в отдельности от возможного разорения.

Отличительная черта «старых богатых» — *расточительный образ жизни*. И те и другие могут позволить себе купить роскошный лимузин за 750 тыс.долл. Однако «новых» подобный жест автоматически не приобщает к высшему классу. Высший класс Америки, или точнее — *верхняя страта высшего класса*, это приблизительно 60 тыс. семей, составляющих *аристократию* «по крови», т.е. по семейному происхождению. В нее входят только белые англосаксы протестантского вероисповедания, чьи корни тянутся к американским переселенцам XVIII века и чьи богатства накоплены еще в XIX веке [1,р.192].

Среди 60 тыс. самых богатых семей выделяются 400 семей *сверхбогачей*, составляющих своего рода имущественную *эли-ту* высшего класса. Для того чтобы попасть в нее, минимальный размер богатства должен превышать 275 млн.долл. **Весь класс богатых в США не превосходит 5-6% от численности населения, а это более 15 млн человек** [3,р.183]. В Приложении мы подробнее поговорим о богатых в США и России.

Фрагмент

А.Шальнев

Платить надо за все

С 1980 по 1989 г. число миллионеров в США увеличилось в 14 раз. Если зарплата тех, кто получает в среднем от 20 до 50 тыс. долл. в год, возросла за то же время в среднем на

44%, доходы тех, кто зарабатывает свыше 1 млн долл. — 2184%.

У американцев отношение к богатым и богатству в целом спокойное. Оно вытекает из приверженности стародавнему принципу: возможности должны быть равными у всех, а равенство результатов никто не гарантирует.

То, что Майкл Милкен получал в 80-е годы в среднем по 200 млн в год, а однажды даже 500 млн долл., не вызывает привычного для нас раздражения или агрессивности. Типичная реакция типичного американца такова: если столько получает, значит столько заслуживает.

У вице-президента крупной уоллстритовской компании я однажды поинтересовался, правда ли, что молодой маклер в прошлом году получил у них около 20 млн долл. “Да, это то, что мы сочли возможным и нужным ему заплатить. Если бы мы сочли, что следует заплатить больше, он получил бы другую сумму. Его работу в компании оцениваем только мы, начальство, и никто иной”.

Точно также работу других маклеров — Айвана Бойско-го, Мартина Сигела, Денниса Левина, как и упоминавшегося Майкла Милкена, оценивает только их начальство. В благословенные 80-е они сделали себе десятки и сотни миллионов состояния. Правда, они вынуждены были сесть за решетку и уплатить гигантские штрафы (Милкен внес свыше 500 млн долл.)

Все они попались на мошенничестве — использовании закрытой информации о своих и чужих клиентах для успешной игры на фондовой бирже. Если бы не это, доходы их были бы во много раз меньше. Это серьезнейшее преступление, сродни убийству. Милкену дали 10 лет.

Иначе это называют экономическим авантюризмом. Гарвардские психологи, в частности Стивен Берглас, придумали особый термин для его обозначения — “синдром успеха”: надменная самоуверенность, чувство превосходства, нарциссизм, непрерывная потребность в искании приключений. Обратная сторона “синдрома успеха” — полный иммунитет к чувству стыда. Д. Левин, освободившись из заключения, разъезжал по стране и без зазрения совести рассказывал студентам, как ему удавалось надуривать людей. Его приглашали консультативные фирмы, издательства выпускали дорогие бестселлеры с его воспоминаниями.

Почему американцы легко забывают, кто и как им морочил голову? Действует все та же философия: у человека, отсидевшего в тюрьме строжайшего режима, и у выпускника престижного университета, ничем не запятнавшего свою жизнь, возможности равные. Для американцев типична готовность легко простить преступнику то, за что он уже понес наказание, дать ему возможность спокойно начать жить по-новому.

Сокращено и адаптировано по источнику: Неделя. 1991. № 50.

3. Измерение неравенства

Если богатство — признак высшего класса, то *доход* — поток денежных поступлений за определенный календарный период, скажем, за месяц или год — характеризует все слои общества. *Доходом* называют **любую сумму денег, полученных в виде зарплаты, пенсий, ренты, пособий, алиментов, гонораров и т.д.** Даже *милостыня* нищих, добытая путем попрошайничества и выраженная в виде денег, представляет разновидность дохода.

Напротив, *заработная плата* характеризует не все слои населения, а лишь те, что заняты в общественном производстве и относятся к *наемной рабочей силе*. Богачи, как и все собственники, не входят в число наемных работников. Исключение представляют мелкие собственники, относимые к так называемым *самонаятым*. В семейном ресторане или отеле глава фирмы — одновременно собственник и наемный работник. Он трудится наравне со всем персоналом, но в отличии от них он не работает на другого. Он трудится на себя, получая зарплату и часть прибыли. К наемным работникам не относятся также *нищие*. Они не заняты в общественном производстве. Официальная статистика США и некоторых других стран не включает нищих в число категорий населения, получающих доход. Почему?

Дело в том, что наряду с широким пониманием дохода существует узкое. В статистическом смысле доходом считается та сумма денег, которую люди зарабатывают благодаря принадлежности к определенной профессии (виду занятия) либо благодаря узаконенному распоряжению собственнос-



Рис. 22. Единицы измерения экономического неравенства по группам населения

тью. Однако у нищих ничего подобного нет. Нищие, даже если они регулярно зарабатывают на жизнь попрошайничеством, никаких ценных услуг обществу не оказывают. А статистика учитывает лишь те источники дохода, которые связаны с оказанием ценных, общественно значимых услуг либо производством товаров. Нищих включают в состав так называемого **андеркласса**, т.е. буквально не-класса, или слоя, стоящего ниже всех классов. Таким образом, нищие, выпадающие из официальной пирамиды доходов, уподоблены касте неприкасаемых в Индии, которая стоит официальной кастовой системы.

Справка

Россия 1993 г.:

10% самых богатых и 10% самых бедных различаются в 20 раз, а некоторые их представители — 2000 раз. Богатых в стране от 3 до 10%.

Прожиточный минимум на 90% тратится на еду и на 10% на прочие расходы.

За чертой бедности оказалось более 70% населения.

Число бродяг в странах СНГ в 1993 г. доходило до 3 млн.

Самый распространенный и легкий в расчетах способ измерения неравенства — *сравнение величин самого низкого и самого высокого доходов* в данной стране. П. Сорокин сравнивал таким образом различные страны и различные исторические эпохи. Например, в средневековой Германии соот-

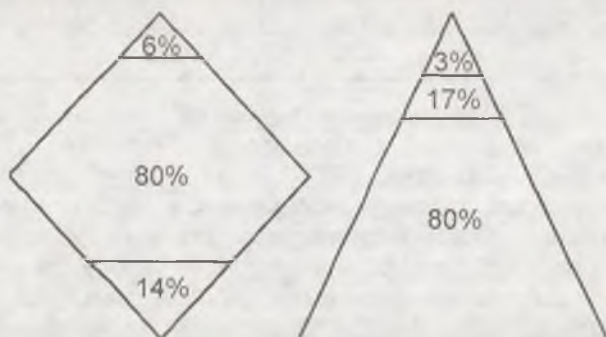


Рис.23. Профиль экономического неравенства США и России в 1992 г. По официальным данным, в США у черты бедности проживало 14% всего населения, в России — 80%, богатых было соответственно 6% и 3%, а те, кого можно отнести к благополучным или среднему классу, составляли соответственно 80% и 17%

ношение высшего и низшего доходов составляло 10000:1, а в средневековой Англии — 600:1 [2,с.327]. Другой способ — *анализ доли семейного дохода, затрачиваемого на питание*. Оказывается, богатые платят за продовольствие всего 5-7%. **Чем беднее индивид, тем больше у него тратится на питание, и наоборот.**

Сущность социального неравенства заключается в неодинаковом доступе различных категорий населения к социально значимым благам, дефицитным ресурсам, ликвидным ценностям. Сущность экономического неравенства состоит в том, что меньшинство населения всегда владеет большей частью национального богатства. Иными словами, **самые высокие доходы получает наименьшая часть общества, а средние и наименьшие — большинство населения**. Последние могут распределяться по-разному. В США наименьшие доходы получает, как и наибольшие, меньшинство населения, а средние — большинство.

Любопытный факт

Считают себя счастливыми 90% филиппинцев и индонезийцев и только 60% японцев. Хотя уровень жизни первых

— один из самых низких, а вторых — один из самых высоких.

В России сегодня наименьшие доходы получает большинство, средние доходы — относительно большая группа, а наивысшие — меньшинство населения. Соответственно пирамиду доходов, их распределение между группами населения, иными словами неравенство, в первом случае можно изобразить в виде ромба, а во втором — конуса (рис.23). В итоге мы получим *профиль стратификации*, или *профиль неравенства*.

4. Измерение бедности

Если неравенство характеризует общество в целом, то бедность касается только части населения. В зависимости от того, насколько высок уровень экономического развития страны, бедность охватывает значительную или незначительную часть населения. Как мы видели, в 1992 г. в США к бедным относили 14% населения, а в России — 80%.

Масштабом бедности социологи называют долю населения страны (обычно выраженную в процентах), проживающего у официальной черты, или порога бедности. Для обозначения масштаба бедности применяются также термины «уровень бедности», «границы бедности» и «коэффициент бедности».

Порог бедности — это сумма денег (например, в долларах или рублях), официально установленная в качестве минимального дохода, благодаря которому индивид или семья в состоянии приобрести продукты питания, одежду и жилье. Его также называют «уровнем бедности». В России он получил дополнительное название — прожиточный минимум.

Впервые порог бедности установили английские социологи Ч.Бут и С.Раунтри в 90-е годы XIX века. Тогда он равнялся 1 фунту стерлингов в неделю. Много это или мало, зависит от того, что можно купить на эти деньги. Ведь и на 1 рубль в конце XIX века можно было купить значительно больше, чем в конце XX века.

Оказывается, что не только в разных странах, но в одной и той же стране порог бедности рассчитывается по-разному. Все зависит от того, для каких целей это делается: для целей

статистики нужна одна формула, для органов социального обеспечения — другая, для оппозиции, выставяющей правящую коалицию в невыгодном свете, — третья. Вот и получается, что государство немного преуменьшает число бедных в стране, дабы выставить себя в выгодном свете и тратить поменьше денег на помощь нуждающимся. Оппозиция обычно преувеличивает даже ту цифру, которую показывает «бесстрастная» статистика.

Очевидно, что *масштаб бедности и порог бедности тесно связаны между собой. Чем выше планка требований, тем больше людей оказывается за чертой бедности.* И наоборот. В 1992 г. порог бедности для американцев составлял 6900 долл. в год, а в 1988 — 6024 долл. на индивида и 9432 на семью [1, р. 189]. В декабре 1992 г. для россиян прожиточный минимум на индивида составлял 4300 руб. в месяц [3, с. 161].

Экономическая комиссия ООН относит к беднейшим слоям тех, у кого среднедушевой доход составляет 2/3 средненационального дохода. Принята еще одна методика: бедными считают тех, чей доход составляет менее 50% средненационального дохода. В том же 1992 г. среднедушевой совокупный доход в месяц россиянина составлял 3950 руб., а порог бедности — 4300 руб. [3, с. 160].

Границы бедности меняются в историческом времени. Раньше человечество жило много хуже и численность бедных была выше. В Античной Греции 90% населения по меркам того времени проживало в бедности. В Англии эпохи Возрождения около 60% населения считалось бедным. В XIX веке масштаб бедности сократился до 50%. В 30-е годы XIX века только треть англичан относилась к бедным, а через 50 лет — всего 15%. Сегодня коэффициент бедности достиг 10% [4, р. 135]. По замечанию Дж. Гелбрейта, в прошлом бедность была уделом большинства, а сегодня — меньшинства. Но так происходит не везде. В СССР бедных было незначительное меньшинство. Однако после «шоковой терапии» 1992 г. ими оказалось значительное большинство населения.

В СССР не существовало единого метода измерения уровня бедности. В зависимости от того, что выступало критерием, получались самые разные, противоположные результаты. В 1991 г. Госкомстат СССР определил, что за чертой беднос-

ти находится 30% населения страны. В это же самое время независимые эксперты дали иную цифру — 80%.

Промежуточный минимум регулярно изучался в 20-е годы, но в 30-е годы исследования были прекращены и возобновились только после 1956 г., но их результаты практически не публиковались. В середине 50-х годов перед учеными была поставлена задача в кратчайшие сроки разработать бюджет прожиточного минимума. За основу взяли бюджет стоимости жизни, составленный еще в 1933 г. Его частично обновили и пересчитали по действовавшим в 1955 г. розничным ценам. Получилось 50 руб. на человека в месяц. В 70-80-е годы порог бедности произвольно подняли до 75 руб., а в 1990 г. — до 97 руб. В 1991 г. — до 626 руб. В 1992 г. он превысил 3 тыс., а в 1993 — 6 тыс. руб. Резкий скачок вызван гиперинфляцией, а не повышением реального уровня жизни. Он-то как раз существенно понизился.

В настоящее время в российской статистике используются два разных метода измерения прожиточного минимума или, как он еще называется, минимального потребительского бюджета — нормативный и статистический. Прожиточным минимумом называют набор товаров и услуг (выраженный в ценах реальных покупок), который позволяет человеку удовлетворять минимально допустимые, с научной точки зрения, потребности.

При нормативном методе определяют научно-обоснованные нормы минимального потребления: что надо человеку из питания, одежды, предметов культурно-бытового назначения, коммунальных услуг. Статистический метод выявляет то, что происходит на самом деле — сколько и на что тратят деньги представители разных групп. Главное в структуре минимального потребительского бюджета — *расходы на питание*. В 1989 г. среднестатистический рабочий (обеспеченный слой) тратил на питание 30,6% своего дохода, а пенсионер (малообеспеченный слой) — 52,1%.

В 1992 г. в связи с инфляцией у бедных слоев, доля которых увеличилась до 70% и более, расходы на питание поднялись сначала до 2/3, а затем до 3/4 дохода. У черты нищеты оказались более 25% населения.

5. Уровень жизни

Точное определение границ бедности очень важно с практической точки зрения. От него зависит размер социальной помощи правительства. *Если бедных слишком много, то расходы государства сильно возрастают, что незамедлительно скажется на благосостоянии других слоев населения.* Часто их представители заявляют, что бедные живут за их счет. Правительство в развитых странах заинтересовано в том, чтобы подтянуть бедных до какого-то приемлемого уровня.

Им считается приличествующий уровень жизни. Он ниже среднего, но достаточно высок, чтобы не позволить личности деградировать, опуститься на социальное дно.

В каждой стране уровень приличествующей жизни свой собственный. Его можно установить директивным образом как некую форму или стандарт. И можно задать статистически, выяснив мнение людей о таком уровне. Второй способ применяется в Британии. В 1983 г. Лондонское телевидение провело опрос для того, чтобы узнать, что из социальных благ англичане считают для себя важным и чего они лишены. То, без чего в цивилизованном обществе люди не могут обойтись, и есть уровень приличествующей жизни. Выражение «без чего нельзя обойтись» описывает насущные потребности человека. Тем самым в опросе выявлялся список базовых потребностей современных англичан.

Список включал более 20 названий того, что делает в Британии жизнь приличествующей. Несколько показателей описывали качество жилья: туалет в доме, отопительная система, сухие стены, ванная комната, вместительная спальня для каждого ребенка. Из необходимой одежды у англичан как минимум должны быть темное водонепроницаемое пальто и две пары обуви для любой погоды. Из обстановки надо иметь холодильник, ковры, компьютер, моечный автомат, спортивный инвентарь. Минимальное питание включает двухразовое горячее питание для взрослых, трехразовое для детей, мясо или рыбу раз в неделю.

В 1991 г. по этому списку провели уже общенациональный опрос. Выяснилось, что около 10 млн. британцев из 57 млн. не имеют средств на оплату квартиры, оборудованной отопительной системой; 5 млн. вынуждены питаться один раз в день, а 2,5 млн. детей — обходиться не только без

трехразового питания, но без игрушек и развлечений; 6,5 млн. обходятся без теплых вещей, не могут купить холодильник, ковер или компьютер. По причине строжайшей экономии многие британцы забыли, что такое ежегодный отпуск или семейный ужин в ресторане. По результатам исследования социологи выделили следующие степени (уровни) бедности:

1. Уровень низких доходов: когда люди не могут удовлетворить одну или две базовые потребности

2. Уровень бедности: когда нельзя удовлетворить 3-4 потребности из названного списка (таких 7,5 млн)

3. Уровень депривации: когда люди не могут удовлетворить 5 и более потребностей (таких 5,5 млн.)

4. Уровень глубокой безысходной бедности, при котором люди не могут позволить себе большинство из перечисленных благ (таких 0,7 млн.) [4, р.133-136].

6. Абсолютная и относительная бедность

Традиционно социологи выделяли абсолютную и относительную бедность.

Под **абсолютной бедностью** понимается такое состояние, при котором индивид на свой доход не способен удовлетворить даже базисные потребности в пище, жилище, одежде, тепле, либо способен удовлетворить только минимальные потребности, обеспечивающие биологическую выживаемость. Численным критерием выступает порог бедности (прожиточный минимум).

Под **относительной бедностью** понимается невозможность поддерживать уровень приличествующей жизни, или некоторый стандарт жизни, принятый в данном обществе.

Относительная бедность показывает то, насколько вы бедны в сравнении с другими людьми. Она является сравнительной характеристикой в двух смыслах.

Во-первых, она показывает, что вы бедны относительно того изобилия или достатка, которым обладают другие члены общества, не считающиеся бедными. Первое значение относительной бедности заключается в сравнении одной страны с другими странами или слоями. Во-вторых, она показывает, что вы бедны относительно некоторого стандарта жизни, например, стандарта достойной, или приличествующей жизни.

Еще 40 лет назад черно-белый телевизор в СССР считался предметом роскоши, доступный немногим. В 90-е годы цветной телевизор появился в каждой семье, а черно-белый считается признаком скромного достатка, или относительной бедности. Скоро в разряд относительной бедности перейдут те, кто не сможет позволить себе купить компьютер или японский телевизор.

Границы абсолютной и относительной бедности не совпадают. В обществе может быть ликвидирована абсолютная бедность, но всегда сохранится относительная.

Ведь неравенство — неизменный спутник сложных обществ. Относительная бедность, таким образом, сохраняется даже тогда, когда стандарты жизни всех слоев общества повысились.

Чем богаче страна, тем внимательнее относятся к проблеме бедности и решительнее с ней борются. Правительство США тщательно изучает группы населения, живущие в абсолютной бедности. Принимаются всевозможные программы помощи бедным. В результате из 25,3 млн. абсолютно бедных удалось перевести в разряд относительно бедных 11 млн. человек.

Справка

В США около 3 млн бездомных. У них нет ни собственности, ни достойных условий существования.

В США нет учреждений, напоминающих наши “Дома ребенка” или сиротские дома. Там не бросают детей по причине бедности родителей или физических недостатков ребенка.

7. Нищета

В России к беднякам относили неимущих, малоимущих и эксплуатируемых крестьян. Бедняцкое хозяйство — это крестьянское хозяйство. **Нищетой** называлась **крайняя бедность**. Нищим считался человек, живущий подаянием, собирающий милостыню.

В социологическом смысле нищие — это люди, способные удовлетворять только физические потребности, обеспечивающие лишь биологическое выживание.

Но не всех живущих в абсолютной бедности следует называть нищими. Бедные живут либо на заработок, либо на пенсии и пособия, но они не попрошайничают. К нищим правильнее относить ту категорию живущих в бедности, кто зарабатывает на жизнь регулярным попрошайничеством.

В разных обществах к нищим относились по-разному. В одних случаях их зачисляли в разряд бездельников, с которыми приходилось бороться, а в других нищих и попрошаек окружали ореолом святости. Отношение к нищим могло меняться в одной и той же стране на протяжении разных эпох.

В России нищие до 1917 г. считались убогими, т.е. обиженными обществом, но приближенными к Богу. После революции 1917 г. они стали преследоваться законом за уклонение от общественно полезного труда.

В Европе XVI века, пока государство не взяло на себя заботу о благосостоянии человека, было выгодно считаться бедным. В старые времена нищий, постучавшийся в дом богача, считался посланцем Бога, если не самим Христом в изгнании. У русских крестьян подача милостыни нищим считалась очищением от грехов. В XIX веке один нищий за день мог насобирать до 5 пудов печеного хлеба. Продав их по 35 коп. за пуд, они выручали сумму, достаточную для того, чтобы устроить угощение с водкой в трактире. Привыкнув хорошо жить, они даже за высокую плату не соглашались работать, ссылаясь на болезни, немочь.

Но чувство уважения и сострадания постепенно уходило в прошлое. Ни на что не способные бездельники, опасные для государства — таковым стало мнение общества, напуганное ростом числа попрошаек и нищих. Постоянно принимались меры против попрошайничества и бродяжничества, занятие которыми считалось преступлением.

Бродяг арестовывали и избивали, на выбритой голове выжигали каленым железом клеймо, которое означало, что во второй раз их повесят на месте без суда или сошлют на галеры. В некоторых странах с ними обходились еще суровее. В Англии в 1547 г. парламент одобрил закон о превращении бродяг в рабов. Для бродяг строили ночлежные дома и приюты, создавали фонды помощи, но как социальная категория они никогда не исчезали.

8. Депривация

Наряду с бедностью и нищетой (иногда именуемой глубокой бедностью) выделяют обездоленность.

Обездоленность характеризует бедность возникшую из-за отсутствия доступа к материальным и культурным благам по состоянию здоровья, в связи с многодетностью, алкоголизмом и т.д.

От обездоленности надо отличать депривацию. Понятие **социальной депривации** применяется к тем группам населения, которые в чем-либо ущемлены в обычных человеческих правах и не могут вести полноценный образ жизни. Обычно ими являются дети, инвалиды, безработные, пенсионеры, представители другой расы или нации, а также бедные. Под депривацией подразумевается лишение или недостаточность условий, необходимых для нормальной жизни. Таким образом, обездоленность характеризует определенную группу бедных, а депривация относится ко многим группам населения.

Бедные не являются экономически самостоятельной категорией, так как неспособны обеспечить материальное благополучие семьи, не прибегая к помощи государства (дотациям, пособиям, разовым выплатам). Хотя они теряют экономический суверенитет, но не лишаются конституционных прав и социальных привилегий, существующих в обществе. Правда, реализовать свои права в полном объеме они не могут. Полноценная, социально насыщенная жизнь существует как бы не для них. Формально бедные имеют доступ к высококачественному медицинскому обслуживанию и образованию, но реально доступ к ним для них закрыт.

Справка

Российские социологи установили, что в период падения жизненного уровня друзей теряют в первую очередь бедные. Им не на что угощать гостей и трудно самим ходить в гости.

Дети, рожденные в бедных семьях, не имеют тех социальных преимуществ, которые автоматически достаются выходцам из богатых семей. Они много лишены. Если у них нет машины, то в США они, к примеру, не могут пользоваться

загородными супермаркетами, где цены ниже, довольствуясь местными магазинами, где цены выше. Обычно они покупают продукты небольшими партиями, а это дороже, чем покупка оптом или большой партией. Часто им приходится пользоваться кредитом, и следовательно, платить дополнительный налог.

Бедняки живут в непрестижных, перенаселенных и криминогенных частях города, в некомфортных жилищах, питаются хуже других, посещают плохие школы, рано бросают учебу и не получают необходимой квалификации. В результате у них худшие стартовые условия в жизни и они чаще начинают трудовую карьеру с неквалифицированной и малооплачиваемой работы.

Одним из последствий депривации является то, что бедные не осваивают социально одобряемые роли и высокие культурные ценности. У них не формируются качества, необходимые для правильного восприятия окружающей действительности. Угол зрения бедных смещен в сторону негативных оценок реальности, пессимизма и отчаяния. Часто они не могут построить нормальные взаимоотношения в семье: повышенные тона при разговоре, взаимные упреки, ругань и оскорбления становятся обычным делом.

Экономическая необустроенность сказывается на успеваемости детей бедняков. Часто они вынуждены отвлекаться на подработки, в результате чего не могут хорошо усвоить школьную программу. В семьях бедняков мало книг, нет библиотеки, которая помогала бы расширить кругозор. Родители, как правило, малообразованные, не в состоянии помочь им в учебе. И само образование как ценность в таких семьях не пользуется высоким авторитетом. Если в семье наблюдается хроническое недоедание или малокалорийное питание, усугубленное алкоголизмом, то на свет появляется неполноценное потомство.

В бывшем СССР насчитывалось около 3 млн. детей с умственными или физическими недостатками. Дети бедняков недополучают родительской заботы, а в школе ситуация усугубляется еще больше, так как учителя не только не окружают их должной заботой, но стремятся выжить из школы. Бедняки — основной источник так называемых «неблагополучных детей».

«Догоняющая бедность», так можно назвать явление, суть которого состоит в престижном потреблении. Для молодежи в большей мере, чем для взрослых, свойственно хорошо одеваться и выглядеть не хуже других. Модные джинсы, дорогая куртка, кроссовки, плеер и многое другое, чем обладают дети более состоятельных родителей, формируют некоторые образцы, на которые ориентируются дети тех, кому подобные вещи не по карману. Если покупка модных вещей для родителей из состоятельных классов может пройти незаметно, то на бюджете родителей бедняков это сказывается очень заметно. Если первые затрачивают на них 1/4 часть семейного бюджета, то вторые — 2/3. Относительная цена престижных покупок для бедных гораздо выше. Подобного не произошло, если бы бедняки ориентировались на потребительские стандарты своего собственного класса.

Престижное потребление вынуждает многих жить не по средствам. Выходцы из бедных семей тяготеют своим положением и своей семьей, материальный уровень которой не позволяет жить лучше. На этой почве возникает конфликт поколений, дети обвиняют родителей в том, что они не умеют жить как все, не умеют или не хотят «делать деньги» даже пренебрегая нормами морали. В результате дети бедняков изыскивают незаконные способы получения дохода.

Деньги нужны им, чтобы «догнать» богатых, жить по стандартам, навязанным им средним или высшим классом. Не удивительно, что у бедных чаще, чем у представителей других слоев, начало трудовой карьеры связано с нелегальным бизнесом.

9. Субкультура бедности

Еще в 40-е годы XX века антропологи и социологи стали задумываться о том, что бедность представляет собой не только, а если взглянуть на вопрос глубже, то и не столько экономическую проблему, сколько культурную. Однако лишь в 1961 г. Оскар Левис, изучавший проблемы в Мексике, а позже и на Кубе четко сформулировал понятие субкультуры (или культуры) бедности. В Мексике он столкнулся с любопытным фактом: для того чтобы как-то компенсировать несчастья и лишения, выпавшие на их долю, дети бедняков

формируют специфическую систему ценностей (т.е. культуру), которая помогает им жить в большом обществе. В такой культуре преувеличиваются ценности настоящего в противоположность ценности будущего. Бедный стремится взять от жизни как можно больше здесь и сейчас. Совершая преступления, он не задумывается о будущих последствиях. Считая себя обойденным, он крадет у имущих, стремясь «распределить богатство по справедливости». Характерные черты субкультуры бедности — повышенная агрессивность и озлобленность, культ силы и равенства, склонность к авантурным и рискованным предприятиям, обвинение других в своих собственных бедах, специфическое понимание успеха в жизни.

В то же время им присущи те же мечты и надежды на лучшее будущее, что и богатым. Разница в том, что первые верят в осуществимость своей мечты меньше вторых.

Однако на Кубе он столкнулся с другим явлением. Экономически многих кубинцев следовало отнести к категории бедных, иные обитали в трущобах и малоприспособленных жилищах. Тем не менее у них не было того самого «комплекса бедности», который служит неперемнным признаком субкультуры бедности, а именно апатии: пессимизма, отчуждения от власти и т.д.

Напротив, кубинцы после революции 1961 г. переживали подъем патриотизма, веры в светлое будущее, социальной активности. Ученый пришел к выводу о том, что экономические показатели бедности и культурные показатели бедности необязательно связаны друг с другом [5].

Там, где они совпадают, формируется особый образ жизни и система ценностей. Им свойственны замкнутость и сознательный изоляционизм. Совместными усилиями социологи выработали обязательный список черт, которым должна соответствовать субкультура бедности:

- экономическая и социальная зависимость;
- отсутствие четких моделей ролевого поведения;
- девиантное поведение: наркомания, алкоголизм, проституция;
- отчуждение и политическая пассивность;
- отсутствие жизненных планов и уверенности в себе;
- повышенная конфликтность внутрисемейных отношений (грубость, ссоры родителей и детей, частые разводы);

- доминирующее положение женщины в семье;
- ранний секс;
- преклонение перед физической силой [6, с.46].

Социологи пришли также к заключению, что эти черты могут быть присущи не всему низшему классу, а лишь его части — тем, кто **хронически беден**. Это та часть бедных, к которым применимо понятие «**андеркласс**». Он описывает социальную категорию людей, которые выпали из социальной структуры общества, кто живет вне рамок общества, господствующей культуры и общепринятого образа жизни, кто, наконец, стал носителем культуры обездоленных.

К постоянно, или хронически бедным, по данным исследований, относятся лишь 2% от общего числа находящихся за чертой бедности [6, с.48]. Поэтому неправомерно переносить черты их образа жизни на всех бедных. Как правило, субкультура андеркласса территориально локализована (гетто, районы, очаги или кварталы бедности). Более того, субкультура андеркласса является не только локализованной, но в некоторых странах и наследуемой.

Таким образом, субкультура бедных — специфическое явление, которое имеет характерные только для него черты. Они и были описаны выше. Однако не все, кто относится статистикой к бедным, разделяют ценности данной субкультуры.

Для многих бедность всего лишь временное состояние. Поэтому правильнее связывать субкультуру бедных — как специфическое и яркое явление — только с хронической бедностью, а количественно — лишь с незначительной частью бедных, относимых к андерклассу.

10. Группы бедных

Социологи давно изучают вопрос о социальном составе бедных. Уже в XIX веке в самой развитой стране Европы Англии возникла потребность в эмпирическом исследовании проблемы. Наиболее полное исследование бедности представил Чарльз Бут. Население Лондона он разделил на 8 групп по размерам и регулярности получения доходов — от низшего класса, включающего чернорабочих, бродяг и преступные элементы, до высшего. Четыре нижних группы Бут

отнес к бедным. У бедных была самая высокая плотность поквартального расселения — по 3 человека в одной комнате. Для сравнения, на представителя среднего класса приходилось до 4 комнат. На анализе семейных бюджетов строилось исследование француза Фредерика Ле Пле.

В XIX веке он обнаружил факты, которые ученые не смогли опровергнуть в XX веке, а именно: у бедных самые высокие траты из семейного бюджета на питание; бедные больше других (по удельному весу) тратят на алкоголь и бесполезные развлечения; чем выше расходы на питание, тем ниже шансы на социальное продвижение.

Сегодня американские социологи включают в состав бедных следующие группы:

- безработные;
- малооплачиваемые рабочие;
- недавние иммигранты;
- люди, переехавшие из деревни в город;
- национальные меньшинства (особенно негры);
- бродяги и бомжи;
- люди, не имеющие возможности работать из-за старости, увечья или болезни;
- неполные семьи во главе с женщиной.

Статистики выявили в США такие закономерности: более половины общего числа бедных семей возглавляют женщины: 2/3 тех, кто достиг порога бедности или опустился ниже его — женщины; бедных больше среди негров, чем среди белых.

В СССР к категории бедняков относили одиноких пенсионеров, членов многодетных семей, инвалидов (с детства, по причине травмы или заболевания). В обыденном сознании существуют свои критерии: к бедным относятся все, кто стоит в бесконечных очередях у магазинов.

Наряду с объективным методом определения состава и численности групп бедных существует субъективный. В опросе люди сами определяют, кто именно относится к бедным. Согласно данным исследования Н. Наумовой (1988), к наиболее бедным слоям 38% респондентов отнесли представителей неквалифицированного труда (уборщицы, чернорабочие, почтальоны, санитарки), 32% — инженерно-технических работников, служащих, младших научных сотрудников, «среднюю интеллигенцию», 30% — учителей, воспитателей детсадов, медицинских работников и пенсионеров.

Литература

1. Hess B., Barkson E., Stein P. Sociology. N.Y., 1991
2. Сорокин П. Человек, цивилизация, общество. М., 1992
3. Российская Федерация в 1992 году. Статистический ежегодник. М., 1993.
4. Cooper P. Sociology. An introduction course. L., 1988
5. Levis O. The culture of poverty // Poverty in America. Michigan, 1965. P 405-419
6. Ярошенко С.С. Синдром бедности // Социологический журнал. 1994. N2. С.43-50
7. Ленс С. Бедность: неискоренимый парадокс Америки. М., 1976
8. Салуцкий А. Бедные и богатые: деревня сегодня. М., 1989.

Глава 11

СОЦИАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ

1. Вводные замечания

Люди находятся в постоянном движении, а общество — в развитии. Совокупность социальных перемещений людей, т. е. изменений своего статуса, называется *социальной мобильностью*. Эта тема интересовала человечество с давних пор. Неожиданное возвышение человека или его внезапное падение — излюбленный сюжет народных сказок: хитроумный нищий вдруг становится богачом, бедный принц — королем, а трудолюбивая Золушка выходит замуж за принца, повысив свой статус и престиж.

Однако человеческая история складывается не столько из индивидуальных судеб, сколько из движения больших социальных групп. На смену земельной аристократии приходит финансовая буржуазия, малоквалифицированные профессии вытесняются из современного производства представителями так называемых «белых воротничков» — инженерами, программистами, операторами роботизированных комплексов. Войны и революции перекраивали социальную структуру общества, поднимая на вершину пирамиды одних и опуская других. Подобные изменения произошли в российском обществе после Октябрьской революции 1917 г. Происходят они и сегодня, когда на смену партийной элите приходит бизнес-элита.

Между восхождением и нисхождением существует известная *асимметрия*: все хотят подниматься и никто не хочет опускаться по социальной лестнице. Как правило, **восхождение** — явление *добровольное*, а **нисхождение** — *принудительное*.

Исследования показывают, что обладатели высших статусов предпочитают для себя и своих детей высокие позиции, но и обладатели низких для себя и своих детей жела-

ют того же самого. Вот и получается, что в человеческом обществе все стремятся вверх и никто — вниз.

В этой главе мы рассмотрим **сущность, причины, типологию, механизмы, каналы и факторы**, влияющие на социальную мобильность.

2. Классификация мобильности

Существуют *два основных вида* социальной мобильности — межпоколенная и внутрипоколенная, и *два основных типа* — вертикальная и горизонтальная. Они, в свою очередь, распадаются на *подвиды* и *подтипы*, которые тесно связаны друг с другом.

Межпоколенная мобильность предполагает, что дети достигают более высокой социальной позиции либо опускаются на более низкую ступеньку, чем их родители. Пример: сын шахтера становится инженером.

Внутрипоколенная мобильность имеет место там, где один и тот же индивид, вне сравнения с отцом, на протяжении жизни несколько раз меняет социальные позиции. Иначе она называется *социальной карьерой*. Пример: токарь становится инженером, а затем начальником цеха, директором завода, министром машиностроительной отрасли.

Первый вид мобильности относится к долговременным, а второй — к кратковременным процессам. В первом случае социологов больше интересует межклассовая мобильность, а во втором — перемещение из сферы физического труда в сферу умственного.

Вертикальная мобильность подразумевает перемещение из одной страты (сословия, класса, касты) в другую.

В зависимости от направления перемещения существуют **восходящая мобильность** (социальный подъем, движение вверх) и **нисходящая мобильность** (социальный спуск, движение вниз).

Повышение в должности — пример восходящей мобильности, увольнение, разжалование — пример нисходящей.

Горизонтальная мобильность подразумевает переход индивида из одной социальной группы в другую, расположенную на одном и том же уровне.

Примером служит перемещение из православной в католическую религиозную группу, из одного гражданства в дру-

гое, из одной семьи (родительской) в другую (свою собственную, вновь образованную), из одной профессии в другую. Подобные движения происходят без заметного изменения социального положения в вертикальном направлении.

Разновидностью горизонтальной мобильности служит *географическая мобильность*. Она подразумевает не изменение статуса или группы, а перемещение из одного места в другое при сохранении прежнего статуса.

Примером выступает международный и межрегиональный туризм, переезд из города в деревню и обратно, переход с одного предприятия на другое.

Если к перемене места добавляется перемена статуса, то географическая мобильность превращается в **миграцию**.

Если деревенский житель приехал в город, чтобы навестить родственников, то это географическая мобильность. Если же он переселился в город на постоянное место жительства и нашел здесь работу, то это уже миграция. Он поменял профессию.

Можно предложить классификацию социальной мобильности по иным критериям. Так, например, различают

□ **индивидуальную мобильность**, когда перемещение вниз, вверх или по горизонтали происходят у каждого человека независимо от других, и

□ **групповую мобильность**, когда перемещения происходят коллективно, к примеру, после социальной революции старый класс уступает господствующие позиции новому классу.

Индивидуальная и групповая мобильность определенным образом связаны с приписываемым и достигаемым статусами. Как вы думаете, индивидуальной мобильности больше соответствует приписываемый или достигаемый статус? (Попробуйте разобраться самостоятельно, а если это не получится, прочитайте главу до конца.)

Таковы главные виды, типы и формы (между этими терминами существенных различий нет) социальной мобильности. Кроме них иногда выделяют организованную мобильность, когда перемещения человека или целых групп вверх, вниз или по горизонтали управляется государством а) с согласия самих людей, б) без их согласия. К добровольной организованной мобильности следует отнести так

называемый *социалистический оргнабор*, общественные призывы на комсомольские стройки и т. п. К недобровольной организованной мобильности можно отнести *репатриацию* (переселение) малых народов и *раскулачивание* в годы сталинизма.

От организованной мобильности надо отличать **структурную мобильность**. Она вызвана изменениями в структуре народного хозяйства и происходит помимо воли и сознания отдельных индивидов. Скажем, исчезновение или сокращение отраслей или профессий приводит к перемещениям больших масс людей. В 50 — 70-е годы в СССР проводилось сокращение малых деревень и их укрупнение.

Главные и неглавные виды (типы, формы) мобильности различаются так.

Главные виды характеризуют все или большинство обществ в любую историческую эпоху. Разумеется, интенсивность или объем мобильности не везде одинаковы.

Неглавные виды мобильности присущи одним типам общества и не присущи другим. (Подыщите конкретные примеры для доказательства данного тезиса).

Главные и неглавные виды (типы, формы) мобильности существуют в трех основных сферах общества — экономической, политической, профессиональной. Мобильность практически не происходит (за редким исключением) в демографической сфере и достаточно ограничена в религиозной сфере. Действительно, мигрировать из мужчины в женщину невозможно, а перемещение из детского возраста в юношеский не относится к мобильности. Добровольное и насильственное изменение религии в человеческой истории происходило неоднократно. Достаточно вспомнить крещение Руси, обращение в христианскую веру индейцев после открытия Колумбом Америки. Однако такие события происходят нерегулярно. Они представляют интерес скорее для историков, нежели для социологов.

Обратимся к конкретным видам и типам мобильности.

3. Групповая мобильность

Она происходит там и тогда, где и когда повышается или понижается общественная значимость целого класса, сословия, касты, ранга, категории. Октябрьская революция при-

вела к возвышению большевиков, прежде не имевших признанного высокого положения. Брахманы стали высшей кастой в результате длительной и упорной борьбы, а раньше они находились наравне с кшатриями. В Древней Греции после принятия конституции большинство людей были освобождены от рабства и поднялись по социальной лестнице, а многие их прежние хозяева опустились.

Переход от наследственной аристократии к плутократии (аристократии на принципах богатства) имел те же последствия. В 212 г. н. э. почти все население Римской империи получило статус римского гражданства. Благодаря этому огромные массы людей, ранее считавшиеся неполноправными, повысили социальный статус. Нашествие варваров (гуннов, лобардов, готов) нарушило социальную стратификацию Римской империи: один за другим исчезали старые аристократические роды, а им на смену приходили новые. Чужестранцы основывали новые династии и новую знать.

Как показал на огромном историческом материале П. Со рокин, причинами групповой мобильности служили следующие факторы:

- социальные революции,
- иностранные интервенции, нашествия,
- межгосударственные войны,
- гражданские войны,
- военные перевороты,
- смена политических режимов,
- замена старой конституции новой,
- крестьянские восстания,
- междоусобная борьба аристократических родов,
- создание империи.

Групповая мобильность имеет место там, где происходит изменение самой системы стратификации.

4. Индивидуальная мобильность: сравнительный анализ

Социальная мобильность в США и бывшем СССР имеет как сходные, так и отличительные черты. Сходства объясняется тем, что обе страны — индустриально развитые державы, а различие объясняется своеобразием политического

режима правления. Так, исследования американских и советских социологов, охватывающие примерно один и тот же период (70-е годы), но проведенные независимо друг от друга, дали одни и те же цифры: до 40% служащих в США и России происходят из рабочих, в США и России *в социальную мобильность вовлечено более двух третей населения.*

Подтверждается и другая закономерность: *на социальную мобильность в обоих странах наибольшее влияние оказывает не профессия и образование отца, а собственные достижения сына в обучении.* Чем выше образование, тем больше шансов продвинуться вверх по социальной лестнице.

И в США, и в России обнаружен другой любопытный факт: *хорошо образованный сын рабочего имеет столько же шансов продвинуться, сколько плохо образованный выходец из средних классов,* в частности, служащих. Хотя второму могут помогать родители.

Своеобразие США заключается в большом потоке иммигрантов. Неквалифицированные работники — иммигранты, прибывающие в страну со всех частей света, занимают нижние ступеньки, вытесняя или подхлестывая с продвижением вверх коренных американцев. Тот же эффект оказывает миграция из села, причем не только в США, но и в России.

В обоих странах восходящая мобильность до сих пор в среднем на 20% превышала нисходящую. Но оба типа вертикальной мобильности по-своему уступали горизонтальной мобильности. Это означает следующее: в двух странах высок уровень мобильности (до 70 — 80% населения), но на 70% это *горизонтальная мобильность* — перемещение в границах одного и того же класса и даже слоя (страты).

Даже в США, где, согласно поверию, каждый метельщик может стать миллионером, сохраняет силу, сделанное еще в 1927 г. П. Сорокиным заключение: большинство людей начинают свою трудовую карьеру на одинаковом с родителями социальном уровне и лишь очень немногим удается значительно продвинуться вперед. Иначе говоря, средний гражданин за жизнь перемещается на одну ступеньку вверх или вниз, редко кому удается шагнуть сразу на несколько ступеней.

Так, поднимаются из рабочих в верхний-средний класс 10% американцев, 7% японцев и голландцев, 9% англичан,

2% французов, немцев и датчан, 1% итальянцев. К факторам индивидуальной мобильности, т. е. причинам, позволяющим одному человеку достичь больших успехов, чем другому, социологи в обеих странах относят:

- социальный статус семьи,
- уровень получения образования,
- национальность,
- физические и умственные способности, внешние данные,
- получение воспитания,
- место жительства,
- выгодный брак.

Мобильные индивиды начинают социализацию в одном классе, а заканчивают в другом. Они буквально разрываются между несхожими культурами и стилями жизни. Они не знают, как себя вести, одеваться, разговаривать с точки зрения стандартов другого класса. Часто приспособление к новым условиям остается весьма поверхностным. Типичным примером является мольеровский мещанин во дворянстве. (Приведите другие литературные персонажи, которые иллюстрировали бы поверхностное усвоение манер поведения при перемещении из одного класса, слоя в другой).

Во всех индустриально развитых странах женщине продвигаться сложнее, чем мужчине. Если они повышают свой социальный статус, то делают это часто благодаря выгодному замужеству. Поэтому, устраиваясь на работу, они выбирают такие профессии, где вероятнее всего можно найти «подходящего мужчину». Как вы думаете, что это за профессии или место работы? Приведите примеры из жизни, когда замужество выступало в роли «социального лифта» для женщин незнатного происхождения.

В течение 70 лет советское общество представляло собой самое мобильное в мире общество наряду с Америкой. Доступное всем слоям бесплатное образование открывало перед каждым такие же возможности продвижения, какие существовали только в США. Нигде в мире элита общества за короткий срок не формировалась буквально из всех слоев общества.

Самым динамичным советское общество было не только в плане образования и социальной мобильности, но и в области индустриального развития. Долгие годы СССР удерживал

живал первые места по темпам индустриального прогресса. Все это признаки современного индустриального общества, которые выдвинули СССР, о чем писали западные социологи, в число лидирующих стран мира за весь период человеческой истории.

5. Структурная мобильность

Новые вакансии в вертикальной мобильности открывает индустриализация. Развитие промышленности три столетия назад потребовало превращения крестьянства в пролетариат. На поздней стадии индустриализации рабочий класс стал самой многочисленной частью занятого населения. Основным фактором вертикальной мобильности являлась система образования.

Индустриализация вызвана не только межклассовыми, но и внутриклассовыми изменениями. На стадии конвейерного или массового производства в начале XX века преобладающей группой оставались мало- и неквалифицированные рабочие. Механизация, а затем автоматизация потребовали расширения рядов квалифицированных и высококвалифицированных рабочих. В 50-е годы 40% рабочих были мало- или неквалифицированными. В 1966 г. их осталось 20%.

По мере того как сокращался неквалифицированный труд, росли потребности в служащих, менеджерах, бизнесменах. Сфера промышленного и сельскохозяйственного труда сужалась, а сфера обслуживания и управления расширялась. Наиболее яркие изменения в структурной мобильности прослеживаются на примере такой индустриально развитой страны, как США. На рис. 24 приведена структура занятости в начале и в конце XX века.

В индустриальном обществе структура народного хозяйства определяет мобильность. Иными словами, профессиональная мобильность в США, Англии, России или Японии зависит не от индивидуальных особенностей людей, а от структурных особенностей экономики, отношения отраслей и происходящих здесь сдвигов. Как мы видим на рис. 24, количество занятых в сельском хозяйстве США сократилось с 1900 по 1980 г. в 10 раз. Мелкие фермеры превратились в респектабельный класс мелких буржуа, а



Рис. 24. Изменение структуры деятельности США: 1900 — 1980
 Источник: (3, p.184)

сельскохозяйственные рабочие пополняли ряды рабочего класса. Численность профессионалов и менеджеров за тот период удвоилась, торговых работников и служащих увеличилась в 4 раза.

Подобные трансформации характерны для современных обществ: от фермы к фабрике на ранних стадиях индустриализации и от фабрики к офису — на поздних. Сегодня свыше 50% рабочей силы заняты умственным трудом в сравнении с 10 — 15% в начале века.

В течение этого столетия в индустриальных странах сокращались вакансии в рабочих специальностях и расширялись в управленческих. Но управленческие вакансии заполнялись представителями не рабочего, а среднего класса. Тем не менее количество управленческих профессий росло быстрее, чем увеличивалось количество детей в среднем классе, способных заполнить их. Образовавшийся в 50-е годы вакуум частично заполняла рабочая молодежь. Это стало возможным благодаря доступности высшего образования для рядовых американцев.

Таким образом, структурную мобильность в середине столетия определяли три фактора:

- 1) изменение структуры народного хозяйства и расширение управленческих вакансий;
- 2) нехватка молодежи в среднем классе;
- 3) доступность образования.

В развитых капиталистических странах индустриализация завершилась раньше, чем в бывших социалистических (СССР, ГДР, Венгрия, Болгария и др.). Отставание не могло не сказаться на социальной мобильности: в капиталистических странах доля руководителей и интеллигенции — выходцев из рабочих и крестьян, составляет одну треть, а в бывших социалистических странах — три четверти. В давно индустриализованных странах типа Англии доля рабочих крестьянского происхождения очень низка, здесь больше так называемых потомственных рабочих. Напротив, в восточноевропейских странах очень высока и достигает порой 50%.

Именно благодаря структурной мобильности два противоположных полюса профессиональной пирамиды оказались наименее подвижными. В бывших социалистических странах самыми закрытыми были два слоя — слой высших руководителей и расположенный внизу пирамиды подсобных рабочих — самый престижный и самый непрестижный виды деятельности. (Попробуйте сами самостоятельно ответить на вопрос: «Почему?»)

6. Объем и дистанция мобильности

Социальная мобильность измеряется при помощи двух главных показателей.

Дистанция мобильности — это количество ступенек, на которые удалось подняться или пришлось спуститься индивидам.

Нормальной дистанцией считается перемещение на одну-две ступени вверх или вниз. Большинство социальных перемещений происходит именно так. ненормальная дистанция — неожиданный взлет на вершину социальной лестницы или падение к ее основанию.

Под объемом мобильности понимается число индивидов, которые переместились по социальной лестнице в вертикальном направлении за определенный промежуток времени.

Если объем исчисляется количеством переместившихся индивидов, то он называется абсолютным, а если отношением этого количества по всему населению, то относительным объемом и указывается в процентах.

Совокупный объем, или масштаб мобильности, определяет количество перемещений по всем стратам вместе, а дифференцированный — по отдельным стратам, слоям, классам. Тот факт, что в индустриальном обществе две трети населения мобильны, относится к совокупному объему, а 37% детей рабочих, ставших служащими, — к дифференцированному.

Масштаб социальной мобильности определяется как процентная доля тех, кто сменил, в сравнении с отцами, свой социальный статус. Когда Венгрия была капиталистической, т. е. в 30-е годы, масштаб мобильности равнялся 50%. В социалистической Венгрии (60-е годы) он вырос до 64%, а в 1983 г. до 72%. В результате социалистических преобразований венгерское общество стало таким же открытым, как и развитые капиталистические страны.

С полным основанием этот вывод применим к СССР. Западноевропейские и американские ученые, проводившие сравнительные исследования (Д. Лэйн, У. Коннор, С. Липсет), установили, что в восточноевропейских странах мобильность выше, чем в развитых капиталистических странах.

Изменение мобильности по отдельным слоям описывается двумя показателями. Первый — это **коэффициент мобильности выхода из социального слоя**. Он свидетельствует, например, о том, сколько сыновей квалифицированных рабочих стали интеллигентами или крестьянами. Второй — **коэффициент мобильности входа в социальный слой**, он свидетельствует о том, из каких слоев пополняется, например, слой интеллигентов. Он обнаруживает социальное происхождение людей.

7. Демографические факторы мобильности

На вертикальную и горизонтальную мобильности влияют пол, возраст, уровень рождаемости, уровень смертности, плотность населения. В целом молодые мужчины более мобильны, чем пожилые и женщины. Перенаселенные страны чаще испытывают последствия эмиграции, чем иммиграции. Там, где высок уровень рождаемости, население более молодое и поэтому более подвижное, и наоборот.

Для молодых свойственна профессиональная, для взрослых — экономическая, для пожилых — политическая мобильность.

Уровень рождаемости неодинаково распределен по классам. У низших классов, как правило, больше детей, а у высших — меньше.

Существует закономерность: *чем выше человек поднимается по социальной лестнице, тем меньше детей у него рождается.*

Даже если каждый сын богача пойдет по стопам своего отца, на верхних ступенях социальной пирамиды все равно образуются пустоты, которые заполняют выходцы из низших классов. Ни в одном классе люди не планируют точное количество детей, необходимое для замещения родителей. Количество вакансий и количество претендентов на занятие тех или иных социальных позиций в разных классах разное.

Профессионалы (врачи, юристы и т. п.) и квалифицированные служащие не имеют достаточно детей, которые могли бы заполнить их рабочие места в следующем поколении. Напротив, фермеры и сельскохозяйственные рабочие, если речь идет о США, имеют на 50% больше детей, чем им необходимо для самозамещения. Нетрудно рассчитать, в каком направлении должна происходить социальная мобильность в современном обществе.

Высокая и низкая рождаемость в разных классах создает для вертикальной мобильности тот же эффект, какой создает для горизонтальной мобильности плотность населения в разных странах. *Страты, как страны, могут быть перенаселены или недонаселены.*

8. Мобильность в СССР

Советские социологи в 60—80-е годы достаточно активно изучали меж- и внутривозрастную, а также меж- и внутриклассовую мобильность. Основными классами считались рабочие и крестьяне, а классоподобной прослойкой — интеллигенция.

Переход между этими тремя группами называется межклассовыми перемещениями, а переход внутри группы — внутриклассовыми. Если рабочий, крестьянин или интел-

лигент повышали уровень образования и переходили с малоквалифицированной к средне- или высококвалифицированной должности, оставаясь рабочим, крестьянином или интеллигентом, то они совершали внутрикласовые перемещения.

Когда рабочие, крестьянство и интеллигенция пополняются в основном за счет выходцев из своего класса, говорят о *самовоспроизводстве класса*, или воспроизводстве его на собственной основе. Согласно крупномасштабным исследованиям (они охватывают страну, целые регионы или города), проведенным в разные годы Ф. Р. Филипповым, М. Х. Титмой, Л. А. Гордоном, В. Н. Шубкиным, $\frac{2}{3}$ интеллигенции пополняется за счет выходцев из этой группы. Еще выше эта доля среди рабочих и крестьян. Дети рабочих и крестьян чаще переходят в категорию интеллигентов, чем дети интеллигентов становятся крестьянами и рабочими.

Переход из крестьян и рабочих в интеллигенцию называется **вертикальной межклассовой мобильностью**. В 20 — 50-е годы она была особенно активной. Старая интеллигенция была уничтожена, ее место заняли выходцы из рабочих и крестьян. Сформировалась новая социальная общность — *«народная интеллигенция»*. Партия большевиков выдвигала на руководящие посты в промышленности, сельском хозяйстве, органах управления простых людей. Их называли «красными директорами», «выдвиженцами». Но в 60 — 80-е годы межклассовая мобильность замедлилась. Наступил период стабилизации.

На первый план выступили *внутриклассовая мобильность*, на нее приходилось в 70 — 80-е годы до 80% всех перемещений. Внутриклассовую мобильность еще называют *переходом от простого к сложному труду*. Рабочий остается рабочим, но его квалификация постоянно растет.

Интересны данные о демографическом составе перемещающихся. В целом женщины мобильнее мужчин, молодые мобильнее пожилых. Но мужчины в своей карьере чаще перепрыгивают через несколько ступеней, чем женщины. Они предпочитают передвигаться постепенно. Из малоквалифицированных рабочих в высококвалифицированные и в специалисты мужчины продвигаются в несколько раз чаще женщин, для которых обычное дело — переход из высококвалифицированных рабочих в специалисты.

Опрос людей и анализ трудовых книжек убеждает в том, что 90% всех перемещений приходится на первое десятилетие трудовой деятельности, 9% — на второе, 1% — на третье. На начальный период приходится до 95% так называемых возвратных перемещений, когда люди возвращаются на ту позицию, которую покинули. Подобные данные лишь подтверждают то, что известно всем на уровне здравого смысла: молодежь ищет себя, пробует разные профессии, уходит и возвращается.

Выяснилось, что трудовая карьера в 50-е годы начиналась в 18 лет, в 70-е годы — в 20 лет. Женщины, как правило, начинают работать позже мужчин (что объясняется рождением и воспитанием детей). Самой притягательной группой для молодежи выступает интеллигенция.

Общее направление *межпоколенной мобильности молодежи* — из группы работников физического труда в группу работников умственного труда.

9. Каналы вертикальной мобильности

Самое полное описание каналов вертикальной мобильности дано П. Сорокиным. Только он их называет «каналами вертикальной циркуляции». Он считает, что поскольку вертикальная мобильность в той или иной степени существует в любом обществе, даже в первобытном, между стратами нет непроходимых границ. Между ними существуют различные «отверстия», «лифты», «мембраны», по которым индивиды перемещаются вверх и вниз.

Особый интерес представляют **социальные институты** — армия, церковь, школа, семья, собственность, которые используются в качестве **каналов социальной циркуляции**.

Армия функционирует в качестве канала не в мирное, а в военное время. Крупные потери среди командного состава приводят к заполнению вакансий из более низких чинов. В военное время солдаты продвигаются благодаря таланту и храбрости. Повысившись в звании, они используют полученную власть как канал для дальнейшего продвижения и накопления богатств. У них появляется возможность грабить, мародерствовать, захватывать трофеи, брать контрибуции, уводить рабов, окружать себя помпезными церемониями, титулами, передавать свою власть по наследству.

Известно, что из 92 римских императоров 36 достигли этого, начав с низших чинов. Из 65 византийских императоров 12 выдвинулись благодаря армейской карьере. Наполеон и его окружение, маршалы, генералы и назначенные им короли Европы вышли из простолюдинов. Кромвель, Грант, Вашингтон и тысячи других командующих достигли самого высокого положения благодаря армии.

Церковь как канал социальной циркуляции переместила большое число людей с низов до вершин общества. Геббон, архиепископ Реймса, был в прошлом рабом. Папа Григорий VII — сын плотника. П. Сорокин изучил биографии 144 римских католических пап и установил, что 28 вышли из низов, а 27 — из средних слоев. Институт целибата (безбрачия), введенный в XI веке папой Григорием VII, обязывал католическое духовенство не иметь детей. Благодаря этому после смерти должностных лиц освободившиеся позиции заполнялись новыми людьми.

Помимо восходящего движения церковь была каналом нисходящего движения. Тысячи еретиков, язычников, врагов церкви были отданы под суд, разорены и уничтожены. Среди них было немало королей, герцогов, князей, лордов, аристократов и дворян высоких рангов.

Школа. Институты образования и воспитания, какую бы конкретную форму они ни приобретали, во все века служили мощным каналом социальной циркуляции. США и СССР относятся к обществам, где школы доступны всем его членам. В таком обществе «социальный лифт» движется с самого низа, проходит по всем этажам и достигает самого верха.

США и СССР — самый яркий пример того, как можно добиться впечатляющих успехов, стать великими индустриальными державами мира, придерживаясь противоположных политических и идеологических ценностей, но в одинаковой степени обеспечив своим гражданам равные возможности получить образование.

Британия представляет другой полюс, на котором привилегированные школы доступны только высшим слоям населения. «Социальный лифт» короткий: он движется только по верхним этажам социального здания.

Пример «длинного лифта» представляет древний Китай. В эпоху Конфуция школы были открыты для всех клас-

сов. Каждые три года устраивались экзамены. Лучшие ученики независимо от их семейного статуса отбирались и переводились в высшие школы, а затем в университеты, откуда они попадали на высокие правительственные посты. Под влиянием Конфуция правительство мандаринов слыло правительством китайских интеллектуалов, возвеличенных благодаря школьному «механизму». Образовательный тест выполнял роль всеобщего избирательного права.

Таким образом, китайская школа постоянно возвышала простых людей и препятствовала продвижению представителей высших слоев, если они не соответствовали требованиям. В результате служебные обязанности в правительстве выполнялись как надо, а должности занимались исходя из личных талантов.

Большие конкурсы в колледжи и университеты во многих странах объясняются тем, что образование является самым быстрым и доступным каналом вертикальной мобильности.

Собственность наиболее ярко проявляет себя в виде накопленных богатств и денег. Именно они — один из самых простых и действенных способов социального продвижения. В XV — XVIII веках Европейским обществом стали править деньги. Достигали высокого положения только те, кто имел деньги, а не знатное происхождение. Последние периоды истории Древней Греции и Рима были такими же.

П. Сорокин установил, что не все, но лишь некоторые занятия и профессии способствуют накоплению богатств. Согласно его расчетам, в 29% случаев это позволяет сделать занятие фабриканта, в 21% — банкира и биржевика, в 12% — торговца. Профессии артистов, художников, изобретателей, государственных деятелей, шахтеров и некоторые другие не дают таких возможностей.

Семья и брак становятся каналами вертикальной циркуляции в том случае, если в союз вступают представители разных социальных статусов. В европейском обществе распространенным был брак бедного, но титулованного партнера с богатым, но не знатным. В результате оба продвигались по социальной лестнице, получив то, что каждый хотел.

Пример нисходящей мобильности мы находим в античности. По римскому закону, свободная женщина, вышед-

шая замуж за раба, сама становится рабыней и теряет статус свободного гражданина.

Даже примитивные общества были заинтересованы в том, чтобы ими управляли самые одаренные. Но как обнаружить врожденные таланты, если нет специальных методов и техники? Древние нашли очень простой способ. Путем эмпирического наблюдения они установили, что у умных родителей чаще рождаются умные дети, и наоборот. Тезис о наследовании качеств родителей прочно утвердился в сознании наших предков. Именно он лежит в основе запрета межкастовых браков. Чем ниже социальное положение, тем меньше добродетелей имеют родители и наследуют их дети. И наоборот. Так постепенно возник институт наследования социального статуса родителей детьми: рожденный в семье с высоким социальным рангом заслуживает также высокого ранга.

Семья превратилась в главный механизм социального отбора, определения и наследования социального статуса. Происхождение из знатной семьи гарантирует хорошую наследственность и достойное образование вовсе не автоматически. Родители заботились о наилучшем воспитании детей, это стало обязательной нормой для аристократии. В бедных семьях родители не могли дать подобного образования и воспитания. Любому обществу нужны гарантии. Их могли дать знатные семьи. Из них рекрутировалась управленческая элита. Семья стала одним из институтов распределения членов общества по стратам.

Древние общества в большей мере заботились о стабильности семьи, ибо она для них одновременно и школа, и центр профессиональной подготовки, и производственное объединение, и многое другое. Когда семья стала терять свое значение, ореол святости, браки легко распадались, а разводы превратились в повседневное событие, обществу пришлось брать на себя все эти функции. Возникли школы вне семьи, производство вне семьи, обслуживание вне семьи.

Дети остаются в семье, только пока они несовершеннолетние. Фактически же они растут вне семьи. Утратилось значение чистоты крови, унаследованных качеств. Людей все больше начинают оценивать не по их семейному происхождению, а по личным качествам.

10. Групповая замкнутость

Возведение социальных барьеров и перегородок, ограничение доступа в другую группу либо замыкание группы в самой себе называется **социальной клаузулой** (social closure). Об этом явлении, активно обсуждающемся и в современной социологии, писал еще М. Вебер. Клаузула одновременно обозначает процесс и результат.

В молодом, быстро развивающемся обществе вертикальная мобильность идет очень интенсивно. Россия эпохи Петра I и Советская Россия в 20 — 30-е годы, Россия эпохи перестройки (90-е годы XX века) — примеры подобного общества. Выходцы из низших классов благодаря счастливым обстоятельствам, трудолюбию или изворотливости быстро продвигаются наверх. Здесь для них было уготовлено множество вакансий.

Но вот все места заполняются, движение вверх замедляется. Новый класс богачей загораживается от общества множеством социальных барьеров. Попасть в него теперь невероятно сложно. Социальная группа закрылась.

В США и Японии в высший класс поднимается только 7 — 10% рабочих. Дети бизнесменов, политиков, юристов имеют в 5 — 8 раз больше возможностей следовать за своими отцами, чем это могло быть, если бы общество было совершенно открытым. *Чем выше социальный класс, тем труднее в них проникнуть.* Богатые устраивают своих детей в привилегированные школы и университеты, которые стоят дорого, но дают прекрасное образование.

Хорошее образование — необходимое условие для того, чтобы получить высокопрестижную профессию или должность дипломата, министра, банкира, профессора. Именно высший класс принимает законы, которые выгодны ему и невыгодны другим.

Социальный организм сегодня становится все более неподвижным и закрытым для перемещений. Высшие должности, которые на раннем этапе являлись выборными, на поздних этапах становятся наследуемыми. В Древнем Египте только на поздних этапах появился строгий обычай наследования официальных постов. В Спарте на самых ранних этапах иностранцы допускались в ранг полнокровных граждан, позднее это стало исключением. В 451 г. до н. э. Пе-

рикл ввел закон, по которому привилегия свободного гражданства предоставлялась лишь тем, у кого оба родителя были уроженцами Аттики и свободными (полными) гражданами.

В Венеции в 1296 г. слой аристократии был открытым, а с 1775 г., когда аристократия утратила былое значение, ранги становятся закрытыми. В конце Римской империи все социальные страты и группы стали совершенно закрытыми. Ранг королевской знати в раннефеодальной Европе был доступен любому, но впоследствии становится непроницаемым для новых людей.

Тенденция к кастовой замкнутости стала проявляться среди буржуазии в Англии после XV века, а во Франции после XII века.

Таким образом, *тенденция к социальной закрытости присуща всем обществам*. Она характеризует стабилизацию социальной жизни, переход от раннего к зрелому этапу развития, а также возрастание роли приписываемого статуса и снижение роли достигаемого.

Социальное закрытие высшего класса в России стало наблюдаться уже в 1993 г. До того, т. е. в период с 1989 по 1992 г., возможности обогатиться и продвинуться наверх для всех россиян были открытыми, хотя и неравными. Известно, что емкость высшего класса объективно ограничена и составляет не более 3 — 5% численности населения. Легкость, с какой делались крупные капиталы в 1989 — 1992 гг., исчезла. Сегодня, чтобы получить доступ в элиту, необходимы капиталы и возможности, какими большинство людей не располагает. Происходит как бы закрытие высшего класса, он принимает законы, которые ограничивают доступ в его ряды, создает частные школы, которые затрудняют получение нужного образования. Сфера развлечений элиты уже недоступна другим категориям. Она включает не только дорогие салоны, пансионаты, бары, клубы, но и отдых на мировых курортах.

Вместе с тем открыт доступ в сельский и городской средний класс. Прослойка фермеров крайне незначительна и не превышает 1%. Средние городские слои еще не сформировались. Но их пополнение зависит от того, как скоро «новые русские» и руководство страны будут оплачивать квалифицированный умственный труд не по прожиточному минимуму, а по его рыночной цене.

В стабильных обществах — США, Англия, Франция, Германии и некоторых других — высший класс давно уже стал потомственным. Накопление богатств началось внутри родственных кланов, создаваемых взаимными браками, несколько столетий назад. В США высший класс сохраняет непрерывность во времени с XVIII века и восходит корнями к переселенцам из Северной Ирландии. Социализация детей в закрытых школах, а затем практика в родительских областях деятельности, корпорациях и компаниях обособляют высший класс от остального общества. У него формируются собственная система ценностей, социальных норм, этикет, правила поведения и стиль жизни. Т. Веблен называл его демонстративно-расточительским.

В современном российском обществе у высшего класса есть вторая черта — демонстративная роскошь, но нет первой — наследственности. Но и она начинает активно формироваться благодаря закрытию высшей страты.

11. Миграция

Миграция — это переселение людей из страны в страну, из района в район, из города в деревню (и обратно), из города в город, из деревни в деревню. Иными словами, миграция — это **территориальные перемещения**. Они бывают *сезонными*, т. е. зависящими от времени года (туризма, лечения, учебы, сельскохозяйственной), и *маятниковыми* — регулярные передвижения из данного пункта и возвращения в него. По существу оба вида миграции являются временными и возвратными.

Справка

По оценкам ООН, число мигрантов в мире, постоянно проживающих не в своих странах, насчитывается от 80 до 100 млн. В России их численность доходит до 6 млн. человек.

Различают также иммиграцию и эмиграцию.

Миграция — перемещение населения внутри одной страны.

Эмиграция — выезд за пределы страны на постоянное место жительства или на длительное проживание

Иммиграция — въезд в данную страну на постоянное место жительства или на длительное проживание.

Итак, иммигранты — вселяющиеся, а эмигранты — выселяющиеся (добровольно или вынуждено).

Эмиграция снижает численность населения. Если уезжают наиболее талантливые и квалифицированные жители, то снижается не только численность, но и качественный состав населения. *Иммиграция повышает численность населения.* Приезд в страну высококвалифицированной рабочей силы повышает качественный состав населения, а малоквалифицированной вызывает обратные последствия.

Благодаря эмиграции и миграции возникали новые города, страны и целые континенты. Известно, что в городах рождаемость невысока и постоянно снижается. Следовательно, все крупные города, особенно города-миллионеры, возникли благодаря иммиграции.

После открытия Колумбом Америки сюда из Европы двинулись тысячи и миллионы переселенцев. Северная Америка, Латинская Америка и Австралия возникли благодаря крупным миграционным процессам. Миграционным путем осваивалась Сибирь.

Всего в XVIII в. из Европы исходили два мощных потока миграции — в Америку и в Россию. В России особенно активно заселялось Поволжье. В 1762 г. опубликован знаменитый указ Екатерины II о приглашении иностранцев на гражданскую службу и заселение. Откликнулись в основном немцы из Австрии, Венгрии, Швейцарии, Германии. Первый поток мигрантов составляли ремесленники, второй — крестьяне. Они образовали земледельческие колонии в степной зоне России.

Эмиграция возникает там, где ухудшаются условия жизни, сужаются возможности для вертикальной мобильности. В Сибирь и на Дон, где сложилось казачество, крестьяне бежали из-за усиления крепостного права. Европу покидали не аристократы, а социальные аутсайдеры: разорившиеся крестьяне, беглые, безработные, авантюристы. В Америке они построили новое общество и быстро продвинулись по социальной лестнице.

Горизонтальная мобильность в таких случаях выступает средством решить проблемы, возникающие в сфере вертикальной мобильности. Беглые крепостные, основавшие Донское казачество, становились свободными и зажиточными, т. е. повышали одновременно политический и эконо-

мический статус. Хотя профессиональный статус мог оставаться неизменным: крестьяне продолжали и на новых землях заниматься хлебопашеством.

Далеко не всегда миграция принимает массовые формы. В спокойные времена она затрагивает небольшие группы или отдельных людей. Их передвижение происходит, как правило, стихийно. Демографы выделяют *два основных потока миграции* внутри одной страны: город — село и город — город. Установлено, что до тех пор, пока в стране не закончена индустриализация, люди переезжают в основном из села в город. По ее завершении, и это характерно для США и Западной Европы, люди переселяются из города в пригородные зоны и сельские районы.

Обнаруживается странная закономерность: *потоки мигрантов устремлены в те места, где социальная мобильность наиболее высока*. И еще: переезжающие из города в город легче устраивают свою жизнь и добиваются больших успехов, чем переезжающие из села в город, и наоборот. (Попробуйте самостоятельно объяснить причины этого явления).

К крупным миграционным явлениям относятся так называемые *переселения народов*. Это одновременно этнические и экономические процессы. Великим нашествием называют вторжение варварских племен в V веке.

12. Текучесть кадров

Текучесть кадров — вид социальной мобильности в промышленности. Она представляет собой неорганизованный переход работников одного предприятия на другое. К текучести кадров относятся все увольнения работников по собственному желанию, за нарушения трудовой дисциплины, в связи с призывом в армию, болезнью, выходом на пенсию.

Текучесть кадров — нормальное явление для всех промышленно развитых стран. Она становится проблемой лишь в двух случаях: когда она *избыточна* (более 25 — 30% в год) и когда она *недостаточна* (менее 3% в год). В первом случае персонал предприятия не успевает сложиться в социальную общность, у него не формируются свои нормы, ценности, традиции. Велики экономические потери: перед увольнением у работников обычно падает производительность труда, немалые средства приходится тратить на обучение и

переподготовку сменяющихся кадров. Во втором случае происходит старение персонала, что негативно сказывается на психологическом климате и взаимоотношениях.

Основными причинами увольнения работников до сих пор служили:

- невозможность на данном предприятии получить квартиру,
- низкая заработная плата,
- переезд на новое место жительства,
- плохие отношения с коллегами и начальством,
- неудовлетворительные условия труда и быта.

Литература

1. Сорокин П. А. Человек, цивилизация, общество. — М., 1992.
2. Жарова Л. Н., Мишина И. А. История отечества. — М., 1992.
3. Hess B., Markson E., Stein P. Sociology. — N.Y., 1991.
4. Восленский М. С. Номенклатура. — М., 1991.
5. Ильин В. И. Основные контуры системы социальной стратификации общества // Рубеж. 1991. № 1. С.96 — 108.
6. Гидденс Э. Стратификация и классовая структура // Социол. исслед. 1992. № 11.
7. Сорокин П. Человек, цивилизация, общество. — М., 1992.
8. Российская Федерация в 1992 году. Статистический ежегодник. — М., 1993.
9. Cooper P. Sociology. An introduction course. — L., 1988.
10. Levis O. The culture of poverty // Poverty in America. — Michigan, 1965. P. 405 — 419
11. Ярошенко С. С. Синдром бедности // Социологический журнал. 1994. № 2. С.43 — 50
12. Филиппов Ф. Р. и др. Трудовые биографии поколений // Социал. исслед. 1986. № 4.
13. Москвин Д. Д. Население СССР: вопросы миграции (экономико-статистический обзор тенденций 60 — 80-х годов). — М., 1991
14. Морозова Р. Ф. Современные миграционные явления: беженцы и эмигранты // Социол. исслед. 1992. № 3.
15. Социальная мобильность городского населения. Таллин, 1985.
16. Гордон Л. Н., Комаровский В. В. Динамика социально-профессионального состава поколений // Социол. исслед. 1986. № 3.

Глава 12

СОЦИАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

1. Вводные замечания

Общество немислимо без организаций — банков, предприятий, университетов, магазинов, транспортной системы. Все они — разновидности организации. Под **организацией** в социологии понимают такую форму или такой способ совместной деятельности людей, при которых она выглядит четко упорядоченной, скоординированной, отлаженной. Поскольку организации касаются прежде всего деятельности людей, а не взаимодействия машин, сырья или технологий, их принято называть **социальными организациями**. У организаций есть свое название, устав, цели, сфера деятельности, порядок работы, штат сотрудников. Но самое главное с точки зрения социологии — это наличие в них социальной иерархии, статусов, распределения ролей, системы социальных отношений. Организация в миниатюре напоминает общество. Ей свойственны **иерархия** — вертикальное расположение людей по рангам, и **управление** — механизм, упорядочивающий взаимодействие людей, стремящихся получить более высокий статус и лучшее место под солнцем. Итак, иерархия описывает статику, а управление — динамику организации.

В социальной структуре общества стратификация распределяет людей по сословиям, кастам, классам, а в социальной организации иерархия распределяет их по **должностям**. Многие понятия, которые были рассмотрены в предыдущих разделах, понадобятся при анализе бюрократии, организации, управления и менеджмента.

Именно эти четыре темы являются ключевыми в данной главе. Организация — основной предмет социологии орга-

низации. С этим понятием тесно связано такое явление, как бюрократия. **Бюрократия** — узаконенное господство в организации формальных норм и правил, которыми руководствуются в своих действиях и взаимоотношениях должностные лица. Бюрократия как специфическая группа людей, занимающих властные позиции в обществе, как определенный тип и характер взаимоотношений между людьми, система норм и правил поведения, своеобразный стиль руководства и образ жизни, наконец, как социальный институт зародилась в глубокой древности — с первыми проблесками государства и зачатками политической системы. Уже в Древнем Египте существовали специальные школы подготовки чиновников. **Чиновник** — лицо при официальном чине или должности — основной носитель и хранитель бюрократии.

М. Вебер рассматривал бюрократию в позитивном смысле (как рациональную машину и форму эффективной деятельности) и в негативном. В негативной (восточной) бюрократии инструкции, приказы, задания и прочие формальные атрибуты власти становятся самоцелью. Средства превращаются в цель. Таков источник **дисфункций** в социальной организации позитивной бюрократии. Они принимают самые разные формы — от взяток до мафиозных систем. Сравнение восточной и западной бюрократии указывает на то, что количество дисфункций в первой выше, чем во второй.

Управление — предмет другой науки, а именно социологии **менеджмента**. Понятие «менеджмент» и «управление» очень близки. Иногда их вообще отождествляют. В техническом смысле так оно и должно быть, ибо менеджмент дословно означает управление. Поэтому в тексте оба слова употребляются как синонимы, но лишь в техническом значении.

Как культурные явления, они, несомненно, различаются. И вот чем. Менеджмент — прежде всего инструмент коммерческого управления, хотя на Западе он используется где угодно. Менеджер — наемный работник, профессионал своего дела, субъект управления, действующий в какой-то организации. Он — лицо, а менеджмент — глубоко персонифицированная система. Когда менеджер теряет свое лицо, он превращается в обезличенного бюрократа.

2. Социальная природа управления

Управление всегда основывается на презумпции власти и полномочий, на подчинении нижестоящих вышестоящим, на явном или скрытом давлении одних в сторону других, на неравенстве в доступе к экономическим и социальным благам. Горизонтальная и вертикальная дифференциация ролей, закрепляемая в одном обществе при помощи унаследованных, а в другом — экономических привилегий, имеет обязательно элитарный характер. Если разделение власти и контроля институционализировано, т. е. признано и закреплено обществом, то где бы ни находилась личность, она попадает в жесткую структуру предписанных ролей и ценностей.

Управление может принимать авторитарную или демократическую формы, но оно всегда останется определенным режимом деятельности индивидов или групп, ограничением свободы действий рамками предписанных норм и правил.

Управленческая пирамида (рис. 25) построена таким образом, что в ее конусе находятся самые привилегированные должности и их гораздо меньше, чем непривилегированных, исполнительских позиций внизу. Стало быть, и претендентов на продвижение больше, чем под них уготовано мест. Стремление к достижению, как основной мотив управленческой карьеры, не обязательно связан с социально неодобряемыми действиями («подсигивание», коррупция, протекция, клевета). Но всегда он объективно связан с несправедливостью; если на руководящий пост выдвигается только один, а другие остаются на прежнем месте, то тем самым неявно подчеркивается — первый не равен вторым. Основной принцип коллективистских отношений нарушается. Недаром большинство утопических коммун погибли в тот момент, когда функцию управления, до того выполнявшуюся всеми, узурпировал один или несколько индивидов.

3. Структура управления

Структуру управления не следует путать с более широким понятием «структура организации», которая включает формальную и неформальную организацию. Структура уп-



Рис. 25. Уровни управления и название должностей в американских компаниях. Уровень индивидуальных контрибьютеров показан пунктирной линией потому, что он не входит собственно в структуру управления, но входит в структуру организации

равления — элемент структуры организации и охватывает собой только формальную организацию.

Под **структурой управления** надо понимать упорядоченное расположение уровней управления от низшего к высшему. Структура управления по возрастающим уровням начинается с низшего звена — цеховых руководителей, затем переходит к руководству среднего звена и к руководству высшего звена. Такова типичная структура. Однако в крупных компаниях может быть по крайней мере пять уровней: низшее звено, младшее звено, среднее звено, старшее звено, высшее звено. В вооруженных силах отраслевых и региональных органах управления имеет место значительно большее число уровней руководства — 49 и более.

Если между исполнителями (рабочими и служащими) или, как их еще называют, индивидуальными контрибьютерами и руководителем высшего звена (президентом компании) существует большое число уровней, такую структуру управления называют **вертикальной** (рис. 26). Если уровней руководства немного, ее называют **горизонтальной** (рис. 27).

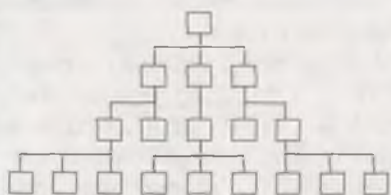


Рис. 26. Пирамида власти:
вертикальная структура управления организаций



Рис. 27. Горизонтальная структура управления организацией

Традиционная структура управления, существующая многие тысячи лет, исключая функциональные службы, называется **линейной структурой**. Возникшая в начале XX века новая структура управления, включающая целую сеть функциональных служб (отдел кадров, конструкторский отдел, отдел рекламы, отдел НОТ, отдел снабжения, отдел маркетинга, бухгалтерия), называется **линейно-штабной структурой**. Функциональные службы составляют консультативный штаб при главном руководстве фирмы, обслуживающий линейные подразделения (основные цехи).

На рис. 25 изображена структура организации и уровни управления. Руководители высшего звена включают президента компании, директора фирмы, председателя совета, ректора университета и т. д. Они отличаются от руководителей всех других уровней тем, что никому не подчиняются. Ниже стоят их заместители, обозначаемые приставкой «вице-» (вице-президент). Это старшие управляющие.

Руководители высшего звена считают себя **администраторами**, так же как и высшие чиновники гражданских ведомств. Администраторы направляют деятельность фирмы. В основном это относится к председателям, президентам и директорам. Их заместители, участвуя в определении политики компании, в основном занимаются другим: кто из руководителей низших уровней должен выполнять данные решения и директивы. Между администрацией и управлением существует следующее различие: *администрация* в лице высшего руководства определяет главные цели и политику фирмы, а *управление*, которым занимаются все другие ру-

ководители, обеспечивает выполнение операций, необходимых для реализации этих целей и политики.

Функции администрации и управления взаимно пересекаются. Их выполнением, полагает Д. Макфарланд, не обязательно занимаются одни и те же люди, хотя на любом уровне одно и то же лицо может делить свое рабочее время между администрированием и управлением (в том числе контролем). Чем выше уровень управления, тем больше времени уделяется администрированию и меньше — управлению. И наоборот. Полностью избежать управления никому не удается, даже президенту фирмы. Часть времени он занимается контролем над деятельностью непосредственно подчиненных ему управляющих. Мастер же основное внимание уделяет контролю за операциями других работников и минимальное время тратит на работу по определению политики фирмы на своем участке.

4. Адхократия

В 1970 г. Алвин Тоффлер ввел термин «адхократия» и назвал ее альтернативной бюрократии формой организации. **Адхократия** — (от лат. ad hoc) — организационная структура, основу которой составляют временные рабочие группы, которые собираются для решения одной задачи или проекта, а после завершения работы распускаются и создаются заново для следующей задачи. Иначе адхократия называется «партиципативная система», «система 4», «теория» и «небюрократическая организация».

Адхократии могут существовать внутри бюрократической организации как мобильные временные группы, созданные для решения специальных задач, которые не может решать организация в целом. Если бюрократия имеет 3 и более уровней управления, то адхократия — не более 2. Бюрократия более эффективна в стабильной экономической ситуации, адхократия — в нестабильной. Конкретный пример адхократии «система 4» — это одна из моделей стиля руководства с максимумом участия исполнителей в управлении, разработанная Ренсисом Лайкертом. По мнению специалистов, адхократия — это будущее формальных организаций.

5. Термины современного менеджмента

Администратор — менеджер, который занят по преимуществу в общественных (правительственных или некоммерческих) организациях, реже — в частном бизнесе, хотя руководители высшего звена в частных компаниях считают себя администраторами.

Менеджер — человек, отвечающий за работу одного или нескольких людей, являющихся членами какой-то организации. Если кого-то называют «менеджером», но у него нет подчиненных, то он таковым не является. Менеджер наделен формальной властью использовать организационные ресурсы, включая людей.

Менеджмент — процесс использования организационных ресурсов для достижения стоящих перед организацией целей благодаря функциям планирования, принятия решений, организации, лидерства и контроля.

Топ-менеджеры — представители высшего звена управления, занимающие два верхних уровня власти в организации, наделенные полномочиями принимать самые главные решения и определять будущее фирмы.

Среднее звено управления — менеджеры, занимающие промежуточное положение между высшим и низшим звеньями управления; контролируют работу цеховых руководителей, но подчиняются высшему звену.

Руководители первого звена — менеджеры низшего звена: мастер, бригадир, инструктор. Их называют еще супервайзерами. Нумерация уровней управления начинается снизу, отсюда название «руководитель первого уровня (линии)».

Линейный руководитель (менеджер) — лицо, отвечающее за людей, выполняющих главную для данной фирмы задачу (например, изготовление трансформаторов).

Штабной руководитель (менеджер) — лицо, отвечающее за деятельность подчиненных, оказывающих консультации или обслуживающих другие службы.

Антрепренер — индивид, основывающий и управляющий бизнесом ради его дальнейшего расширения и получения прибыли. Его главная черта — инновационная активность и стратегическое управление.

Организация — группа из двух или более людей, работающих совместно ради достижения какой-то или каких-то целей. Организация нанимает менеджеров для осуществления процесса управления. Термин «организация» относится к фирме или компании в целом, части которой, не имеющие юридической самостоятельности, называются подразделениями.

Индивидуальный контрибьютер — любое лицо в организации, не являющееся менеджером. Обычно это служащие (специалисты) и рабочие, стоящие на ступеньку ниже руководителей первого уровня.

6. В чем обвиняют рабочих менеджеры

Непристойное или не соответствующее нормам поведения рабочих наблюдается во всех индустриальных странах. Ивар Берг обобщил результаты многочисленных исследований и привел список претензий, предъявляемых американскими менеджерами к своим рабочим. Итак, что не нравится начальникам в подчиненных?

- отказ от предлагаемого руководителем задания
- отказ работать сверхурочно
- самовольное оставление рабочего места
- небрежность в работе, халатность
- низкая производительность и качество
- несоответствие задержки и остановка работы
- неосторожность и создание аварийных ситуаций
- симуляция болезни и притворство
- воровство, хищение имущества товарищей по работе

- перевираание того, что говорят товарищи по работе
- сквернословие и ругань
- азартные игры во время работы
- нелояльность к окружающим, конфликтность
- дурное поведение вне работы
- опоздание на работу и прогулы
- провоцирование волнений и беспорядков на работе
- клевета и оговоры других
- драчливость, рукоприкладство в ссорах

В чем обвиняют рабочие менеджеров

Не меньше претензий к руководителям предъявляют подчиненные. Что не нравится им в начальниках?

- насилие физическое и нравственное
- отговорки и запутывание коллективных договоров
- нарушение своего долга
- превышение своих прав
- обман и хитрость в поведении
- неблагоразумие и безрассудство менеджеров
- произвол и волюнтаризм
- некомпетентность руководителей
- непорядочность и дурные личные качества

7. Культурные типы руководителя

Национальная культура в значительной степени создается менеджментом, а менеджмент, в свою очередь, еще в большей мере создается особенностями национальной культуры. Сколько наций — столько стилей и типов управления. Русский стиль управления сильно отличается от американского и еще больше от японского. Но и японский стиль выделяется среди других ярким культурным своеобразием. Чем прочнее связан менеджмент с традициями и обычаями своего народа, тем он экономически эффективнее. Этот вывод давно подтвердили США и Япония.

Японские служащие начинают день с зарядки и хорового пения. Они поют гимн своей фирмы, повернувшись лицом к ее знаменам. Они декламируют заповеди о том, что нужно усердно трудиться, быть скромным и отзывчивым к товари-

шам, уважать начальство и быть патриотом своей компании. Ритуал завершается напутственной речью руководителя.

Воспитанные в духе уважения общинных и групповых традиций, японские рабочие и предприниматели через ритуал и церемонии (заповеди, гимны, знамена) дает обет преданности трудовому сообществу. Отныне их семья и община — промышленная компания. Она заботится о своих подчиненных не хуже, чем заботилась о них родная семья.

Многие видят секрет «японского чуда» в соединении двух начал: самой передовой промышленной технологии и общинного наследия — взаимопомощи и коллективного труда, глубокой привязанности к сородичам, коллективным ритуалам и обычаям. **Чувство «гири»** — потребность выполнять долг признательности друг перед другом — перенесено из деревенской общины на современное предприятие. Культурные традиции, обставленные массой правил и табу, бережно сохраняются жителями Страны Восходящего Солнца, работают на современность.

На традиции прошлого опирается нынешняя культура японских предприятий. «Точно и в срок» — это старая заповедь японцев, помогающая им в конкурентной борьбе. Она у них в крови, доведена до уровня автоматизма. Но представителям другой культуры такие простые вещи приходится осваивать с большим трудом. Во Франции и Англии концепция сервисного обслуживания «Точно и в срок» включена в цели стратегического планирования. Такую форму поведения приходится еще только осваивать. Внутрифирменная отчетность для западноевропейских компаний служит индикатором состояния производства, а для японских — средством вовлечения персонала в инновационную деятельность. На одни и те же вещи в разных странах смотрят по-разному.

Зарубежные социологи отмечают общие черты промышленной культуры двух островных государств — Великобритании и Японии. Например, патернализм, традиции работы на одном предприятии в течение всей жизни, система оплаты труда с учетом общего стажа работы на данном предприятии. Благодаря сходству культуры специалисты предлагают перенести в Англию ценные элементы японского управления.

Но и японцы заимствуют у других стран. Как известно, теория кружков качества первоначально была разработана в первой половине 50-х годов американскими учеными В. Демингом и Д. Юраном. Однако свое практическое применение теория нашла в 1961 г. именно в Японии. Почему же она не привилась у себя на родине? Может быть, США не нуждаются в улучшении качества продукции? Если бы это было так, то сегодня они не вкладывали бы в эту сферу огромные капиталы. В Японии адаптации новой теории опять же благоприятствовала национальная традиция группового решения, привлечения персонала к управлению.

В Великобритании и США входит в моду «наука гасить конфликты», т. е. преодоление спора с выгодой для обеих сторон и с помощью «третьей стороны» — нейтральных посредников. Оказывается, ее истоки в Японии. Именно здесь разработана методология «выигрыш — проигрыш». Стремление никого не обидеть несправедливо соответствует национальному стилю поведения, улаживания споров. Такая черта стала затем основой деловых отношений, превратилась в стремление получить прибыль на выгодных для обеих сторон сделки условиях. В Америке же принято разрешать спорные вопросы через суд. А это обычно ведет к тому, что одна сторона выигрывает, а другая проигрывает.

Для японских компаний характерно устранение барьеров между управляющими различного уровня и их подчиненными. Но это не всегда отличает американские, а тем более британские фирмы. В результате японцы умело привлекают к управлению рядовых работников, а их заокеанские коллеги испытывают немалые трудности.

В большинстве компаний США и Западной Европы проблема качества решается за счет внедрения новой технологии, а в японских главное внимание сосредотачивается на простейших усовершенствованиях, на максимальном использовании возможностей уже имеющегося оборудования. Новые технологии употребляются для других целей. И опять же помогает национальная традиция участия в управлении, ставшая основой промышленной культуры.

Социокультурные воздействия испытывает на себе и система управления в Китае. Характерное влияние традицион-

ной китайской культуры проявляется в уважении к возрасту и к более высокой позиции в управленческой иерархии; ориентация на групповые (а не индивидуальные) ценности; признание другими людьми социального статуса человека; значимости долговременных личных связей между людьми. В значительной степени китайские традиции напоминают японские. Стало быть, «китайская модель управления», которая только еще формируется, в будущем может быть похожа на японскую.

Уровень притязаний в различных странах существенно различается. В Германии для престижа менеджеру недостаточно большого «Мерседеса», ему нужен еще и личный шофер. В Швеции выше ценится возможность проведения отпуска в деревне, нежели размер зарплаты. В американских компаниях чаще прибегают к формализованной системе отбора менеджеров, а в итальянских — к неформальным. Американские фирмы большее предпочтение отдают планированию карьеры работников, а не росту их профессионального мастерства, полагая, что должностной рост обязывает работника самостоятельно овладевать новыми знаниями и технологией.

Для США и Западной Европы характерны высокая специализация и мобильность рабочей силы. Индивидуальная этика предполагает свободу выбора и перемены труда. Переход из одной фирмы в другую считается здесь в порядке вещей. Но он не характерен для Японии с ее системой пожизненного найма. Поэтому в Японии большее внимание уделяется развитию человеческих ресурсов внутри фирмы, а в США — привлечению извне.

Для японских корпораций характерна стабильность кадров, которая свидетельствует о способности быстро адаптироваться к любым изменениям, оставаясь в рамках корпорации. Японские менеджеры уделяют большее внимание, чем их европейские и американские коллеги тесной увязке личных интересов работников с интересами фирмы. В Японии высоко ценятся не столько результаты деятельности работников, сколько их лояльность и верность «духу фирмы». Иначе говоря, соединение межличностных и деловых отношений здесь превращается в фактор, способствующий эффективности управления, а не препятствующий ей, как например, в России.

8. Основные понятия социологии организации

В зарубежной социологии **социальная организация** понимается как социальная система, которая характеризуется определенной коллективной тождественностью (идентичностью), имеет точный список членов, программу деятельности и процедуру перемещения (или замещения) людей. Не все зарубежные социологи строго придерживаются подобной формулировки, данной Т. Кэплоу, но отклонения от нее незначительны. Элементы, вошедшие в определение социальной организации, трактуются следующим образом:

Социальная система — совокупность людей, имеющих сходные черты, и отношений, возникших между ними в ходе взаимодействия. Для того чтобы выделить конкретную социальную систему, нужно идентифицировать всех, кто к ней принадлежит, и исключить посторонних. Иными словами, использовать критерий консистенции (консистенция — степень плотности, внутренняя согласованность или «причинность» частей по отношению друг к другу). Включенность индивидов в социальную систему предполагает, что они имеют минимум одну общую черту (свойство) и связаны не иначе, как посредством взаимодействия.

Коллективная идентичность — название (например, либерально-демократическая партия, научно-исследовательский институт и т. д.), которое признано всеми ее членами и обществом. В названии содержится информация о целях социальной организации, ее расположении, правилах приема персонала. Благодаря ясному и четкому названию в коллективных действиях исчезают неразбериха и путаница.

Точный список. Социальная организация позволяет идентифицировать ее членов на принадлежащих и не принадлежащих к ней.

Программа деятельности может формулироваться очень точно или только в самых общих чертах. Но в любом случае первое, что нужно сделать, это определить цели и способы их достижения, которые заранее расписываются по времени (календарно).

Процедура перемещения членов организации включает правила приема новых членов и передвижения старых с одной позиции на другую.

Примерами социальной организации служат семья, политическая партия, преступная группа, правительственное учреждение, банк, сталелитейная компания, симфонический оркестр, футбольная команда, клуб по интересам, совет учредителей. На внешнюю угрозу организация отвечает усилением внутренней сплоченности и всегда переоценивает свой собственный престиж в сравнении с престижем других, сходных с ней систем. К социальным организациям не относятся расы и этнические группы (у них нет программы), социальные классы (нет четко выраженной коллективной идентичности, самоидентификации и списка членов), клики и игровые группы, а также социально-политические течения типа «либералов». Государство относится к социальным организациям, а нация — нет.

Социальные организации обладают такими чертами, которые напоминают свойства других типов коллективностей, например, **статусные иерархии** в социальных организациях и в социальных классах чем-то сходны. Но в организации высший, равный и низший статусы очень точно предопределены как должности. Понижение и повышение в должности иногда резко меняет поведение человека, круг его обязанностей, рабочее место. Ничего этого нет в системе социальной стратификации общества. По отношению к социальному классу или социальному слою нельзя точно сказать, занимает индивид более высокое место, чем другой (инженер или учитель) или нет. Такие оценки всегда приблизительны, субъективны.

Каждый тип социальной организации имеет жестко ограниченный набор форм (или видов). Известны три основных формы семьи (нуклеарная, патриархальная, расширенная), брака (моногамия, полиандрия, полигиния). Еще со времен Аристотеля известны шесть типов политической власти (монархия, аристократия, конституционализм, тирания, олигархия и демократия). Те социальные организации, которые ограничены подобным способом и сохраняют устойчивость долгое время, становятся **социальными институтами**. Даже развиваясь независимо в разных странах, последние проходят одни и те же этапы, имеют много общего. Моногамия, как



Рис. 28. При старой системе управления один супервайзер (мастер) руководил бригадой рабочих и не мог уследить за каждым из них в отдельности. В функциональном администрировании Тейлора за каждым рабочим следило восемь инструкторов, специализировавшихся на одной-двух функциях. Отдельному рабочему теперь стали уделять гораздо больше внимания

социальный институт, схожа и у аборигенов Австралии, и у современных европейцев.

То же самое можно сказать об институте бюрократии, у которого гораздо больше общих черт, чем различий в Древнем Египте и Китае, в средневековой Европе и современной Америке. Социальные институты сохраняются почти неизменными даже в то время, как изменяются или вовсе исчезают общества и страны. Благодаря существованию исторически устойчивых типов социальных организаций возможны сравнительные исследования в социологии. М. Вебер сравнивал бюрократию в различные эпохи, К. Маркс выделял исторически повторяющиеся общественные формации, а Тейлор заменил старое управление на новую систему.

Внешняя устойчивость объясняется природой механизмов внутренней стабилизации. Последние основаны на законах совместной деятельности. Когда несколько человек взаимодействуют достаточно длительное время, у них возникает стабильное партнерское поведение (больше сходства, чем различий; в новых ситуациях чаще действуют согласованно, чем порознь; каждый может предсказать, как поведет себя партнер в незнакомой ситуации), идентичность установок и взглядов, сильная уверенность в том, что они способны раз-

виваться как личности именно в тесной связи друг с другом (например, любящие супруги).

9. Элементы открытой системы

Зарубежные социологи исходят из посылки, что поведение людей в организации и вне ее — явления совершенно разные. Элементы человеческого поведения — мотивы, роли, ценности, установки, цели, потребности — вне организации выстраиваются в иную конфигурацию, нежели внутри нее. К подобному изменению их вынуждает действие тех факторов, которых нет (или действие их не столь велико) вне организации, а именно законы совместной (кооперативной) трудовой деятельности, условия жесткой специализации и разделения труда, наличие иерархической системы власти, организационный климат. На пересечении таких сил возникают новые социальные явления — **статус, престиж, групповое давление**.

Принято считать, что **социальные системы** имеют совершенно иную природу, нежели биологические или физические. Это скорее структура случаев и событий, а не материальных элементов в кристаллической решетке. Поэтому социальная система не имеет иной структуры кроме той, которая задана ее функционированием. Даже человек обладает анатомической структурой (костным скелетом), которую можно изучить после его смерти. Но у социальной системы нет анатомии в таком понимании слова: когда она прекращает функционировать, ее внутренняя структура умирает вместе с ней.

Должности, позиции, ожидания, роли и другие «события», составляющие «скелет» социальной организации, существуют в особом смысле — лишь когда социальные символы (роли, позиции) признают оба участника межличностного взаимодействия, а не один из них. Даже будучи предписана «сверху», ролевая позиция «руководитель» — пустая ячейка, если занимающего данный пост человека не признают руководителем подчиненные. Существуют десятки способов показать, что он не руководитель, а формальная фигура — начальник. С ним мирятся, но до поры до времени. В исследовании на московском заводе холодильников выяснился лю-

бопытный механизм «разжалования начальника снизу». Начальника формовочного цеха рабочие невзлюбили за грубость и недалекость. Они придумали такой маневр. Несколько раз то один, то другой рабочий из числа наиболее квалифицированных подходили к начальнику и просили объяснить какие-то детали в техническом задании. Они задавали непростые вопросы либо спрашивали о таких подробностях, которые он не знал. После чего рабочие шли в дирекцию и жаловались на то, что начальник цеха ни в чем не разбирается. Так повторялось много раз. Иногда срывали задание, которое он, по словам рабочих, неправильно им объяснил. Вскоре дирекция уволила незадачливого начальника, не сумевшего найти общий язык с подчиненными.

Таким образом, социальная организация, в отличие от физической, является **открытой системой** (Д. Катц, Р. Кан). Если уподобить ее лабиринту, то можем сказать, что здесь тоже есть свои препятствия. Они ощутимы, но невидимы, ибо скроены из элементов человеческого поведения — социальных ролей, норм и ценностей. Поэтому организации имеют «социальную карту», т. е. особым образом разграфленное **организационное пространство**. Оно состоит из взаимоотношений и связей между людьми как исполнителями ролей.

Мастер и начальник литейного цеха постоянно вращаются среди рабочих, т. е. функционально они стоят ближе к ним, чем к заводскому начальству. Но по своему статусу они принадлежат не к исполнителям, а к руководству. Они — часть его и психологически ощущают свою близость с ним. У них общие интересы и ценности, иногда — даже взгляды на жизнь. Поэтому руководство цеха нередко находится в отдельном помещении, оно питается не со всеми, а в отдельном помещении внутри заводской столовой.

Если построить своеобразную «топографию» организационного пространства, то окажется, что она подразумевает **четыре типа разграничения**:

- 1) **физическое** — распределение работников по цехам и лабораториям, помещения которых отделены друг от друга;
- 2) **функциональное** — нормировщица и слесарь-инструментальщик располагаются в одном помещении, но функционально они разделены, так как выполняют разные обязанности. Они — представители разных специальностей. Все

это создает не меньшие барьеры для общения, чем физическое разделение;

3) **статусное** (престиж, позиция) — служащие, руководители, рабочие составляют самостоятельные группы. Они чаще общаются между собой и доверяют представителям своей группы больше, чем другим;

4) **иерархическое** — правила формальной структуры предписывают обращаться за решением вопроса к непосредственному начальнику, но не через его «голову».

Несоблюдение топографического разграничения часто служит причиной конфликтов. Служебные конфликты, возникающие в организации, социологи, как правило, истолковывают не в терминах субъективных качеств личности, а в терминах организационного пространства, т. е. места, занимаемого группой, к которой принадлежит индивид, в данной организации. На пересечении формальной и неформальной структуры возникает новое явление — организационная культура. Этот термин получает все большее распространение в ряде европейских стран и в США.

Организационная культура — это совокупность норм, ценностей, мнений, которые отражаются в поступках сотрудников на всех уровнях организации и образуют неписанный кодекс поведения. Иначе подобное явление можно назвать субкультурой. Так оно и есть, если учитывать, что субкультура фиксирует принятые в организации формальные нормы, но переинтерпретированные людьми в терминах неформального взаимодействия.

Организационная культура открывает нам целую палитру понятий, описывающих и объясняющих поведение людей в организации или, как еще говорят специалисты по менеджменту, организационное поведение.

Например, **престиж** — разновидность неписаного (неформального) поведения, которое другие ожидают получить от вас. Престиж — это особая высокая оценка чего-то. Престижная марка автомобиля или престижная организация, в которой вы работаете, означают вещи, пользующиеся высоким неформальным признанием, авторитетом в общественном сознании или в мнении публики. **Компетентность** подразумевает не только широкий круг профессиональных знаний и навыков, признаваемых формально, но также неформальный контроль над окружающими людьми, возможность

и желание манипулировать другими. К мнению экспертов всегда прислушиваются — они влияют на принятие важных управленческих решений. Но компетентность, с другой стороны, подразумевает для эксперта свободу выбора в том, чтобы выполнять работу по-своему.

Двигательная пружина организационного поведения — **мотивация на достижение**. Она означает постановку себе умеренно трудных, но реально выполнимых задач. Ориентированные на достижение индивиды предпочитают работать над проблемой, а не доверять результат судьбе. Они выбирают средний путь и, реально оценивая свои способности, не склонны рисковать, дабы избежать наказания за ошибочные действия. Опытный менеджер знает, что исполнители, ориентированные таким образом, повышают свой престиж только до определенного уровня. Обретя его, они скорее стремятся укрепить его и сохранить имеющееся, чем изменить положение. Для современного менеджера таков наиболее предпочтительный тип ролевого поведения. Практика показывает, что компании, нанимающие таких людей, работают успешнее других.

10. Формальная и неформальная организация

Социальная организация предприятия (компании, фирмы, концерна, банка) раскрывается через взаимодействие неформальной и формальной структур. Понятие **формальной и неформальной организации** ввел в мировую социологию Элтон Мэйо, проводивший в 20 — 30-е годы знаменитые Хоторнские эксперименты. Тогда он обнаружил, что в любой компании или на заводе помимо официальных служебных отношений (формальная организация) у людей обязательно возникают неофициальные, дружеские отношения (неформальная организация).

Причем и первые и вторые отношения не хаотичны и случайны, а строго упорядочены и подчиняются определенным закономерностям. На них можно воздействовать, ими можно управлять, как управляют, например, кораблем или оркестром. Благодаря подобным качествам формальные или неформальные отношения получили название организации, или структуры.

В социальной организации предприятия есть: 1) единая цель (производство продукции или оказание услуг); 2) система власти, или управление, которое требует подчинения нижестоящих вышестоящим; 3) распределение функций (полномочий и обязанностей) между группами работников, постоянно между собой взаимодействующих.

Четкая иерархия подчинения составляет суть социальной организации, она находит свое выражение в структуре целевых функций. Достижение основных идей — изготовление товаров или оказание услуг, требует сотрудничества многих людей, каждый из которых выполняет строго предписанные задачи и функции. Работу по целям именуют целевой организацией. Наиболее полно целевая организация описана О. И. Шкаратаном. Ее еще называют административной, ибо все задачи и цели — дело рук администрации.

Целевая (административная) организация — система официальных отношений, определенных предписаниями, инструкциями, правилами, законами, распоряжениями, техническими нормативами, картами функциональных обязанностей, штатным расписанием. Она включает в себя: 1) распределение функций (горизонтальная организация) между бригадами, участками, цехами, отделами (структура и способы их действия оформлены положениями, инструкциями и другими официальными документами); 2) субординацию должностей (вертикальная специализация) — объем и меру ответственности в принятии решений на разных уровнях; 3) систему коммуникаций, т. е. средства и каналы передачи информации, которая движется сверху вниз (передача распоряжений, указаний, заданий), снизу вверх (отчеты подчиненных) и по горизонтали (консультация и обмен мнениями равных по рангу). Все функции объединяет **руководство** т. е. организация процесса управления, обеспечивающая принятие оптимального решения и его практическое осуществление, а также контроль и проверку исполнения.

Неформальная организация представляет собой совокупность индивидов, малых групп и взаимоотношений между ними. Система межличностных отношений всегда персонифицирована, а ее носители — это живые люди, у которых есть собственные, отличающиеся от общих задач, цели, ин-

тересы, потребности. Люди могут ошибаться, быть пристрастными, вспыльчивыми, и от этого никуда не деться ни одной компании или фирме. Ненавидя одних и дружески относясь к другим, люди на работе формируют малые группы, кружки, компании, клики, которые борются между собой или сотрудничают. Так возникает новая структура, или организация.



Рис. 29. «Покровитель есть лицо, возвышающееся над вами в иерархии и располагающее возможностью помочь вашему продвижению по службе»

Лоуренс Дж.

С формальными и неформальными отношениями индивид сталкивается сразу, как только он подал заявление о приеме на работу в компанию или на предприятие. Если он принят на работу, то дальше поступает и действует так, как ему предписывают служебные инструкции. В этом смысле предприятие и его организация — это вынужденная, недобровольная форма общения людей, деловые контакты между которыми заранее предписаны, стандартизированы и обезличены. Работники увольняются, уходят и приходят, но социальные позиции остаются. Поэтому социальная организация это еще и система социальных отношений, где участники занимают определенные позиции (должности). Это означает, что когда по служебным вопросам один работник обращается к другому, то последний предстает в роли начальника или технолога участка, а затем уже в качестве приятеля или неприятеля.

Если же вы обратитесь к начальнику цеха запросто, по-свойски, то это означает, что между вами существуют не только формальные (деловые), но и неформальные (дружеские) отношения. В исследовании, проведенном в 80-е годы на одном из московских заводов, выяснялся характер отношений между руководителем и подчиненными на цеховом уровне. Чаще всего респонденты описывали их в парных ка-

тегориях «натянутые (напряженные) — товарищеские (дружеские)». Однако «натянутые» и «напряженные» отношения оказались не столь устойчивыми, как «дружеские» и «товарищеские». Длительность «напряженных» отношений составляла от 0,5 до 2 — 3 дней. Они возникали как следствие конфликта и по его окончании быстро исчезали.

Доминировали по длительности и удельному весу «товарищеские» отношения. На рабочем месте взаимоотношения между начальником цеха и рабочим (токарем, слесарем, вальцовщиком) были чисто деловыми: первый был требовательным и непреклонным при распределении заданий, строгим при контроле за их выполнением. Но вот рабочий день окончен, начальник и подчиненный как ни в чем ни бывало идут в пивную и дружески обсуждают бытовые проблемы. И рабочий, и руководитель ясно осознают, что формальные (деловые) и неформальные (дружеские) отношения различаются очень четко: каждому свое время и место. Руководитель и подчиненный могут спорить и ругаться, отстаивая свои интересы (чаще — не личные, а служебные), но только по работе. Они, кажется, готовы подраться, один угрожает другому то штрафом, то увольнением. Но за порогом проходной они мирно беседуют о домашних проблемах, политике и женщинах.

Таков один из моментов делового и межличностного поведения, которое изучает особая наука — **социология организации**. За рубежом она получила широкое признание благодаря работам таких выдающихся социологов и психологов, как А. Маслоу, А. Этциони, Ф. Херцберг, Д. Макгрегор, Д. Катц, Р. Кан, К. Арджирис. Рассмотрим другие понятия и подходы в области социологии организации.

11. Власть и авторитет

Важной переменной организационного поведения выступает понятие власти. **Власть** — способность или возможность влиять и определять действия других людей. Различают два вида власти: одна исходит от *позиции* (должности), другая — от самой *личности*. В первом случае речь идет о *формальной власти руководителя*, во втором — неформальном *авторитете лидера*. Власть означает также способность

манипулировать (пользоваться выгодами своего положения) или контролировать поведение других в собственных целях.

Понятие власти и авторитета настолько важны для социологии, что стоит остановиться подробнее на их анализе. **Авторитет** — это общепризнанное значение, влияние, которым пользуется то или иное лицо в силу определенных качеств или заслуг. Его можно считать специфическим способом проявления власти. В зарубежной социологии слова *authority* (авторитет) и *power* (власть) нередко употребляются как синонимы. Авторитет также выступает формой подчинения действий людей общественным нормам, средством поддержания общественной, в том числе и производственной, дисциплины.

Авторитет — персональная характеристика. В средневековые особым авторитетом пользовались отцы церкви, в эпоху предпринимательства — бизнесмены, которых считали лидерами нации. Английский философ Томас Гоббс называл авторитетом того, чьи указания или приказы выполняются лишь по причине высокого доверия к его мудрости, знаниям, опыту либо нравственным принципам. Таким образом, авторитет основан на уважении и признании другими индивидуальных достоинств. Авторитет подразумевает добровольное подчинение многих людей одному лишь потому, что он выступает личностью, а не назначенным лицом.

Власть — форма социальных отношений, которая характеризуется способностью влиять на поведение других не благодаря выдающимся качествам личности, а посредством административно-правовых механизмов. Прежде всего благодаря занимаемому положению, должности, месту в организации. Система власти включает в себя отношения господства и подчинения, отношения субординации (многоуровневого подчинения) и иерархии. Если авторитет — прежде всего добровольное подчинение *личности*, то власть — вынужденное (но не принудительное) подчинение *безличным* правилам. Добровольное уважение базируется на внутренней мотивации, признательности, побуждении, привязанности. Напротив, формальное подчинение власти основано на юридических законах, действии социального контроля и санкций. Когда человек имеет дело с авторитетом, он волен подчи-

няться ему или не подчиняться в любой момент. Но неподчинение власти карается и расценивается как отклоняющееся поведение. Иногда власть понимают как законное право принимать ключевые решения, которые определяют поведение людей.

12. Лидерство и стиль руководства

В одном из справочных пособий по теории лидерства, изданном в США в 1981 г., содержались сведения о 5 тыс. исследований, проведенных в этой области. Они сгруппированы в 14 крупных теоретических направлений, представители которых расходятся в понимании одних и тех же терминов. До сих пор нет единой терминологии и непротиворечивой базы данных. Что же это за проблема, вокруг которой в науке ведутся оживленные дискуссии?

Термин «лидер», как свидетельствует Оксфордский словарь, появился примерно в 1300 г. Однако другие специалисты, в частности Ральф Стогдилл, считают, что вряд ли это случилось ранее 1800 г. Одно из первых определений лидерства дал Ч. Кули (1902 г.). Лидер — это фокус групповых процессов. В 1906 г. Мэмфорд и в 1911 г. Блэкмар предложили иную модель: это централизация усилий в одной личности как выражение власти всех. В 1924 г. Ч. Барнард сказал, что лидер фокусирует внимание и реализует энергию членов группы в заданном направлении. С тех пор число определений постоянно росло.

Сегодня под лидером понимают члена группы, за которым она признает право решения в важных ситуациях. Он играет центральную роль в организации совместной деятельности и регулирует межличностные отношения.

Лидер и руководитель в организации могут быть одним и тем же лицом. Такое происходит, когда в руководители назначают незаурядного человека, сумевшего добиться расположения подчиненных. В этом случае совпадают **позиционная и персональная власть**, формальная и неформальная структуры. Различия между лидером и руководителем выражаются в следующих чертах (Б. Д. Парыгин):

- Руководитель обычно назначается официально, а лидер выдвигается стихийно.
- Руководителю законом предоставляются определенные права и обязанности, а лидер может их не иметь.

- Руководитель наделен правом применять официально установленные санкции, лидер таких санкций не имеет.

- Руководитель представляет свою группу во внешних организациях и решает вопросы, связанные с официальными отношениями, а лидер ограничен внутрigrупповыми отношениями.

- Руководитель, в отличие от лидера несет ответственность перед законом за состояние дел в группе.

Если руководитель и лидер не представляют собой одно и то же лицо, то взаимоотношения между ними могут либо гармонизировать жизнь группы, либо, напротив, повышать уровень конфликтности.

Лидерство — отношения подчинения, влияния и следования в системе внутрigrупповых отношений. Если **лидерство** — социально-психологический процесс влияния на других, формально равных людей, то **руководство** — юридически регламентированный, административно-правовой процесс организации и контроля формально неравных (нижестоящих) людей. Типичная для лидера (руководителя) манера поведения, т. е. система приемов воздействия на ведомых (подчиненных), и называется **стилем лидерства** (стилем руководства).

Классическая теория стилей лидерства создана в 30-е годы Куртом Левиным. Он выделил три стиля:

авторитарный — система жестких приемов управления (воздействия), пресечение инициативы подчиненных, единоличное принятие решений и детализированный контроль за исполнением;

демократический (интегративный) — поощрение инициативы подчиненных, совместное обсуждение проблем, коллегиальное принятие решений, общий контроль за исполнением, мягкие приемы управления;

попустительский (анархический) — отказ от управления и вмешательства в действия подчиненных, полная передача им инициативы и ответственности.

Иногда эти стили называются иначе: директивный, коллегиальный, либеральный. Преувеличение роли авторитарных методов управления порождает два явления: бюрократизм и авторитаризм (авторитарность).

Авторитарность, или автократичность, в политологии обозначает характеристику жесткого (безапелляционного,

самовластного) типа государственного управления; в социологии и психологии — социально-психологическую характеристику стиля лидерства. Его отличительные черты: сосредоточение всей полноты власти в руках одного человека, устранение других от участия в решении ключевых вопросов, подавление самостоятельности и инициативы подчиненных, воздействие на людей при помощи принуждения. Характерная особенность авторитарной системы, в частности сталинской, состоит в том, что решения по самым незначительным вопросам принимаются на самом высоком уровне.

Авторитарность может характеризовать внешние черты поведения человека, predeterminedенные его должностью и отсутствием контроля над ним. Но она может характеризовать также и внутренние черты личности. К типичным чертам авторитарности относят реакционность, консерватизм, агрессивность, жажду власти, примитивные стереотипы в мышлении, ненависть к «чужим», конформизм. В широком понимании авторитарность характеризует не только руководителей, но и подчиненных, зависит не от места в служебной иерархии, а от природы общества.

Первоначально понятия «авторитарная личность» ввел в научный оборот Эрих Фромм (1900 — 1980), а позже его развил в самостоятельную концепцию Теодор Адорно (1903 — 1969). В 1950 г. опубликована коллективная монография «Авторитарная личность», где он пытался эмпирически подтвердить концепцию с помощью конкретно-социологического исследования. Несмотря на критику теории, она многие десятилетия широко изучается на Западе. Разработано множество тестов, прожективных методик, призванных измерить уровень авторитарности. На понятии авторитарности основаны популярные в менеджменте концепции, в частности «Теория X» Д. Макгрегора, «менеджерская решетка» Блейка и Моутона, теория стилей Р. Лайкерта.

Специалисты по управлению считают, что авторитарный стиль необходим при выполнении простых работ, где возможности работника выразить себя невелики, в то же время работа должна быть выполнена обязательно. Этот стиль имеет многовековые традиции, руководители и подчиненные привыкли к нему, поэтому внесение каких-либо изменений

не всегда является оправданным. Демократический стиль следует использовать там, где стоят очень сложные задачи, требующие максимального использования всех работников. Многие специалисты считают этот стиль руководства единственным правильным.

Практика, однако, не всегда подтверждает подобное мнение. В США широко известен эксперимент, который был проведен на четырех предприятиях одной фирмы. В двух организациях работа строилась в соответствии с принципом авторитарного стиля управления, а на других предприятиях в соответствии с демократическим стилем. После 12 месяцев проведения эксперимента были получены следующие результаты: на первых двух предприятиях производительность труда выросла на 25%, а на других несколько меньше (20%). Однако в первом случае выросла текучесть кадров и количество прогулов, в то время как во втором случае имело место улучшение этих показателей. Подводя итоги эксперимента, специалисты сошлись во мнении, что вопрос остался открытым.

На основе многолетних наблюдений были выявлены следующие закономерности: 1) интегративный стиль положительно влияет на работников и повышает их лояльность относительно фирмы; 2) высокое моральное удовлетворение работников, характерное для данного стиля, приводит к снижению текучести кадров, нарушений трудовой дисциплины, а также количества несчастных случаев на работе; 3) непосредственной связи между моральным состоянием работника и уровнем производительности труда не обнаружено. Целесообразнее применять стиль управления, который бы сочетал положительные стороны авторитарного и демократического стилей. Руководитель должен четко определять знания, выбирать правильную технологию, контролировать выполнение заданий. Одновременно он должен считаться с потребностями подчиненных, учитывать их интересы и стремления.

13. Японский менеджмент

Японская система считается самой оригинальной и самой эффективной в мире. Японцы переняли все самое лучшее, что было в управлении других стран и создали собственный, ни на кого не похожий стиль.

Самая характерная черта японского менеджмента — **система пожизненного найма**. Будущих менеджеров присматривают еще на институтской скамье. 90% всех менеджеров — обладатели диплома колледжа. 60% из них закончили один из самых элитных университетов страны. Поскольку университеты поддерживаются государством, стоимость обучения в них невысока. Они доступны для талантливых людей из всех социальных слоев. Япония находится среди стран с самой высокой социальной мобильностью.

В то же время горизонтальная мобильность, если под ней понимать межзаводскую текучесть менеджеров, — самая низкая в мире. Ее заменяет периодическая ротация (перемещения) внутри одной компании. В течение одной жизни у большинства японцев — одна компания. При поступлении на работу ценятся и проверяются не столько «ноу-хау», сколько личные качества и установки.

Другая характерная черта — **система вознаграждения**. Величина вознаграждения пропорциональна количеству проработанных в компании лет. **Принципы сеньората** (старшинства) предполагают, что карьера служащего должна заранее планироваться, хорошо оплачиваться, а деятельность — тщательно контролироваться.

Между американским и японским менеджментом наблюдаются следующие различия. В Японии карьера менеджера идет медленнее и продолжается дольше. Вознаграждение не столь очевидно, это значит, что способности и качество исполнения вознаграждаются незаметно, и лишь после 10 лет работы зарплата существенно возрастает. В отличие от американского менеджмента в японском оценка качества исполнителя менее формализована. Долгое время за служащим наблюдают начальник, коллеги и подчиненные. Повышение в зарплате следует лишь тогда, когда между их оценками достигнут консенсус.

В целом структуры японских и американских компаний похожи. Но в японских базисной единицей организации выступает группа. Задание выдается группе, а не индивиду. Группа сама распределяет задание между всеми. Этого не делает менеджер в Америке. От него требуется главным образом создание благоприятной атмосферы и гармонии между подчиненными.

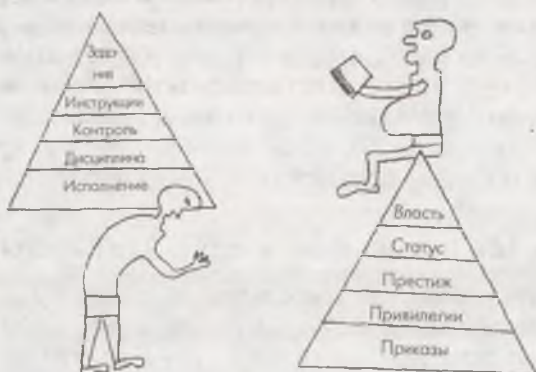


Рис. 30. Подчиненный и начальник. У каждого своя пирамида. Но один несет ее, а другой сидит на ней

Процесс принятия решений называется **системой ринжи** (ringi). Предложение вначале подготавливают низшие чины, затем оно поднимается вверх по иерархии. На следующем уровне его рассматривает очередной чиновник и вносит свои дополнения. Такова процедура подготовки любого управленческого решения. Суть системы ринжи — в поиске консенсуса. Ее еще называют «ориентированная на группу» или «снизу вверх». На готовое решение затрачивается не только время, но и усилия. Утрясаются различия во взглядах и интересах.

Важное решение обязательно влияет на судьбу всех людей в компании, значит, они должны участвовать в его разработке. Ринжи называют также **процессом групповой интеракции**, который носит неформальный характер в противоположность классической бюрократии, где руководитель единолично выносит окончательное решение и доводит его до исполнителей.

В Японии принятие решений носит характер консультаций и договоров. На любом уровне каждый служащий может высказать какую угодно идею и его обязательно выслушают. Ринжи — это еще процесс обучения, стимулирования и координации.

В ринжи формальный лидер (начальник) не играет ключевой роли. В принятии решения он ничем не выделяется, имеет одинаковые с другими права. То, в какой степени прислушиваются к мнению начальника, зависит не от оригинальности предложения, а от того, уважают его подчиненные или нет. Поэтому считается, что главное в японской корпорации — качество межличностных отношений.

14. Теория бюрократии М. Вебера

М. Вебер известен как создатель классической теории бюрократии, вошедшей во все учебники мира. Он рассматривал бюрократию в двух смыслах — **позитивном и негативном**.

Воплощением бюрократии в **позитивном смысле** является государственный аппарат управления. Если он состоит из людей честных и неподкупных, если его штаты набираются из специально обученных чиновников, то они будут относиться к подчиненным объективно, беспристрастно. На таком принципе — «перед законом все равны» — основано и капиталистическое предприятие, и государственные органы. Основной закон бюрократии — четкое и безошибочное функционирование, направленное на максимальную прибыль. Чтобы достичь этого, необходимо знать, что: 1) организация свободна в выборе любого средства для обеспечения своей устойчивости; 2) люди работают таким образом, что могут быть взаимозаменяемы, поэтому каждый обязан выполнять только одну задачу; 3) труд представляет собой наиболее подходящую меру успеха человека и является для него основой существования; 4) поведение исполнителей полностью определено рациональной схемой, которая обеспечивает точность и однозначность действий, позволяет избежать предубежденности и личных симпатий во взаимоотношениях.

Позитивная бюрократия являет собой высшую точку длительного исторического пути, по которому двигалась европейская цивилизация. На этом пути она отбросила другие типы социального устройства, предпочтя им бюрократическое. Чиновники впервые появились не в капиталистической Европе, а в древнем Китае. Уже в VII веке в Китае сделали попытку отдать управление на откуп профессионально под-

готовленным чиновникам. Но профессиональный менеджмент оставался для Китая явлением случайным, эмоциональная вера в магию и волшебство вытеснили рациональные соображения. В Китае были сильны сословные механизмы, вертикальная мобильность была затруднена, главными оставались феодальные привилегии и правила родства. В капиталистической Европе категория «привилегия» заменяется категорией «компетентность», поклонение и преданность личности правителя — служебной дисциплиной и корпоративным духом.

Главное в рациональном устройстве не вера в харизму (божественный дар) или личная зависимость, а задачи организации, которые распределяются среди различных позиций как официальные обязанности. Четкое разделение труда делает возможной специализацию и повышение квалификации служащих. Хотя в буквальном смысле служащих в бюрократической организации нет, есть лишь функционеры. Качество рабочей силы повышается благодаря служебному росту работников, а также конкуренции талантов. Это означает, что организация может отбирать на конкурсной основе и с помощью профессионального отбора самых достойных.

Должностные позиции в бюрократической организации строго соподчинены друг другу и расположены в **иерархическом порядке**. Каждое должностное лицо ответственно перед вышестоящим начальством и за свои личные решения, и за действия подчиненных. Объем власти руководителя над подчиненным четко обозначен. Его действия ограничены соответствующими правилами и инструкциями. Приказы должностного лица — не личная прихоть, а воплощение общих инструкций, которые руководитель лишь реализует, но не сочиняет. Языком приказа с подчиненными «разговаривают» цели и задачи организации.

Формальные инструкции несут важную нагрузку. Благодаря им достигается единообразие и согласованность в действиях подчиненных. Они же обеспечивают взаимозаменяемость работников (в случае болезни или увольнения) и непрерывность деятельности организации. Гарантом непрерывного и бесперебойного функционирования выступает специальный административный штат, который, с одной стороны, ориентирован на обслуживание внутрифирменного персонала, в том числе рабочих и инженерно-технических

работников, а с другой — внешних агентов, т. е. клиентов. И к «внутренним», и к «внешним» участникам должностное лицо обязано относиться одинаково беспристрастно, отбросив личные симпатии. Беспристрастность не означает равнодушия, она призвана предохранить сотрудников от влияния личных настроений начальника.

Сотрудники организации — это прежде всего **наемные работники**. Статус наемного работника выгоден и самому индивиду, поскольку не ставит его в личную зависимость от «шефа», но зато оставляет его под опекой и защитой закона и самой организации. Последняя может нанимать и увольнять работников, повышать или понижать в должности, сообразуясь не с личными интересами кого-либо, а исключительно с целями организации. Статус наемного работника не позволяет организации использовать индивида сверх меры и по произволу.

Должностное лицо имеет четко установленный рабочий день, сверх которого без добровольного согласия его никто не имеет права занимать. Должностные лица в типичной бюрократической организации не выбираются, а назначаются. Поэтому они зависят от вышестоящих, а не от нижестоящих. Назначение предполагает, что всю полноту ответственности за подчиненного отныне берет на себя вышестоящее должностное лицо. Ответственность не то же самое, что власть.

Начальник не может по своему усмотрению, без достаточных на то оснований уволить сотрудника. Последний заключает контракт на длительный срок, наделяется важными правами и подлежит защите от произвольного увольнения. Вознаграждение ему выдается в виде жалованья, а после отставки назначается пенсия. Продвижение по службе, говорит Вебер, происходит либо по принципу старшинства, либо в зависимости от успехов в работе, либо по обоим принципам одновременно.

Сравнение бюрократического господства со всеми ранее существовавшими типами — патриархальным, сословным, харизматическим — убеждает в несомненном преимуществе первого. Бюрократия является самым сложным и рациональным устройством, когда-либо придуманным человеком. Вебер был убежден в этом, но вместе с тем он прекрасно

понимал, что в чистом виде рациональная бюрократия — иерархическая организация высококвалифицированных экспертов нигде в реальности не существует. Он предупреждал, что описывает только ее идеальный тип. Отклонений от него множество, они были и в США, и в России, где западной бюрократии в позитивном смысле практически не было. Вместо него существовал особый тип организации, в котором переплетались рациональные элементы управления с патриархальными и феодально-сословными.

Вебер утверждал, что социализм в гораздо большей мере, чем рыночный капитализм, требует бюрократии. Для этого имеется несколько причин. Первая — наличие централизованного политического контроля над «бюджетной» экономикой. Вторая — иерархическая структура пропитывает не отдельные клеточки, а весь организм общества.

Государство — основной поставщик бюрократии, пронизывает сначала институт собственности (огосударствление собственности), а затем производство и социальную жизнь. Государственное распределение ресурсов и продуктов труда ведет к нарастанию иррациональности в управлении. В управлении экономикой начинают преобладать мотивы политического и идеологического престижа. Негативное влияние оказывают уравнивательные тенденции в общественной психологии, стремление простых людей идентифицировать себя с официальной властью. В таких условиях бюрократия из института рационального управления, технического инструмента эффективного руководства превращается в господствующую силу — «монократическую бюрократию».

15. Функции бюрократии

В техническом смысле слова «бюрократия» — наиболее эффективная, рациональная и систематическая форма организации, в которой правила, инструкции и техника контроля строго определены. В повседневном словоупотреблении бюрократия означает форму организации, которая представляет собой запутанный лабиринт правил, инструкций, отсрочек и крючкотворств, существующих на всех уровнях

управленческой иерархии. Подобная организация перестает быть рациональным и эффективным инструментом решения срочных проблем. Она превращается в неподвижный монолит. Основные черты технически понимаемой бюрократии:

Иерархия власти. Доминирующая черта бюрократии — четко установленная иерархия позиций, в которой низшие позиции контролируются и подчиняются высшим. Лица, облеченные наибольшими официальными (формальными) полномочиями, занимают верхние ступеньки и называются президент, главный управляющий, председатель совета. В бюрократической пирамиде объем власти уменьшается, а количество подчиненных возрастает по мере движения сверху вниз. Принцип иерархии иначе называется «командной цепью».

Специализация задач. Разделение труда в бюрократической организации означает, что каждый исполнитель осуществляет одну функцию. Специализация касается не только индивидов, но и подразделений, из которых состоит организация: каждое из них выполняет одну функцию, например, отдел кадров, отдел технического контроля.

Права и обязанности. Каждый исполнитель имеет четко предписанный круг должностных обязанностей, поэтому он знает, что ожидается от него и что он может ждать от организации, например, своевременного жалования в строго установленном размере, ежемесячного отпуска, гарантии занятости, оплаты медицинской страховки.

Одной из важных привилегий руководящих функционеров является льготное пенсионное обслуживание и другие виды социального обеспечения. К примеру, министру в Германии достаточно занимать свою должность в течение двух лет, чтобы при достижении пенсионного возраста получать 18,3% оклада плюс «квартирные». Если министр проработает 3 года, то получит уже 25% этой суммы. Каждый год членства в правительстве увеличивает пенсию на 3% суммы оклада и «квартирных», но в общем пенсия не может превышать 75% этой суммы.

Если же министра увольняют, то в течение трех лет он получает: первые три месяца — свой полный оклад с «квартирными», а затем — половину этой суммы. Подобные от-

четы о привилегиях, предусматриваемых законом для министров, депутатов бундестага, других чиновников, регулярно публикуются в специально издаваемых бюллетенях.

16. Дисфункции бюрократии

Социологи употребляют слово «бюрократия» в нейтральном смысле. Но это не значит, что они не учитывают как положительные, так и отрицательные стороны бюрократии. Они идут дальше поверхностных суждений и стремятся дать глубокий анализ бюрократии. Первыми это сделали Карл Маркс, а позже Макс Вебер. Последний считается родоначальником мировой социологии бюрократии. Он раскрыл анатомию формальной организации, исторические черты эволюции бюрократии как особого социального института, но он не затронул неформальную структуру бюрократии.

Функции неформальной структуры изучил Э. Мэйо. Он показал, что в реальности люди обращаются друг к другу не только и не столько как должностные лица, сколько как индивиды, устанавливающие между собой первичные, доверительные отношения, часто нарушая или обходя законные нормы и правила, не обращая внимания на иерархические статусы. Чиновники нередко пренебрегают служебными обязанностями, выдвигая на первый план личные, неофициальные отношения. Они нарушают закон, чтобы помочь тому, кто вызывает у них симпатии.

Нарушения, встречающиеся в работе налаженного механизма бюрократии, социологи называют **дисфункциями**. Их изучению посвятили свои исследования Ф. Селзник, Р. Мертон, Э. Шиллз, В. Томпсон, Р. Михельс. Каждый раз, когда бюрократия теряет свою эффективность, причиной выступают дисфункции. Их нет в идеальной бюрократии. Вмешательство человеческого фактора — эмоций, симпатий, пристрастий, неформальных норм и ценностей — одна из разновидностей дисфункции.

Чиновник в бюрократической организации делает карьеру не обязательно так, как требуют того формальные правила и нормы. «Сделать карьеру» означает для многих чиновников в Германии осесть в молодые годы в тепленьком мес-

течке. Каста чиновников пользуется неслыханным преимуществом — они не подлежат увольнению. Чтобы предотвратить возможность подкупа, чиновникам запрещается брать подарки. Этот формальный запрет они успешно обходят, взямая наличными. Издаются строгие инструкции, пресекающие взяточничество. Но чиновников контролируют сами чиновники.

Взяточничество — один из самых древнейших элементов бюрократической организации. Само это явление возможно там, где существуют должности и должностные лица, распределяющие социальные блага. Взяточничество как подкуп должностного лица известно со времен Древнего Египта.

Злоупотребления среди египетских чиновников были достаточно частым явлением. Хотя они вряд ли принимали столь массовую форму, как в наше время. Чиновники из аппарата фараона склоняли местных богатеев к тому, чтобы те давали им рабов, инструмент и транспортные средства для работы в личном хозяйстве (своеобразной загородной даче), у бедных отнимали овощи под видом сбора для царского стола. Опять же под видом сбора в царскую казну они занимались мздоимством. Иногда они опускались до прямого насилия и взяточничества.

В дошедшей до нас жалобе царю на губернатора Янхаму сообщается о том, что он принуждал одного горожанина заплатить ему 2 тыс. сиклей, отдать жену и детей, иначе он их убьет. Правда, злоупотребления пресекались самими фараонами, они наносили его престижу не меньший вред, чем происки внешних врагов: виновники то и дело карались, отстранялись от должности, платили непомерный штраф, отдавались в рабы или лишались жизни. Бюрократическая машина египтян легко приносила в жертву рядовых чиновников, когда под угрозу ставилось ее существование.

Основу бюрократии составляет **формальная организация**, т. е. система предписанных ролей, целей, статусов, функций и стандартов деятельности. Стержнем формальной организации, по мысли Роберта Дабина, выступает особый **код поведения чиновников**, включающий нормы, правила и процедуры. Каждый из них знает или должен знать, в чем состоит круг его обязанностей, каковы его права и ответственность, что и как он должен делать на своем рабочем месте. Кроме того, чиновник, занимающий определенное место в иерар-

хии, стремится знать, как ему вести себя с выше- и нижестоящими, на какой ступеньке управленческой лестницы он стоит, какова ее социальная значимость.

Иначе говоря, он должен получить ответ на вопрос о своем организационном статусе. Статус демонстрирует его персональное превосходство в сравнении с другими чиновниками. Статус ранжирует чиновников и отношения между ними на паритетные и приоритетные. В зависимости от того, высоким или низким статусом обладает данный чиновник, будут различаться **церемониальные формы** организационного поведения: с кем здороваться в первую очередь, в какой форме обращаться с просьбой к начальнику и т. п.

Если речь идет о служебном церемониале, т. е. правилах обращения и общения, то они определяются особым документом, который называется инструкцией. В организации она сведена к минимуму общих положений или практических рекомендаций, которые охватывают далеко не всю сферу поведения. Кроме **инструкций**, т. е. совокупности формальных правил, существуют еще неформальные правила. Их называют негласными нормами поведения, обычаями или конвенциональными нормами. Считается неприличным фиксировать на бумаге, скрепляя ее подписями и печатями, например, церемонию общения с начальником или обращение, в частности, личное поздравление с Новым годом.

Поясняющий пример

Инструкция визиря

Образцы чиновного церемониала можно найти у древних египтян. На гробнице визиря Рехмира сохранились ритуальные речи царя и инструкции, восходящие к эпохе Среднего царства. А рядом расположен текст речи самого визиря, повествующий о правилах должного поведения государственного чиновника: «Визирь, слушая в своей зале, при всяком акте, должен сидеть на седалище. На полу должен быть ковер, за спиной его подушка, подушка — под ногами, в руках палка, 40 кожаных свитков (свод законов) — развернуты перед ним.

Вельможи юга стоят перед ним, по обе стороны, начальник кабинета справа, докладчик — слева, секретари рядом... все на своих местах. Когда кто-либо скажет: «Нет никого

предо мной», он должен быть представлен курьером визирю. Визирю должно быть доложено и о закрытии присутственного места в такой-то час, и об открытии его...

Ему докладывают о своей деятельности столоначальники. Затем он должен идти на совет к царю. Он должен войти к фараону раньше главного казначея, который должен ожидать у северного фасада. Затем главный казначей встречает его и докладывает: «Все твои дела в порядке». Когда оба сановника доложат друг другу, визирь посылает открыть всем двери царского дома, чтобы все могли входить и выходить с ведома курьера, который должен распоряжаться, чтобы все это было записано.

Когда к нему обращается проситель, он должен поставить решение в два месяца для земли севера или юга, но для земли вблизи столицы и двора — в 4 дня, согласно закону, он должен выслушивать каждого просителя. Всякая просьба должна быть изложена письменно; не допускается просить устно».

Далее подробнейшим образом перечисляются все деловые обязанности визиря Рехмира: он набирает войска и утверждает списки гарнизонов, командующим выдает инструкции по управлению войсками, выслушивает всех чиновников от первого до последнего, определяет границы номов, принимает документы о храмовых доходах, контрактах и залогах, составляет списки всех быков, наблюдает за каналами в первый день каждой декады, заведует наблюдениями выхода Сириуса и подъема Нила. От него исходят должностные награждения, ему представляют отчет все служащие на флоте с высших до низших чинов, он наблюдает за скульптурными и строительными работами в храме, расписывает в фунтах золота и серебра повинности от каждого нома и делает многое другое.

Источник: Тураев Б. А. История древнего Востока. Т. I. Л.: 1936. С. 269 — 270.

Инструкция визиря Рехмира служит образцом точности и исчерпывающей полноты. Напротив, у современных чиновников обязанности определяются абстрактно, в самом общем виде. Отсюда — многочисленные противоречия и

дисфункции: должностное лицо обвиняют в том, чего оно не должно делать, и не требуют того, что оно обязано выполнять. Прикрываясь обтекаемой формулировкой обязанностей, современный бюрократ стремится уклониться от их исполнения. Данные эмпирических исследований свидетельствуют, что в 60 — 80% случаев ответственность конкретного должностного лица устанавливается очень нечетко.

Обтекаемые формулировки должностных обязанностей порождают разветвленную систему тайных ходов в управленческой пирамиде, множество запасных лазеек, ложных тоннелей. Абстрактная формулировка возникает из желания предусмотреть все случаи, возникающие в деловой практике. В действительности же она не решает ни одной конкретной ситуации. Поэтому ее приходится снабжать массой дополнительных инструкций, лишенных всякого смысла.

Поясняющий пример

Комсомольский циркуляр

В 1987 г. Московский горком комсомола разослал в районные комитеты циркуляр «План реализации нештатных ситуаций». В нем подробно описаны 17 неожиданных ситуаций, которые могут возникнуть на отчетно-выборных конференциях, и «правильные» способы их разрешения. Если на конференцию пришло мало народу, пустые места следовало заполнять активистами или оперотрядом. Если зал переполнен, то предписывается в половине десятого утра перекрыть вход и через боковые двери внести 40 стульев. Детально регламентируется ход собрания: в каком часу специально подготовленные комсомольцы должны подать предложения об изменении повестки дня, когда председательствующему надо зачитать заранее подготовленный текст; что надо делать, если от делегатов поступают записки с каверзными вопросами (в этом случае у стола редакционной комиссии моментально должны собраться наиболее опытные работники РК ВЛКСМ, список которых заранее согласовывается, и готовить ответы).

Другая черта должностной иерархии — **ритуал**. Как любая форма демонстративного поведения, он связан с особым

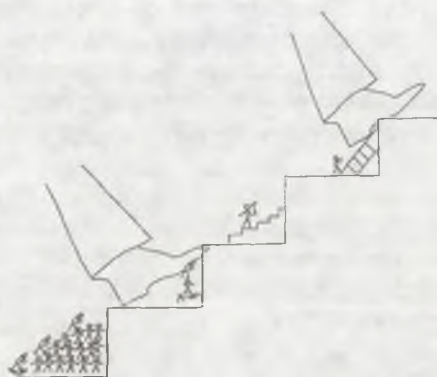


Рис. 31. Путь наверх каждый выбирает по своим возможностям, таланту, ловкости и глупости

пониманием бюрократами престижа, статуса, авторитета, выполняемых функций. Ритуал освящает и приподнимает обычные действия, придает им торжественность, вносит элементы праздничности, тем самым превращая их в предмет, недостижимый для критики и сомнений. Ритуал сакрализирует рутинные действия чиновников, придает им особую значимость и ценность.

Ритуальные аспекты почитания были на высоте в двух культурах — в современной Японии и в Древнем Египте. У древних египтян ритуал был наполнен глубоким религиозным смыслом. Это и понятно, так как первоначально жречество и чиновничество мало различались: жрецы поучали гражданские чины, а гражданские чиновники отправляли жреческие функции. Поэтому обращение к «чину» в какой-то степени было равнозначно обращению к «богу». Имени фараона вообще не полагалось упоминать всуе. Вместо него говорили «великий дом», «жизнь ему, здравие и благополучие». Царь не умирал, а «заходил в свой вечный горизонт».

Отсюда один из древнейших постоянных титулов царя — «живущий вечно». Коронация означала момент вступления царя в непосредственное общение с божеством и обставлялась особенно пышно. Церемониал сопровождался символическими действиями, например, прикосновением губами к груди божества и присвоением материальных символов власти — львиного хвоста, диадемы с фигурой страшной змеи, царской короны. Элементы древней коронации сохранились в современных служебных церемониях и сегодня, в частности, в церемонии приведения к присяге прези-

дента страны.

Каждый чиновник имел свой титул. Например, титул «стоящий над людьми» обозначал принадлежность к высшему сословию. Внутри же сословия существовали дополнительные титулы, которые добавлялись к первому. Так, сочетание двух титулов «стоящий над людьми» (общегрупповой символ) и «главный» (внутригрупповой атрибут) давало новый титул — «князь». Эти князья имели, кроме того, и придворные титулы, например, «царский знакомый» или «единственный друг». Наконец, существовал еще функциональный титул, выражающий личное расположение царя к чиновнику. Вместе с ним даровалось право на получение гробницы.

Награждение верных слуг саркофагом из казенных каменоломен, жертвенной доской, фасадом гробницы для заупокойного культа или участком земли служило дополнительным источником средств существования для чиновников и способом усиления авторитета фараона. В своих посмертных автобиографиях, начертанных на стенах гробниц, вельможи перечисляли не только свои заслуги, но и царские милости. Станным в древних обычаях является только заупокойный характер дарений. Но смысл и функция одаривания за службу сохранились неизменными в течение пяти тысяч лет. И сегодня за преданность чиновников награждают многочисленными орденами и медалями, высокими званиями, юбилейными подарками, как и прежде, начальство одаривает подчиненных не из личных средств, а за казенный счет. Хотя услуги оказываются им лично.

Одаривание может принимать материальную и нематериальную форму. Это могут быть знаки особого расположения высокого лица, одобрительные жесты, взгляды. Особый аспект ритуала чиновничества — поступки, которые, если их совершить по отношению к равному себе или нижестоящему, выглядели бы унижительно, к примеру, целование ног. Но если фараон позволил целовать себе ноги, то это знак высочайшей милости. На это могут рассчитывать только особо приближенные. Чиновники помельче допускаются лишь до того, чтобы целовать царский пол. Пережитки подобного ритуала — современные приемы «задабривания» начальства, скажем, намерение потереть ему спинку в бане, сбежать в магазин за дефицитным товаром.

Одаривание и знаки милости отличаются от другого элемента бюрократической жизни. Это льготы, которые не входят в содержание церемониала. **Льготы и привилегии** имеют социальную или экономическую природу, они служат формой либо освобождения от каких-то повинностей (бесплатный проезд, постой, кормление), либо дополнительных выплат или милостей (например, привилегия первым входить к царю с докладом). Льготы и привилегии оказываются вышестоящим лицом нижестоящему, но не наоборот. Ответной благодарностью подчиненных на подобные знаки внимания может быть только добросовестная служба. Чиновник не может иначе отблагодарить начальника. Лояльность и преданность в ответ на льготы и привилегии — естественная форма обмена между низами и верхами.

Превращенной формой лояльности выступает лесть и угодливость. Настоящая преданность доказывается реальными поступками, а ложная — вербальными символами. Взятка также выступает ложной формой ответной реакции подчиненного на расположение начальника. Во-первых, взятка является не оплатой, а авансом — своеобразным выпрашиванием (покупкой) будущих милостей. Во-вторых, взятка не имеет юридического оправдания. То, что покупается за взятку, входит в круг должностных обязанностей, например, быстрое оформление документов, которое чиновником намеренно тормозится.

Во всем цивилизованном мире **мздоимство** преследуется законом как то, что нарушает рациональные принципы управления, вносит дисфункции. Взятка ставит вышестоящее лицо в зависимость от нижестоящего, первый подпадает под власть второго, ибо должен ответить ему каким-то знаком особого расположения: ускорить решение вопроса или решить тяжбу в его пользу. Взятка часто служит средством сделать карьеру, продвигнуться по службе раньше других. Но нарушение равенства среди подчиненных, если оно происходит по инициативе нижестоящего, а не начальника, подрывает основы иерархии. В конечном счете взятка есть присвоение не принадлежащих тебе прав одаривать должностное лицо, покушение на привилегии начальника, косвенный способ распределения богатства (льгот и привилегий) в пользу одних и в ущерб другим.

Взятка — социальная форма добровольного унижения. Чем больше чиновников кланяется и умоливает вышестоящее лицо, тем быстрее продвигается по служебной лестнице. Свой гипертрофированный вид унижение принимает в восточной бюрократии. В восточной деспотии у подчиненных существовало единственное право — унижаться и смиренно ждать милости, а у начальника — унижать и снисходить. Уважение лишь скрывало стремление одного занять место другого. И когда такое происходило, этот другой перенимал все атрибуты власти, манеру поведения и образ жизни начальствующего лица.

Бюрократия, особенно восточная, существует в мире слов. Отсюда цветистость ритуала, лингвистические обороты письма, заверения и клятвы, служебное продвижение за счет ораторского искусства, обещаний, доносительства. Расцвет древнеегипетской бюрократии совпадает с расцветом ораторского искусства. Высокомерная риторика и любовь к трескучим одам в честь высокопоставленных вельмож характерны не только для египетской бюрократии. Становление советской бюрократии в течение 70 лет происходило на фоне усиления вербальных символов и ослабления значимости реальных поступков.

Речи партийных деятелей, правительственные постановления, отчетные доклады съездам партии, официальные пресса и литература демонстрировали образцы канцелярита и угодничества. **Бюрократическая риторика**, сошедшая с высокой трибуны, продолжала жить в лозунгах и призывах, украшавших улицы и площади каждого города, в парадных рапортах предприятий, в приукрашивании статистических данных о развитии народного хозяйства.

17. Восточная и западная бюрократия

В период существования в СССР социализма возникло особое понятие, характеризующее бюрократическую систему, — **практика пожизненных должностей**. Оно описывало ситуацию, при которой дискредитированный чиновник не понижался, а переводился на другое руководящее место. В западном обществе подобного типа «служебной мобильности» как массового явления не наблюдалось. Здесь руководи-

тель любого ранга — от президента страны до начальника отдела — доступен публичной критике и порицанию. Суд может наказать их как и любого другого гражданина. Должностное лицо, на которого упала тень подозрения, уходит в отставку. В советской административной системе добровольная отставка была не принята. Чиновник крепко держался за свое кресло, дающее множество привилегий. Он хочет «быть в обойме», «у кормушки», ездить в служебной машине, которую можно неограниченно использовать для личных целей. С «теплого местечка» добровольно никто в отставку не подает, так как очень часто, лишившись должности, чиновник, особенно высокопоставленный, как бы автоматически теряет высокий гражданский статус. О нем говорят: он стал человеком из очереди. **Очередь** — это участь рядовых граждан, а не чиновной элиты.

В западном обществе статус гражданина или частного лица важнее, чем статус должности. Напротив, в восточных бюрократиях человек не имеет статуса частного лица. Должностное лицо наделяют непомерно высокими достоинствами, но сразу отказывают ему в них после отставки.

Происходит подмена лица должностью. Крайняя форма подмены — **фетишизация должности**. Подобное явление можно назвать еще «культом должности», в его основе лежит трансформация, характерная для любого язычества: неодушевленным предметам приписываются специфические качества, а созданные культурой свойства принимаются за нечто природное. Фанатичное преклонение перед символом власти — а должность является таковой — неизменно сопровождается умалением значения личности и, следовательно, статуса человека как гражданского и частного лица.

Характерная черта советской бюрократии — **совмещение** статусных (должностных), родственно-дружеских и профессиональных черт. Чиновник часто продвигается благодаря дружеским, клановым и родственным связям. Социологические исследования, проведенные во второй половине 80-х годов, показали: около 50% управленцев в различных ведомствах и министерствах СССР устраиваются по протекции, родственным связям, по звонку. Решающее значение при выдвижении на руководящую должность имеют

личные контакты с руководителями более высокого ранга. В свое время Дюркгейм отмечал, что вначале существовала родственно-семейная форма продвижения, затем — кланово-классовая, а позже — профессиональная. Они должны следовать друг за другом, но в России формы совместились. Здесь механизм наследования никогда не был прочным, а профессиональная культура — глубокой. Они существовали, взаимодействовали и накладывались друг на друга.

18. Деградация элитных групп

Как только бюрократия замыкается в собственном кругу, во главу угла ставится не эффективность, а лояльность. Прослойка чиновников начинает деградировать и превращается в закрытую систему. Межличностные отношения формируются по образу гипер- или квазиродственных отношений: каким бы плохим ты ни был, ты — свой.

Этот феномен российский математик и исследователь социальных систем А. Ефимов назвал **деградацией элитных групп**. Термин «элитная группа» обозначает совокупность элементов в чем-то лучших, чем остальные. «Свои» для родственников всегда предпочтительнее и лучше «не своих». Однажды сформировавшаяся управленческая группа имеет две возможности эволюции: она может в зависимости от правил, по которым заменялись выбывающие элементы, оставаться группой лучших, а может деградировать и стать группой худших. Административная система в СССР, охватившая все уровни государственного и хозяйственного управления, эволюционировала по второму пути — за десятилетия она превратилась в замкнутую корпорацию бюрократов, выделенную из массы рядовых граждан высоким статусом и окладами, привилегиями, спецпайками, кастовой солидарностью и поддержкой. Каждое следующее поколение советских руководителей в целом было хуже предыдущих.

Устранив от руководства народным хозяйством техническую интеллигенцию, получившую образование в дореволюционное время, советская власть создала широкую сеть учебных заведений, в которых готовились на руководящие посты выходцы из социальных низов — из рабочих и крестьян. Главными критериями являлись не уровень компетенции и глубина знаний, а классовое происхождение, идеологичес-

кая преданность, политическая грамотность. Пополняемая таким образом административная система функционировала с грубыми ошибками и просчетами. В это самое время управленческие кадры на Западе рекрутировались из социальных верхов, наиболее образованной и подготовленной части общества. Идеологические «чистки» кадров, тотальная проверка на лояльность и преданность, прессинг страха выбивали лучших людей и оставляли худших. Постепенно формировалась особая должностная прослойка — **номенклатура**, т. е. высшее звено управленцев, отделенных от остального корпуса работников особой процедурой включения и удаления ее членов.

Процесс вырождения элитных (т. е. эталонных) элементов стал необратимым. На первый план выдвинулись ценности, чуждые профессиональной системе управления. Они привнесены извне — из сферы политики: фанатичная вера в цели партии, революционная дисциплина, беззаветная преданность делу. Отсюда тянутся ростки авторитарного стиля. Гонения, травля и репрессии усилили *негативный отбор кадров*.

Практика **негативного отбора кадров** и эскалации привилегий для высшего эшелона со временем еще больше укрепились. Постепенно формируется **механизм коррупции**. Коррупцированная бюрократия стремится подчинить себе аппарат управления на основе групповых антиобщественных интересов. В недрах аппарата разворачивается борьба за власть, за сферы влияния. Бюрократизация не менее опасна, чем коррупция. Она функционирует внутри системы, не вступая в явное противоречие с законностью. Бюрократ выдает частные интересы своей сферы управления за государственные интересы.

По мере того как управленческая элита, призванная служить катализатором лучших представителей нации, теряла лучших претендентов на руководящие посты, их место заняли не просто средние, а худшие представители, которые постоянно становились большинством. Деградирующая элитная группа не способна воспроизводить нужное себе пополнение, в ней начинают преобладать *дисфункциональные* (с точки зрения норм рациональности) элементы.

Они выступают в роли рекомендателей, покровителей,

просителей, способствующих продвижению наверх «своих». Каждое новое назначение становится хоть немного, но хуже предыдущего. Со временем формируется **механизм защиты слабых** — тех, кто продвинулся, минуя конкурентную борьбу с сильными. Протекционизм, гарантия должностного статуса, горизонтальная мобильность (пересаживание из одного кресла в другое), система привилегий, наконец, коррупция, — элементы механизма негативного отбора и защиты худших. Он возник и развился в условиях, которые препятствовали действию другого механизма, успешно удаляющего из группы худшие элементы.

Пользуясь классификацией А. Ефимова, можно утверждать, что западная бюрократия принадлежит к «коалиционному» типу иерархических сообществ, а восточная — к группам, описываемым при помощи понятия «клика». **Кликой** называется группа участников игры с общими интересами, связи между которыми заранее явным (формальным) образом не установлены. Напротив, «коалиция» — это группа с заранее установленными, четко заданными и формально определенными связями. Бюрократическая организация как наивысшая форма хозяйствования, согласно М. Веберу, ставит во главу угла планомерный расчет и рациональное ведение предпринимательской деятельности, идеальным типом которого выступает промышленное предприятие. Место под солнцем в системе рыночной конкуренции ему обеспечено лишь в том случае, если предприятие построено на принципах механизма позитивного отбора — продвижения лучших и увольнения худших.

Западная модель бюрократии как рациональный тип организации управления, несмотря на то что в ней обнаружались дисфункции, послужила стимулом для применения формально-логических методов к систематизации управленческих процессов. Она позволила установить аксиомы управления — к ним относятся знаменитые принципы: специализации, департаментализации, диапазона контроля и единоначалия, которые до сих пор используются в менеджменте.

В основе **восточной бюрократии** лежит неустранимый парадокс: она покоится на принципе личной преданности, хотя возникает она в таком обществе, которое историчес-

ки не знало развитого личного начала. Вышестоящий руководитель, уходящий в отставку или на другую должность, выбирает себе преемника, но не самого способного, а самого покладистого и преданного. Поэтому административная система функционирует как инструмент личной власти. Поиски кандидатов идут по личным каналам и держатся в секрете: никакой гласности, открытых конкурсов и выборов. Через знакомых обзваниваются знакомые знакомых.

Возникает длинная цепочка опосредованно-личных связей и отношений, в которой действует не принцип «ты — мне, я — тебе», а как в мафиозной организации, правило «скажи, что ты пришел от меня», или «назови мое имя». Опосредованно личные отношения формируются на принципах инструментальной дружбы, которая существует, конечно, и в западной бюрократии. Но карьерно-личные связи здесь обычно не вытесняют формально-деловые. «Свои» и «чужие» не различаются явным образом, как в восточной бюрократии, ибо все элементы в организации равны, и каждый из них — заменим. Принцип заменимости винтиков бюрократической машины, открытый Вебером, позволяет ей функционировать в соответствии с легитимными (законными) нормами. Иначе обстоит дело в восточной бюрократии: один чиновник легко не меняется на другого, ибо их связь не формальная и поверхностная, а гиперродственная, глубоко личная.

Замена одного другим рушит всю цепочку неформальных связей, которая долго и трудно создавалась. Разрыв цепи означает превращение закрытого сообщества в открытое, конец секретности и тайны, а вместе с ней — доверительности отношений. Поэтому проштрафившихся руководителей не устраняют, а пересаживают из кресла в кресло. Пусть в системе остаются худшие, зато они — самые преданные. Они — «свои». Во главу угла ставится единомыслие, единство и нерушимость союза. Единство и единомыслие достигаются за счет предпочтения «своих» «чужим» и наделения первых непомерными привилегиями, в конечном счете разрушающими групповое или сословное равенство.

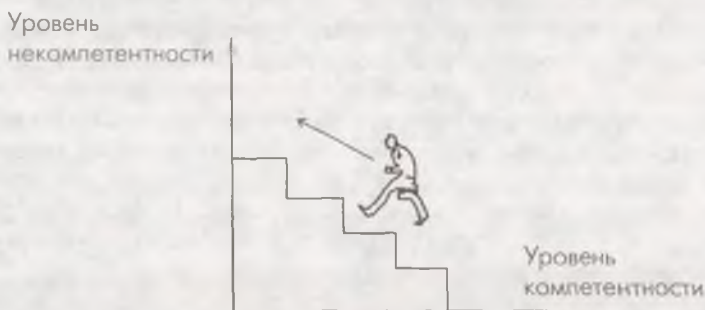


Рис. 32. Иллюстрация принципа Питера: в организации индивиды продвигаются до уровня своей некомпетентности. Человек, доказавший свою компетентность в должности инженера, может оказаться не столь компетентным в качестве руководителя проекта. Еще менее компетентным он окажется в должности начальника отдела и совершенно некомпетентным в должности начальника фирмы

19. Мафия и бюрократия

Деградирующая управленческая элита со временем вырождается в мафию. У специалистов сложилось убеждение в том, что российская бюрократия — это прежде всего иерархическая организованная мафия высокопоставленных мошенников и казнокрадов.

Ее историческим предшественником выступает советская бюрократия, в частности, нашумевшие в 80-е годы рашидовская и кунаевская иерархические системы, обладавшие разветвленной системой пособников и охранников, имевшие сотни потайных гостиниц, охотничьих домиков, дворцов и особняков.

Сравнение бюрократии с разветвленной системой мафии, также организованной иерархически, на первый взгляд может показаться странным. С этимологической точки зрения между бюрократией и мафией нет ничего общего. Слово «бюрократия» (от франц. «bureau» — бюро, канцелярия и греч. kratos — сила, власть) буквально означает власть канцелярщины. Слов «мафия» — итальянского происхождения, буквально mafia означает тайную террористическую организа-

цию в Италии. Современные словари трактуют его как «насилие, самоуправство, произвол». В каком-то смысле мафия — нечто противоположное бюрократии, она обозначает скорее господство неформальных (незаконных) отношений над формальной (легальной) системой правил. Контрабанда наркотиков, игорный бизнес, убийство политических лидеров — лишь некоторые проявления мафии. В ее основе лежит связь с организациями преступного мира, стремящимися к политической власти, проникновение в бюрократическую государственную машину и подчинению ее себе.

Со второй половины XIX века слово «мафия» в итальянском языке приобрело определенный смысл. Оно обозначало особый феномен коллективного действия, систему ценностных и поведенческих стереотипов. По мнению известного специалиста по исследованию сицилианской мафии Р. Катанзаро, в основании мафии лежат механизмы коллективной защиты жизненно важных ценностей, прежде всего чести. Честь может быть фамильной и родовой, принадлежать семье и всем поколениям ее членов. Честь как бы выделяет человека, признает в нем незаменимую личность. Вследствие такой гипертрофированной оценки собственной значимости и стремления свою значимость всячески защищать, легко формируются ложные представления о чести, которые и послужили основой возникновения мафиозной организации. Мафия построена на законе омерты — молчания окружающих под угрозой насилия. Если член шайки совершает убийство, то он знает, что «свои» его никогда не выдадут. Более того, оставшиеся на свободе сообщники заставят молчать свидетелей под угрозой смерти.

Мафия — тесно сплоченное и всегда тайное сообщество людей, применяющих насилие в равной мере к «своим» и «чужим». Здесь реинтерпретируются (истолковываются иначе) привычные понятия. Так, например, преступление — это то, что нарушает неписанные законы тайного сообщества, а не юридические законы страны. «Предательство вообще» ненаказуемо, но наказывается проступок по отношению к «своим»: доноительство, неповиновение. Групповая мораль замещает общечеловеческие ценности.

Мафия превратилась в канал вертикальной мобильности для выходцев из социальных низов, часто не умеющих и не имеющих возможностей выдвинуться иначе, как нарушая зако-

ны общества. Теперь же мафия считается «привилегией» только высших слоев общества, ворочающих миллиардными суммами. Мафию, как универсальную форму борьбы за жизненный успех, активно стали использовать политические партии. Сегодня мафия стала экономически и политически независимой силой в международном масштабе. Члены мафии — мафиози — захватывают лидирующие позиции в бизнесе и промышленности, отмывают незаконно нажитые капиталы, становятся политическими деятелями. Мафия легитимизируется, обретает законные формы, усиливает свое влияние. Происходит сращивание и взаимопроникновение мафиозной и бюрократической иерархий.

Мафия появляется там, где государство неспособно использовать свою монополию на законное насилие. Именно в применении законного насилия М. Вебер видел сущность политической власти и государства. Законного насилия по отношению к тем, кто нарушает законы общества, и прежде всего по отношению к организованной преступности. Деградирующая управленческая элита не способна обуздать организованную преступность. Бюрократия на стадии вырождения — это дисфункциональная бюрократия. Стареющие (стареющие в социально-историческом, а не в возрастном смысле) чиновники «срастаются» с более энергичными и молодыми мафиози.

Мафия процветает в странах с неразвитыми рыночными отношениями — на экономической периферии цивилизованного мира, где бюрократия, некогда самая мощная социальная группа, ныне выродилась. Несовершенный хозяйственный механизм, дефицитная экономика, опутанная массой бюрократических запретов, канализирует естественные для любого человека эгоистические мотивы — борьбу за власть и престиж, денежный успех, политическое влияние — в незаконное русло, чтобы получить выгодный заказ, добиться займа в банке на льготных условиях, взять землю в личное пользование, кредиты, ссуды. Необходимы посредники, взятки, обходные пути. Созревшая в недрах социализма советская мафия особенно пышно расцвела в период первоначального накопления капитала, когда общество легитимизировало практически все, в том числе нечестные, пути обогащения.

Административная система не просто сращена с организованной преступностью и мафией, но изнутри строится по

тем же принципам. Жесткое разграничение на «своих» и «чужих» — основа групповой солидарности. «Своим» оказывается явное и неявное предпочтение, раздаются привилегии и знаки внимания. Советский чиновник всегда предпочитал неформальные отношения формальным, если речь идет о «своих». Напротив, от «чужих» отгораживался непроницаемой сетью формальных отписок, всякий раз ссылаясь на якобы существующие законы. «Черный ход» и «запасной выход» в управленческой пирамиде приготовлены только для «своих».

Чиновничья солидарность основана не столько на интимно-дружеских (родственных) отношениях, как могло бы показаться, сколько на инструментальной дружбе. Между чиновниками не может быть дружбы, между ними существуют выгодные отношения, которые называются, как и в мафии, инструментальной дружбой. Это добровольный обмен услугами: я устраиваю на «тепленькое местечко» родственника моего начальника не потому, что он мой друг, а потому, что он мне выгоден или я завишу от него. Чиновная этика допускает предательство друзей, забвение родственных отношений, если это выгодно. Солидарность чиновников и мафиози основана на уверенности, что любые обязательства будут исполнены, ибо они носят взаимный характер. Принцип доверия действует эффективнее любого формального обязательства. В этом смысле следует говорить не о родственных, а о квазиродственных отношениях в бюрократии: родственниками становятся братья по сословию.

20. Железный закон олигархии

Бюрократия имеет тенденцию вырождаться в олигархию — политический режим, при котором власть принадлежит узкому кругу официальных лиц: богачей, военных, чиновников. Первым подобную закономерность обнаружил и проанализировал в 1891 г. немецкий мыслитель, один из основателей политической социологии Роберт Михельс (1876 — 1936). Он назвал это явление «железным законом олигархии».

В обществе, где доминируют крупные формальные системы, велика опасность того, что экономическая, политическая и социальная власть вскоре сконцентрируется в руках тех, кто занимает высокие посты самых влиятель-

ных формальных организаций. В европейских странах конца XIX — начала XX века быстро возникали социалистические партии.

Несмотря на провозглашаемые их последователями принципы демократии и привлечения трудящихся к управлению всю полноту партийной власти захватили в них наиболее влиятельные лидеры, наподобие того как это случалось в консервативных партиях. Наблюдение за партийной борьбой натолкнуло Михельса на более широкие, теперь уже исторические обобщения. Он предположил, что такого рода тенденция универсальна — она присуща самой природе больших организаций. «Кто говорит об организации, тот говорит об олигархии», — заявил Р. Михельс. Демократия и крупномасштабная формальная организация — не антагонисты, а две стороны одного явления. Они не только совместимы, но неизбежно возникают одна из другой.

На каком-то этапе крупная организация обязательно сталкивается с административными проблемами, которые удастся решить только при наличии бюрократии. Но бюрократия, в свою очередь, требует иерархического порядка. Так как многие решения, которые приходится принимать в повседневной жизни, превратятся в непреодолимое препятствие, если за них не возьмется сразу большое число людей. Важные решения должны принимать немногие. Организация эффективна, когда власть — в том числе и над процессом принятия решений — концентрируется в руках немногих.

Индивиды добиваются лидерских позиций в силу необычных политических качеств: они знают, как добиться своих целей и убедить в этом других. Они — знатоки политики. Однажды добившись высокого поста, они затем увеличивают свой престиж, власть и влияние. Благодаря своему посту они в состоянии контролировать потоки информации в организации, направляя их по выгодному для себя руслу. Лидеры обладают преувеличенной мотивацией к сохранению своих позиций, используя все средства для того, чтобы, по-первых, убедить других людей в правильности собственного взгляда на вещи, во-вторых, узаконить его, сделать нормой. Наконец, лидеры продвигают молодых чиновников, но обязательно из числа своих сторонников. Тем самым достигаются две цели — создается механизм воспроизводства кадров и постоянно укрепляется теоретическая доктрина лидера.

Массы постепенно превращаются в поклонников лидера. Их преклонение дает дополнительный импульс к укреплению персональной власти. Она сильна теперь поддержкой снизу. В отличие от лидера, который проводит на работе все время, рядовые члены организации могут посвящать ей только часть своего времени. Они доверяют лидеру принимать за них важные решения не только потому, что он знает больше других (компетентность), но и потому, что заслужил это преданностью общему делу. Массы готовы доверить лидеру не только решение политических вопросов, но и вверить ему свою судьбу. Таким образом крупные организации неизбежно превращаются в олигархию.

В свое время Макс Вебер, с которым был дружен Р. Михельс, подметил сходную тенденцию. Но представил ее иначе. Движение к свободному обществу требует бюрократизации социальных институтов. Человеческая свобода в индустриальном обществе напрямую зависит от бюрократии, которая, с одной стороны, подминает под себя свободу, с другой — гарантирует ее неприкосновенность. Ведь самым надежным гарантом прав человека выступает разветвленная система правосудия. Но она же — самая бюрократизированная. Она предохраняет важнейшие решения, ломающие человеческие судьбы, от субъективного произвола. Нет страшнее ошибки, чем судейское пристрастие, угрожающее жизни рядового человека.

Многочисленные своды законов, подзаконных актов, бесконечно тянущееся делопроизводство, выяснение мельчайших подробностей дела, соблюдение буквы закона в конечном итоге защищают свободное общество. Точно так же система свободных выборов не обходится без бюрократических регистраций выборщиков по месту жительства, оформления листов, тщательной проверки. Таким представляется современное американское общество — цитадель свободы и бюрократизма одновременно. Демократия невозможна без рациональной бюрократии.

Из концепции Р. Михельса следует несколько выводов, один из которых сформулировала Р. Рывкина: чем больше концентрация воли, тем больше обслуживающий ее аппарат. Если из множества людей решает один, ему необходима куча помощников.

Огромный аппарат помощников необходим в следующих случаях:

- Если лидер не отличается интеллектуальными способностями, совершает ошибки, которые призваны компенсировать помощники.
 - Если лидер подобрал посредственных помощников.
 - Если неправильно организована работа аппарата из-за дублирования, неналаженности связей.
 - Если лидер устранился от власти и делегировал принятие собственных решений на аппарат.
 - Если лидер практикует бюрократический стиль и по каждому вопросу требует бесчисленных соглашений, справок, документации.
 - Если лидер держит в аппарате «нужных» людей, получая таким путем возможность наделять их особыми привилегиями и льготами.
 - Если помощники выступают проводниками его воли.
- Только в последнем случае формируется так называемая «команда» — группа единомышленников, работающих скорее не за вознаграждение, а за идею.

Литература.

1. Вебер М. Избранные произведения. — М., 1990.
2. Гвишиани Д. М. Организация и управление. — М., 1972.
3. Ефимов А. Элитные группы, их возникновение и эволюция // Знание — сила. 1988. № 1. с. 56 — 64.
4. Катанзаро Р. Мафия // Социол. исслед. 1989. № 3.
5. Кравченко А. И. Социология труда в XX веке. Историко-критический очерк. — М., 1987.
6. Макаров С. Ф. Менеджер за работой. — М., 1989.
7. Мескон М. Х., Альберт М.: Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М., 1992.
8. Питер Л. Дж. Принцип Питера. — М., 1990.
9. Попов А. В. Концептуальные основы менеджмента в США и их эволюция. — М., 1989.
10. Пригожин А. И. Организации: системы и люди. — М., 1983.
11. Синк Д. С. Управление производительностью. Пер. с англ. — М., 1989.
12. Тарасов В. К. Персонал-технология: отбор и подготовка менеджеров. — Л., 1989.

Глава 13

ОБЩЕСТВО И СОЦИАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ

1. Вводные замечания

Социологическое знание, рассмотренное в предыдущих главах, можно расположить на трех уровнях.

Проблемы социализации личности, социального действия, социального взаимодействия и социализации, а также малой группы касаются *микроуровня* и размещаются на самом нижнем этаже.

Этажом выше — на *промежуточном уровне* — расположены культура, состоящая из совокупности норм, обычаев и традиций, и социальная структура, первоисточниками которой служат социальные статусы и роли. Здесь же находится механизм социального контроля, включающий нормы и санкции.

А на самом верхнем этаже — на *макроуровне* — нам предстоит рассмотреть строение общества в целом. Большие социальные группы, социальная стратификация и социальная мобильность характеризуют именно его. Однако картина останется неполной без такого крупного блока, каковым являются социальные институты — те самые столпы, на котором покоится любое общество, благодаря которым оноживает и функционирует. *Институты* — базисный механизм регулирования общества.

Именно социальные институты выводят нас на понимание *сущности* человеческого общества, его составных элементов, признаков и стадий эволюции. Поскольку общество понимают в *двух значениях* — узком и широком, то неизбежен переход от отдельно взятого общества, рассматриваемого в единстве его территориальных границ (страна) и политического устройства (государство), к мировому сообществу, или мировой системе, подразумевающей все

человечество как сущностное целое. Понятия «гражданское общество», «цивилизация», «историческая динамика неравенства и бедности» тесно связаны с обоими значениями общества. Таким образом, вначале мы рассмотрим весь спектр макросоциологических понятий: общество, страна, государство, цивилизация, мировая система, а также их разновидности и динамику.

2. Социальные институты

Термин «*институт*» имеет множество значений. В европейские языки он пришел из латинского: *institutum* — установление, устройство. Со времени он приобрел два значения — узкое техническое (название специализированных научных и учебных заведений) и широкое социальное: совокупность норм права по определенному кругу общественных отношений, например, институт брака, институт наследования. Социологи, позаимствовавшие это понятие у правоведов, наделили его новым содержанием. Хотя, несомненно, стержень — совокупность норм, регулирующих определенную сферу общественных отношений, — остался прежним. Но добавились новые, сугубо социологические детали. Они углубили наше понимание социальных институтов как столпов, на которых покоится общество.

В социологии принято такое определение: **социальные институты** — относительно стабильные и интегрированные совокупности символов, верований, ценностей, норм, ролей и статусов, которые управляют целыми сферами социальной жизни: семья, религия, образование, экономика, управление.

Но начнем мы наш анализ издали. Известно, что животное приспособляется к среде посредством *инстинктов* — мощных инструментов выживания, выкованных многомиллионной эволюцией. Они помогают ему бороться за существование и удовлетворять важнейшие жизненные потребности. А как быть человеку? Ведь он растерял почти все свои инстинкты, а оставшиеся не очень-то помогают выжить в опасном и постоянно меняющемся окружении. Такова социальная среда — система условных значений, норм, статусов, правил, традиций.

Роль инстинктов в человеческом обществе выполняют социальные институты — мощные инструменты, выкованные тысячелетней культурной эволюцией. Они тоже помогают бороться за существование и успешно выживать. Но не отдельному индивиду, а всему сообществу. Их предназначение — удовлетворять важнейшие жизненные потребности коллектива. Каждый наделен ими в избытке, к тому же у каждого — индивидуальная комбинация потребностей. Если можно так выразиться, индивидуальный стиль. Но фундаментальных, важных для всех, не так уже и много. Их всего пять, но ровно пять и основных социальных институтов:

- потребности в воспроизводстве рода (институт семьи и брака),
- потребности в безопасности и социальном порядке (политические институты, государство),
- потребности в добывании средств существования (экономические институты, производство),
- потребности в передаче знаний, социализации подрастающего поколения, подготовке кадров (институты образования в широком смысле, т. е. включая науку и культуру),
- потребности в решении духовных проблем, смысла жизни (институт религии).

Одним из первых дал развернутое представление о социальных институтах Торстейн Веблен. Хотя его книга «Теория праздного класса» [1] появилась в 1899 г., многие ее положения не устарели до сих пор. Эволюция общества — это процесс естественного отбора социальных институтов. По своей природе они представляют привычные способы реагирования на стимулы, которые создаются внешними изменениями [1, с.200 — 201]. В самом деле, на заре истории в человеческом стаде господствовал промискуитет — беспорядочные половые отношения. Он грозил человеческому роду генетическим вырождением. Постепенно их стали ограничивать запретами. Первый запрет — запрет кровосмешения. Он запрещал половые отношения между кровными родственниками, скажем, матерью и сыном, братом и сестрой. По существу таков первый и важнейший в истории вид социальных норм. Позже появились и другие нормы. Человечество

уилось выживать и приспосабливаться к жизни, организуя отношения при помощи норм. Так у людей зародился, может быть, самый ранний социальный институт — институт семьи и брака.

Сделаем вывод: социальный институт — приспособительное устройство общества, созданное для удовлетворения его важнейших потребностей и регулируемое сводом социальных норм.

Передаваясь из поколения в поколение, нормы семейного и брачного поведения, как и другие институциональные нормы, становились коллективной привычкой, обычаем, традицией. Они направляли образ жизни и образ мышления людей в определенное русло. Злоумышленников (на языке социологии — девиантов) ожидало суровое наказание (санкции). Понятно теперь, почему родоначальник институционализма Т. Веблен и его последователь У. Гамильтон определяли социальный институт как совокупность общественных обычаев, воплощение определенных привычек поведения, образ мысли и образ жизни, передаваемых из поколения в поколение, меняющихся в зависимости от обстоятельств и служащих орудием приспособления к ним [1, с.6, 31, 203]. Собственно говоря, так понимают термины «*институция*» (установление, обычай, порядок, принятый в обществе) «институт» (закрепление обычаев и порядков в виде закона или учреждения) юристы.

Отсюда и слово «**институционализация**», обозначающее закрепление практики или области общественных отношений в виде закона или социальной нормы, принятого порядка.

Так, институционализация какой-либо науки, скажем социологии, предполагает издание государственных стандартов и постановлений, создание исследовательских институтов, бюро, служб и лабораторий, открытие при университетах, колледжах и школах соответствующих факультетов, отделений, кафедр и курсов подготовки профессиональных специалистов, издание журналов, монографий и учебников и т. д.

3. Функционирования институтов

Основные институты есть в каждом обществе — от самого примитивного до самого современного. Иначе это не общество. Мы уже говорили о том, что их предназначение — *удовлетворение фундаментальных потребностей*. Если происходит сбой в их функционировании — беда для всего общества. К концу 60-х годов СССР готовил специалистов с высшим образованием на душу населения больше, чем любая страна мира. Уровень подготовки и система образования были, возможно, самыми высокими на планете. В сенате США дискутировался вопрос о вызове, брошенном миру советской системой образования. Американцы срочно разработали систему практических мероприятий для того, что бы догнать и перегнать нас.

Шли годы. И сегодня наши школьники и студенты одни из самых образованных. Но в целом система образования в период с 70-х по 90-е годы изменялась слишком медленно. Образовался серьезный разрыв между теоретической подготовкой и практическими навыками студентов. Производство явно недоиспользовало выпускников: на предприятиях с передовой технологией вузовских знаний не хватало, а там, где трудились на устаревшем оборудовании, знаний было излишне много. А тут грянула перестройка конца 80-х, общество повернуло к рыночным отношениям. Появился новый недостаток: марксистское обществоведение не могло вооружить молодежь знаниями в области рыночной экономики, менеджмента, современной социологии, психологии и философии. Пришлось срочно перестраивать учебные планы, перенимать западные технологии обучения. Народное хозяйство недополучило сотни тысяч грамотных специалистов, знающих современную науку. Экономический ущерб колоссальный. К нему надо добавить ущерб социальный и нравственный. Ведь поколение людей, воспитанных на старых традициях, занимает ключевые позиции в обществе, следовательно, направляет страну не всегда так, как требуют обстоятельства. Урон же от неправильной внешней и внутренней политики, непродуманных государственных решений вообще не поддается исчислению.

Сделаем вывод: нормальное функционирование социальных институтов — благо для общества, а неправильное — колоссальное зло.

Мы можем убедиться, что понятие «социальный институт» не абстракция. Оно обозначает реальную совокупность людей, которые трудятся в данной сфере, а также систему конкретных законов, управленческих решений и практических мероприятий. Это вполне зримые объекты — здания, мосты, заводы, персонал, жилые квартиры, оборудование, в которых материализуется функционирование данного института. К примеру, государственная поддержка института семьи выражается в денежных пособиях, строительстве детсадов, школ, больниц и т. п.

Социальный институт, кроме всего прочего, еще и гигантская социальная система, охватывающая совокупность статусов и ролей, социальных норм и санкций, социальных организаций (предприятий, университетов, фирм, агентств, колхозов и т. п.), которые опираются на персонал, аппарат управления и особые процедуры, или практики.

Институты — *постоянно развивающиеся системы*. Институт семьи прошел такие этапы, как групповой брак, полигамия и моногамия. На смену расширенной семье пришла нуклеарная, в которой всего два поколения: родители и дети. Исторически изменялись роли мужа и жены, обряд бракосочетания, методы воспитания детей и многое другое. Колоссальную эволюцию претерпела сфера производства: охота и собирательство, огородничество, пастушество, земледелие, ремесленные мастерские, мануфактура, машинное производство, безлюдные цехи. То же самое можно сказать о политических институтах, религии, образовании.

4. Типология и функции институтов

Таковы *фундаментальные институты*. Внутри них скрываются более мелкие образования. Их тоже называют институтами, но только *неглавными*, неосновными. Что они собой представляют? Дело в том, что у каждого главного института свои системы наработанных практик, методов, приемов, процедур. Так, экономические институты не мо-

Таблица

**Функции и структурные элементы
основных институтов общества**

Функции	Институты	Основные роли	Физические черты	Символические черты
забота, выхаживание и воспитание детей	семейно-брачные	отец мать ребенок	дом обстановка	кольца обручение контракт
добывание пищи, одежды, жилья	экономические	работодатель наемный работник покупатель продавец	фабрика офис магазин	деньги торговля марка реклама
поддержание законов, правил и стандартов	политические	законодатель субъект права	общественные здания и места	флаг кодекс хартия
содействие соборным отношениям и установкам, углубление веры	религиозные	пастор прихожанин	собор церковь	крест алтарь библия
социализация людей, приобщение к базисным ценностям и практикам	образование	учитель ученик	школа колледж учебник	диплом степень

Источник: Lundberg G., Schrag C., Largen O., Sociology. N.Y.: 1968. P. 709.

гут обойтись без таких механизмов и практик, как конвертация валюты, защита частной собственности, профессиональный подбор, расстановка и оценка труда работников, маркетинг, рынок.

Социологи говорят об институтах целибата (безбрачия) в католичестве, крещения и исповеди в православии, инквизиции, монашества, епископата и т. д., относящихся к основному институту религии. Среди неглавных политических институтов мы обнаруживаем институты судебной экспертизы, судопроизводства, адвокатуры, присяжных,

судебного контроля за арестами, судебной власти, президентства, королевской власти.

Внутри института семьи и брака, а сюда же входит и система родства, ученые находят институты отцовства и материнства, родовой мести, побратимства, наследования социального статуса родителей, имянаречения.

Сделаем вывод: внутри главных институтов скрываются (наподобие матрешек) неглавные, или неосновные, институты — это частные социальные практики либо обычаи.

Например, целибат и кровную месть с равным правом можно называть либо традицией, либо устоявшейся практикой. То и другое верно. Ведь, определяя основной институт, мы уже включали в него и социальные практики, и обычаи. В отличие от основного института неосновной выполняет специализированную задачу (к примеру, институт представителей президента России или институт наставничества в СССР), обслуживает конкретный обычай или удовлетворяет нефундаментальную потребность. Так, важнейший институт — собственность — Т. Веблен возводил к потребности или склонности человека к соперничеству [1].

Поясняющий пример

Торговля как неглавный институт

Торговля — один из экономических институтов общества. Она представляет собой зрелую форму обмена, зародившуюся в тот момент, когда обмен принял денежный вид.

Зарождение письменности и появление монет, развитие городов и расширение морской торговли послужили прологом к торговому капитализму, а позже и промышленного.

Купцы — основное сословие, развивавшее торговлю, учредили один из главных институтов современного общества — биржу. Само слово «биржа» родилось в крупнейшем торговом центре Фландрии — Брюгге в XVI веке.

Протестантская этика, роль которой в возникновении современного капитализма глубоко проанализировал М. Вебер, явилась следующим, но уже не материальным, а духов-

ным этапом его институционализации. Протестантизм дал европейской цивилизации то, что ей жизненно не хватало: религиозное освещение и оправдание стяжательства, жадности, алчности. Человеческая алчность, если она, конечно, оставалась в разумных пределах, получила благовидное название коммерческой и предпринимательской деятельности, а занятие ею рассматривалось отныне церковью как предпосылка и путь спасения души.

Общая черта тех и других — выполняемые функции. Функцией социального института будем называть ту пользу, которую он приносит обществу. Иначе говоря, совокупность решаемых задач, достигаемых целей, оказываемых услуг. Стало быть слово «функционирование» означает очень простую вещь — приносить обществу пользу.

Напротив, если от института помимо пользы происходит вред, будем называть подобные действия дисфункцией. К примеру, функция (задача) института образования — готовить всесторонне развитых специалистов. Но если он не справляется со своей задачей, если образование поставлено из рук вон плохо, то ни развитых индивидов, ни классных специалистов общество не получит. Школы и вузы выпускают в жизнь рутинеров, дилетантов, полужнаек. Функция превратится в дисфункцию, плюс — в минус.

Если институт работает как надо, то плюсов у него намного больше, чем минусов. И наоборот. Плюсы или функции укрепляют, стабилизируют и развивают общество. Минусы, т. е. дисфункции, его расшатывают. В 80-е годы мы начали говорить о кризисе в России института семьи. Понятно, в чем конкретно он выражается: резкий рост разводов, неправильное распределение ролей между мужем и женой, неэффективная социализация детей. Это лишь главные черты. А каково значение кризиса семьи? Число дисфункций в нем уравнивалось либо превысило число функций. А последствия для общества? Их нетрудно представить.

Сделаем вывод: у социальных институтов (основных и неосновных) есть не только функции (приносимая ими польза), но и дисфункции (наносимый обществу вред).

Функции и дисфункции бывают явные, если они официально заявлены, всеми осознаются и очевидны, и латентные, если они скрыты от глаз, не заявляются. К явным функциям школы относятся приобретение грамотности и аттестата зрелости, подготовка к вузу, обучение профессиональным ролям, усвоение базисных ценностей общества. Но у нее есть также скрытые функции: приобретение определенного социального статуса, который позволит взобраться на ступеньку выше неграмотного, завязывание прочных дружеских связей, поддержка выпускников в момент их вступления на рынок труда [2, р.713]. Можно убедиться, что функции и дисфункции относительны, а не абсолютны. Каждая из них имеет два вида —

	Явные	Латентные
Функции		
Дисфункции		

Рис. 33. Логический квадрат функций социальных институтов

явный и латентный. Функция может быть явной для одних членов общества и латентной для других. То же самое и с дисфункцией. К примеру, одним важно приобрести в университете фундаментальные знания, а другим завязать знакомства. В таком случае пересечение функций, дисфункций, яв-

ных и латентных функций можно изобразить в виде логического квадрата (рис. 33). Подобный прием нам еще пригодится, когда мы перейдем к социальным санкциям.

Сделаем вывод: социальные институты имеют явные и латентные (скрытые) функции. Латентные функции тем отличаются от дисфункций, что они не наносят вреда. Они показывают, что пользу от любого института можно извлечь гораздо большую (и прежде всего для себя лично), нежели об этом официально заявляется.

Мы закончили рассмотрение крупного тематического блока. Надо систематизировать полученные знания, сосредоточив внимание на **ключевых понятиях**:

фундаментальные потребности общества	явные функции
социальные институты	латентные функции
главные институты	функции института
неглавные институты	дисфункции института
	социальные практики

5. Гражданское общество

Как и все в социологии, что наполнено богатым внутренним содержанием, понятие «**гражданское общество**» не удастся втиснуть в жесткие рамки точного определения. Оно многозначно. Выделим два главных — *гражданское общество как отражение реальности*, существующей независимо от нашего сознания, и *гражданское общество как лозунг или идеал*, к установлению которого на земле стремились многие поколения прогрессивно мыслящих людей.

В первом случае гражданское общество охватывает всю совокупность неполитических отношений. Это очень просто. Вычтем из всего многообразия общественных отношений, взаимодействий, статусов, ролей, институтов только те, что относятся к политической сфере. Оставшаяся часть, а это очень много, называется в социологии гражданским обществом. Оно включает семейные, кровнородственные, межнациональные, религиозные, экономические, культурные отношения, отношения различных классов и слоев, демографический состав общества, формы общения людей и т. д., иными словами все то, что неподконтрольно государству. Нетрудно увидеть, что гражданское общество в действительности описывает предмет социологии. Поэтому когда вам встретится выражение «предмет социологии — гражданское общество», знайте, что оно правильное. Но только в первом значении слова.

Однако у понятия «гражданское общество» есть второе значение, и оно существенно отличается от первого. В качестве социологической категории «гражданское общество» констатирует, что есть реальность, описываемая ею: совокупность неполитических отношений. Но в качестве идеологического понятия «гражданское общество» указы-

вает, какой должна быть та реальность, к которой устремлены взоры прогрессивно мыслящих людей. Речь идет о некоем идеале или лозунге. И как идеал «гражданское общество» олицетворяет собой *идеальное общество* — общество свободных, суверенных личностей, наделенных самыми широкими гражданскими и политическими правами, активно участвующих в управлении государством, свободно выражающих свои мысли, беспрепятственно удовлетворяющих разнообразные потребности: создающих любые организации и партии, нацеленные на защиту интересов этих личностей. В экономическом плане идеал означает многообразие форм собственности, свободный рынок, свободное предпринимательство, в духовном — идейный плюрализм, свободу слова и печати, независимость всех средств массовой информации, свободу вероисповедания [3, с.23]. Короче говоря, идеал демократического общества. Под такими лозунгами происходила перестройка в середине 80-х годов в СССР и мирная революция 1991 г. в России, разворачивалась борьба между законодательной и исполнительной ветвями власти. Переход от социализма к капитализму в нашей стране осуществлялся именно под лозунгом утверждения ценностей гражданского общества. Хотя в реальности, если рассматривать его как социологическую категорию, оно никогда не исчезало.

Итак, сделаем важный вывод: в понятии «гражданское общество» четко различаются два — иногда противоборствующих — значения, два смысла: социологический и идеологический (а есть еще юридический).

В первом смысле гражданское общество появилось на свет раньше государства. Оно было у первобытных охотников и собирателей. Только 5 — 6 тысяч лет назад возникло государство.

6. Признаки общества и государства

Общество следует понимать как исторический результат естественно складывающихся взаимоотношений людей, а государство — как искусственный политический конструкт — учреждение или институт, призванный управлять этими взаимоотношениями. Третье понятие «стра-

на» описывает одновременно естественно сложившуюся общность людей (общество) и искусственное территориально-политическое образование, имеющее государственные границы.

Итак, *страна* — часть света или территория, обладающая границами и пользующаяся государственным суверенитетом. *Государство* — политическая организация страны, подразумевающая определенный тип власти (монархия, республика) и наличие аппарата управления (правительство). *Общество* — социальная организация не только страны, но также нации, народности, племена. Было время, когда четких политических или государственных границ, отделяющих одну страну от другой, не существовало. Стран в привычном смысле слова тогда не было, целые народы и племена достаточно свободно передвигались в пространстве, осваивая новые территории. Когда процесс переселения народов завершился, появились земли, ограниченные государственным суверенитетом. Население Земли стало походить на плотно упакованный контейнер. За лучшие территории развернулись настоящие битвы. Из курса истории вы знаете, что причинами первой и второй мировых войн были попытки держав поделить мир. Таким образом, страны — результат территориального раздела мира, который начался несколько веков назад.

Итак, необходимо заключить: понятия «общество», «государство» и «страна» по объему могут совпадать, но они обязательно различаются по содержанию, ибо отражают разные стороны одного и того же. И эти разные стороны изучаются разными науками (какими именно, подумайте самостоятельно).

Однако общество существовало и в ту далекую эпоху, когда не было стран и государств. Стало быть, понятие «общество» применимо к любой исторической эпохе, к любой по численности группе или объединению людей. Общество — *самая большая* из проживающих на данной территории *группа*. К нему применимы признаки, которые в концентрированном виде выразил Э. Шилз [4, с.341 —

342]. Обществом называется объединение, отвечающее следующим критериям:

1. Оно *не является частью* какой-либо более крупной системы.

2. *Браки* заключаются между представителями данного объединения.

3. Оно *пополняется* преимущественно за счет детей тех людей, которые уже являются признанными представителями.

4. Объединение имеет *территорию*, которую считает своей собственной.

5. У него собственное *название* и собственная *история*.

6. Оно обладает собственной *системой управления*.

7. Объединение *существует* дольше средней продолжительности жизни отдельного индивида.

8. Его сплачивает общая система ценностей (обычаев, традиций, норм, законов, правил, нравов), которую называют *культурой*.

Нетрудно догадаться, что подобным критериям соответствуют и современные державы, насчитывающие сотни миллионов граждан, и древние племена, умещающиеся на территории нынешнего городского микрорайона. У тех и других имеются кровно-родственные системы (заключение браков и рекрутирование новых членов), свои территория, название, культура, история, управление, а самое главное — они не являются частью другого целого. Но им не соответствуют многие другие человеческие объединения, скажем, деревня или село, хотя на первый взгляд у них есть все необходимые для этого: кровнородственная система, территория, история, культура, название, управление.

Итак, сделаем вывод: признаки общества Э. Шилза достаточно полно характеризуют общество с социологической точки зрения, ибо указывают на семейно-брачные и кровно-родственные отношения, описывают способ социального воспроизводства, систему управления (государство) и культуру, которые связаны социальной структурой, социальными институтами и социальной стратификацией.

7. Взаимосвязь государства и общества

Внимательно присмотревшись к признакам Э.Шилза, мы заметим, что государство — лишь один из признаков общества, а именно система управления. *Государство* не исчерпывает даже политическую систему. Оно — главный институт этой системы.

Словарик

Типы правления:

монархия — власть одного

олигархия — власть немногих

республика — власть закона

анархия — безвластие

демократия — власть народа

охлократия — власть черни

аристократия — власть лучших

Отличительная черта государства — суверенность (верховная власть плюс независимость). Суверенность государства выражается в том, что ему принадлежит право официально представлять все общество в целом, издавать нормативные акты, в том числе законы, обязательные к выполнению всеми членами общества, осуществлять правосудие. Государство выступает как сила (профессиональный аппарат управления, армия, полиция, сыск, суды, тюрьмы и т. д.), способная осуществить принуждение в отношении любого члена общества [5].

Как мы уже выяснили, исторически общество первично, государство — вторично. Оно возникает на определенной стадии развития первого. Возникает для защиты интересов граждан, т. е. выступает слугой. Однако нередко слуга превращается в господина, и уже от него гражданам приходится защищаться. Отношения между обществом и государством на протяжении всей истории складывались непросто: гармония и конфликт, стремление подавить и установить равные, партнерские отношения.

Гражданское общество как реальность совпадает с гражданским обществом как идеалом только в одном случае — когда устанавливается правовое государство. Оно основано на верховенстве права в обществе, свободе людей, их равенстве в правах в качестве прирожденных свойств чело-

века. Члены общества добровольно принимают на себя определенные ограничения и обязуются подчиняться общим законам. В правовом государстве источником законов выступает гражданское общество. Оно определяет собой государство, а не наоборот. При таком положении дел личность имеет приоритет над обществом.

Иное положение в тоталитарном государстве. Это противоположный полюс континуума типов государства. Личность и гражданское общество подавляются, политические нравы человека не соблюдаются, закон устанавливается произвольно в угоду правящего класса или правителя. Не соблюдается равенство всех граждан перед законом.

Гражданское общество олицетворяет все то, что противостоит и подавляется тоталитарным государством. Они — антагонисты. Тоталитарное государство — базисное понятие социологии. Его характеризуют такие черты:

- аппарат подавления,
- преследование инакомыслящих,
- жесткая цензура и отмена свободы слова,
- диктатура одной политической партии,
- монополия государственной собственности,
- геноцид против собственного народа,
- подавление личности, отчуждение от государства.

На протяжении всей истории человечества, как только появилось государство, характер отношений между ним и обществом постоянно колебался от одного полюса к другому. В Древней Греции гражданское общество и государство почти совпадали, покоясь на прочном фундаменте демократии. В Древнем Египте, напротив, государство подавляло общество. Они являлись антагонистами. Восточная деспотия — разновидность тоталитарного государства.

Итак, мы можем обобщить: отношения между обществом и государством строятся по двум линиям — в одном случае второе подавляет первое, тогда мы говорим о тоталитарном государстве, в другом — никто никого не подавляет, тогда мы говорим о правовом государстве и гражданском обществе (а вот может ли общество подавлять государство, как вы думаете?).



Рис. 34. Соотношение общества и государства в Древней Греции (вариант А) и в Древнем Египте (вариант Б)

Пройденный материал пора закрепить **ключевыми понятиями**:

страна	гражданское общество
государство	тоталитарное государство
общество	правовое государство
признаки общества	

8. Мировая система и цивилизация

В ряду макросоциологических понятий они занимают высшую ступеньку. Действительно, государство и страна по смыслу уже, чем цивилизация и мировая система. Общество занимает промежуточное положение: оно может быть очень конкретным и локальным, а может быть абстрактным и глобальным (человечество).

Мировую систему также надо понимать в узком и широком значении. И. Валлерштайн (1976) предложил различать: а) *мировые империи*, б) *мировые экономические системы*. **Мировая империя** включает несколько территорий, объединенных военной и политической властью [6, с.629]. Империи инков, Александра Македонского, Дария I, Наполеона, наконец, СССР, который также относят к типу мировых империй, представляют собой очень разнородные (культурно, социально, экономически, реже религиозно), обширные

по территории, непрочные образования. Они создаются *принудительно и быстро распадаются*.

Мировая экономическая система — совокупность территорий или стран, объединенных экономическими связями. В древности они практически совпадали с мировыми империями, либо служили их источником. Что такое империя монголов в XIV веке, куда входила покоренная Русь, — империя или экономическая система? Если множество территорий объединено только тем, что с них собирают налоги или дань, то это экономическая система. У нее нет единого политического центра и органа управления. Хотя известно, что русские князья ездили в Орду испрашивать грамоту на правление. А куда отнести английские, испанские и французские колонии в Африке? Скорее к системам, нежели к империям.

Последняя из мировых экономических систем — **современный капитализм**. Он существует чуть ли не 500 лет, но так и не превращается в мировую империю. Транснациональные корпорации находятся вне контроля единого правительства. Они свободно перебрасывают огромные капиталы через государственные границы. К типу мировых экономических систем следует отнести так называемый социалистический лагерь, куда в 60 — 80-е годы входили СССР, Куба, Румыния, ГДР, Югославия, Польша, Болгария, Венгрия, Вьетнам. У них не было единого правительства, каждая страна — суверенное государство. Стало быть, это не империя. Зато между ними существовало международное разделение труда, кооперация и экономический обмен в рамках Совета экономической взаимопомощи (СЭВ).

В *широком смысле* мировая система включает все ныне существующие на планете страны. Она получила наименование мирового сообщества. Его следует называть *квази-обществом*, чтобы избежать путаницы с обществом в собственном смысле. Почему? Дело в том, что восемь признаков Э. Шилза применимы не только к локальному, но также к глобальному обществу. Действительно, мировое сообщество не является частью более крупной системы; браки заключаются только между членами данного объединения, и оно пополняется за счет их детей; оно имеет свою территорию (вся планета), название, историю, управление и культуру. Органами управления мирового сообщества является

ООН. Ей подчиняются все страны, она оказывает гуманитарную помощь, охраняет культурные памятники и посылает миротворческие силы («Голубые каски» ООН) практически во все уголки Земли. Сегодня в составе мирового сообщества образуются региональные объединения типа Европейского Сообщества, куда входят 12 стран с 345 млн. человек, объединенных экономическим, валютным и политическим союзом. Сообщество имеет Совет Министров и Европарламент.

Поясняющий пример

Мировое сообщество обладает огромной силой. До применения им экономических санкций к Ираку в его социальной структуре небольшая часть была богатой и такая же — бедной. Основное население проживало на среднем уровне даже по европейским меркам. А через несколько лет действия эмбарго национальная валюта обесценилась. Основная часть среднего класса скатилась до бедноты.

Итак, мы вправе сделать такой вывод: на глобальном уровне общество превращается в мировую систему, которую еще называют мировым сообществом. Различают две формы подобной системы — мировые империи (множество территорий, политически объединенных в одно государственное образование), и мировые экономические системы (страны, развивающие сходную экономику, но политически в одно государство не объединенные).

Цивилизация, как и предшествующие понятия, отражает глобальный уровень человеческого общества, на котором происходит интеграция социальных систем. О его содержании ученые продолжают еще спорить. Цивилизация понимается ими в двух значениях.

В первом случае цивилизация обозначает историческую эпоху, пришедшую на смену «варварству», иначе говоря, знаменует высший этап развития человечества. К нему примыкает определение О. Шпенглера: цивилизация — высшая стадия развития культуры, на которой происходит ее окончательный упадок. Оба подхода роднит то, что цивилизацию мыслят исторически — как этап прогрессивного либо регрессивного движения общества.

Во втором случае цивилизацию связывают с географическим местом, подразумевая локальные, региональные и глобальные цивилизации, например, восточную и западную цивилизации. Они различаются экономическим укладом и культурой (совокупностью норм, обычаев, традиций, символов), куда входит специфическое понимание смысла жизни, справедливости, судьбы, роли труда и досуга. Так, восточная и западная цивилизации различаются именно этими принципиальными чертами. Они покоятся на специфических ценностях, философии, принципах жизни и образе мира. А в рамках таких глобальных понятий формируются конкретные различия людей в поведении, манере одеваться, типах жилища.

Сегодня ученые согласились, что первый и второй подходы применимы только к обществам, стоящим на достаточно высокой ступени различия, где бы географически они ни размещались. В таком случае вне цивилизации оказываются, в частности, примитивные общества Полинезии и Океании, где до сих пор существует первобытный образ жизни, нет письменности, городов и государства. Получается своеобразный парадокс: культура у них есть, цивилизации нет. (Там, где нет письменности, нет и цивилизации.) Таким образом, *общество и культура возникли раньше, а цивилизация позже*. За всю историю существования в условиях цивилизации человечество жило не более 2% времени.

Соединение места и времени дает поразительно богатую палитру цивилизаций. Исторически известны, в частности, евразийская, восточная, европейская, западная, мусульманская, христианская, античная, средневековая, современная, древнеегипетская, китайская, восточнославянская и другие цивилизации.

Итак, сделаем заключение: цивилизация — глобальное понятие, обозначающее степень и своеобразие культурного развития общества или обществ. Ее понимают в двух смыслах: как историческое (время) и географическое (место) образование.

В заключение раздела выделим **ключевые понятия**:

Мировая системы	Мировая экономическая система
Мировое сообщество	Цивилизация
Мировые империи	

Литература

1. Веблен Т. Теория праздного класса. — М., 1984.
2. Lundberg G., Schrag C., Largent O., Catton W. Sociology. — N.Y., 1968.
3. Резник Ю. М. Гражданское общество как феномен цивилизации. — М., 1993.
4. Американская социология. Перспективы, проблемы, методы. — М., 1972.
5. Человек и общество // Социально-политические науки. 1992. №8. С. 32 — 60.
6. Смелзер Н. Социология. — М., 1994.
7. Матюшин Г. Н. У колыбели истории. — М., 1976.
8. Модернизация: зарубежный опыт и Россия. — М., 1994.
9. Красильщиков В. Н., Зиборов Г. М., Рябов А. В. Шанс на обновление России // Мир России. 1993. № I. Т. II. С. 106 — 111.

Глава 14

СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОГРЕСС И РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА

1. Вводные замечания

Человеческое общество постоянно *изменяется*. На заре истории возникло общество первобытных охотников и собирателей. Позже его сменило рабовладельческое, затем феодальное и, наконец, капиталистическое общество. Человеческое общество развивается от простого к сложному. *В пределах одной и той же страны в разные периоды существовали различные типы общества.* История России уходит в глубь веков. Россия название страны и государства, а Киевская Русь, Московское государство, Российская империя, Советская Россия и современная Российская Федерация — наименования не только разных видов государства, существовавших в пределах одной страны, но и различных типов общества.

2. Социальный прогресс

История свидетельствует, что ни одно общество не стоит на месте: оно либо прогрессирует, либо регрессирует. Если сумма позитивных последствий крупномасштабных изменений в обществе превышает сумму негативных, то говорят о прогрессе. В противном случае имеет место регресс.

Нет ни одного общества, в котором орудия труда не улучшались бы, а напротив, ухудшались. Чем совершеннее орудия, тем выше производительность труда — и в промышленности, и в сельском хозяйстве, тем большее количество населения можно прокормить на одной и той же площади. Растет численность и одновременно плотность населения. Плодородие земли и повышение эффективности земледелия позволяют отвлечь значительную часть населения для заня-

тия ремеслом, культурой, наукой, политикой. Расширяются культурные и торговые контакты между людьми. Появляется совершенно новый тип территориальной организации — города. Возникнув как торговые центры, они постепенно превращаются в очаги религиозной, культурной и научной жизни.

Справка

15 — 20% — такова критическая масса, достаточная для распространения новых идей и технологий. Опыты с колонией обезьян показали: для того чтобы сообщество овладело новой технологией поведения, не обязательно учить всех. Достаточно обучить 15 — 20%, которые научат других. 15 — 20% — необходимое количество лидеров, способных повести за собой нацию к новому.

Новые религиозные течения, в том числе протестантизм, способствовавший зарождению капитализма, складываются именно в городах. Наука стимулирует технический прогресс. Ручные орудия труда вытесняются машинами, которые уступают место автоматизированным комплексам. Из недифференцированной толчи народной культуры выделяется светское искусство (салонная культура), а позже — массовая культура. Наскальные рисунки сменяет деревянная скульптура. Изменяются образ и уровень жизни населения, города благоустраиваются, превращаются в мегаполисы. Традиционные многопоколенные семьи распадаются на множество нуклеарных — мать, отец, ребенок.

Глобальный, всемирно-исторический процесс восхождения человеческих обществ от состояния дикости к вершинам цивилизации называется социальным прогрессом. Прогресс — *глобальный процесс*, характеризующий движение человеческого общества на всем протяжении истории. Регресс — *локальный процесс*, охватывающий отдельные общества и короткие промежутки времени.

Итак, сделаем вывод: прогресс и локален, и глобален. Он представляет преобладание позитивных изменений над негативными. Регресс только локален. Он представляет преобладание негативных изменений над позитивными.

Различают постепенный и скачкообразный виды социального прогресса. Первый называется реформистским, второй — революционным. **РЕФОРМА** — *частичное* усовершенствование в какой-либо сфере жизни, ряд постепенных преобразований, не затрагивающих основ существующего социального строя. **РЕВОЛЮЦИЯ** — *комплексное* изменение всех или большинства сторон общественной жизни, затрагивающее основы существующего строя. Она носит скачкообразный характер и представляет собой переход общества из одного качественного состояния в другое.

Реформы называются социальными, если они касаются преобразований в тех сферах общества или тех сторон общественной жизни, которые непосредственно связаны с людьми, отражаются на их уровне и образе жизни, здоровье, участии в общественной жизни, доступе к социальным благам. Пример — введение всеобщего среднего образования, медицинского страхования, пособий по безработице или новой формы социальной защиты населения. Они касаются социального положения различных слоев населения, ограничивают или расширяют их доступ к образованию, здравоохранению, занятости, гарантиям. Переход экономики на рыночные цены, приватизация, закон о банкротстве предприятий, новая налоговая система — примеры экономических реформ. Изменение конституции, формы голосования на выборах, расширение гражданских свобод, переход от монархии к республике — политических реформ.

Итак, наш вывод: революции и реформы различаются масштабом, областью применения, субъектом реализации и своей исторической значимостью. Первые предполагают радикальный переход от старого к новому, качественный скачок, вторые требуют частичных улучшений и постепенности.

Революции бывают научные, религиозные, управленческие, технические, социальные, политические и экономические. Переворот, совершенный в астрономии Коперником, называют революцией. Революцию в науке совершили теория относительности Эйнштейна и открытие электрона. Археологи говорят о *неолитической революции*, специалисты по

управлению — о *менеджерской революции*, социологи — «*молчаливой революции*», историки — о *социалистической* и т. д.

Хотя реформы предполагают частичные улучшения, по своим последствиям, они вполне могут сравниваться с революциями. Таковы отмена крепостного права в 1861 г. и столыпинская реформа. Как правило, они задумываются правительством как одиночное или состоящее из серии нововведение, подкрепленное законодательно или административно (механизм внедрения), но позже вовлекают все общество. По своей продолжительности реформы и революции могут не различаться. Неолитическая революция тянулась несколько тысячелетий. Октябрьская революция свершилась в несколько дней. Ее ядро составил военный переворот и насильственный захват власти в цент-ре. Однако на периферии страны она продолжалась еще много лет до тех пор, пока окончательно не были сломлены устои старого и не утвердилось новое. Сталинские репрессии, индустриализация и коллективизация рассматривались как продолжение Октябрьской революции. Таким образом, многие революции (хотя и не все) и реформы, как совокупность преднамеренных и организованных действий, заканчиваются лишь тогда, когда достигнута главная цель.

Самой величайшей революцией в истории считается *неолитическая*. С ней не сравнится никакая другая, хотя освоение космоса и достижения электроники часто называют важнейшими революциями в истории человечества. На самом деле, полагают археологи и этнографы, ни одно открытие последних 10 тысяч лет не идет ни в какое сравнение с тем грандиозным скачком, который совершило человечество благодаря одной из самых разумных революции — *приручению животных и окультуриванию растений*. Распространение земледелия считается вторым после искусства добывания огня величайшим достижением человечества.

Неолитическую революцию обычно сравнивают с *промышленной революцией* XVIII — XIX веков, которая привела к смене феодального строя капиталистическим. Считается, что неолитическая революция имела даже более грандиозное влияние, чем промышленная. Ведь первая породила классо-

вое общество, а вторая сменила один классовый строй другим.

Промышленная революция длилась 100 лет, а неолитическая — 3 тысячи лет. Долго ли это? Если сравнивать неолитическую революцию с промышленной, то первая продолжительнее второй в 30 раз. Но если учесть, что история первобытного общества началась 2 млн. лет назад, то неолитическая революция заняла $\frac{1}{700}$ ее часть. Феодалное общество существовало в Европе 1200 лет (с V по XVII век), значит, промышленная революция занимает $\frac{1}{12}$ ее часть. Таким образом, промышленная революция длилась в сравнении с продолжительностью породившего ее способа производства в 58,3 раза дольше, чем неолитическая революция. Иначе говоря, если условиться, что первая длилась один «час» от феодального «дня», то вторая составляла всего одну «минуту» от «дня» первобытной истории [7].

Обобщим материал в **ключевых понятиях**:

Социальный прогресс Революция

Прогресс

Неолитическая революция

Промышленная революция

3. Типология и эволюция обществ

Все мыслимое и реальное многообразие обществ, существовавших прежде и существующих сейчас, социологи разделяют на определенные типы. Несколько типов общества, объединенных сходными признаками или критериями, составляет *типологию*. В социологии принято выделять несколько типологий.

Если в качестве главного признака выбирается письменность, то все общество делится на дописьменные, т. е. умеющие говорить, но не умеющие писать, и письменные, владеющие алфавитом и фиксирующие звуки в материальных носителях: клинописных таблицах, берестяных грамотах, книгах и газетах или компьютерах. Хотя письменность возникла около 10 тысяч лет назад, до сих пор некоторые племена, затерянные где-нибудь в джунглях Амазонки или в Аравийской пустыне, незнакомы с ней. Незнающие письменности народы называют *доцивилизованными*.

Согласно второй типологии, общества также делятся на два класса — простые и сложные. Критерием выступает чис-

ло уровней управления и степень социального расслоения. В простых обществах нет руководителей и подчиненных, богатых и бедных. Таковы первобытные племена. В сложных обществах несколько уровней управления, несколько социальных слоев населения, расположенных сверху — вниз по мере убывания доходов. Возникшее тогда стихийно социальное неравенство теперь закрепляется юридически, экономически, религиозно и политически. Толчок к появлению сложных обществ дало зарождение самого мощного института — государства. А произошло это примерно 6 тысяч лет назад. Простые общества возникли 40 тысяч лет назад, они относятся к догосударственным образованиям. Таким образом, исторический возврат простых обществ в 4 — 5 раз превышает возраст сложных.

В основании третьей лежит способ добывания средств существования. Самый древний — охота и собирательство. Первобытное общество состояло из локальных родственных групп (триб). По времени оно было самым продолжительным — существовало сотни тысяч лет. Ранний период называют прото-обществом, или периодом человеческого стада. Ему на смену пришли скотоводство (пастушество) и огородничество. Скотоводство основано на приручении (одомашнивании) диких животных. Скотоводы вели кочевой образ жизни, а охотники и собиратели — бродячий. Из охоты постепенно выросло скотоводство, когда люди убедились, что приручать животных экономичнее, чем убивать. Из собирательства выросло огородничество, а из него — земледелие. Таким образом, огородничество — переходная форма от добывания готовых продуктов (диких растений) к систематическому и интенсивному возвращению окультуренных злаков. Небольшие огороды со временем уступили место обширным полям, примитивные деревянные мотыги — деревянному, а позже железному плугу.

С земледелием связывают зарождение государства, городов, классов, письменности — необходимых признаков цивилизации. Они стали возможными благодаря переходу от кочевого к оседлому образу жизни.

Справка

Уже раннее земледелие позволяло производить продуктов больше, чем требовалось для поддержания жизни. В Шу-

мере в 3000 г. до н. э. мужчине в месяц выдавали 36 кг зерна, а женщине — 18. Исходя из этих норм, российский археолог В. М. Массон рассчитал, что для прокорма среднего по численности (150 — 180 человек) шумерского поселка надо 44 т зерна. Чтобы его вырастить, двое взрослых от каждой семьи даже с примитивными каменными орудиями должны трудиться всего один месяц в году. Необходимое на год всему поселку зерно можно было собрать всего за 10 дней.

Производительность труда при орошаемом земледелии в Месопотамии в 3000 г. до н. э. была вдвое выше, чем в Шумере. Если земледельцу достаточно было 30 дней для обеспечения себя продуктами питания на год, то остальное время можно было тратить на строительство храмов и дворцов [7, с.251 — 252].

Земледельческую, или *аграрную, цивилизацию*, 200 лет назад сменила *машинная индустрия* (промышленность). Наступила эра индустриального общества. Дымящие заводские трубы, загазованные городские кварталы, гигантские угольные разрезы — отличительные признаки **индустриального общества**. По мнению многих специалистов, в 70-е годы XX века на смену индустриальному приходит **постиндустриальное общество**. В нем преобладает не промышленность, а **информатика и сфера обслуживания**. Безлюдные заводские цеха, роботизированные производства, гигантские супермаркеты, космические станции — признаки постиндустриального общества.

В середине XIX века К. Маркс предложил свою типологию обществ. Основанием служат два критерия: *способ производства и форма собственности*. Общества, различающиеся языком, культурой, обычаями, политическим строем, образом и уровнем жизни людей, но объединенных двумя ведущими признаками, составляют одну **общественно-экономическую формацию**. Передовая Америка и отсталый Бангладеш — соседи по формациям, если базируются на капиталистическом типе производства. Согласно К. Марксу, человечество последовательно прошло *четыре формации* — **первобытную, рабовладельческую, феодальную и капиталистическую**. Пятой объявлена коммунистическая, которая должна была наступить в будущем.

Современная социология использует все типологии, объединяя их в некоторую синтетическую модель. Ее автором считают американского социолога Даниела Белла. Он подразделил всемирную историю на *три стадии: доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную*. Когда одна стадия приходит на смену другой, изменяются технология, способ производства, форма собственности, социальные институты, политический режим, культура, образ жизни, численность населения, социальная структура общества.

Справка

Еще до Д. Белла экономист Колин Кларк (C. Clark) разделил экономику на три сектора:

первичный (сельское хозяйство и добывающая промышленность),

вторичный (промышленность и ремесло, обрабатывающая промышленность),

третичный (обслуживание).

Рассмотрим основные этапы развития человеческого общества с древнейших времён до наших дней.

4. Простые общества

К ним относятся такие общества, в которых нет социального неравенства, деления на классы или страты, где отсутствуют товарно-денежные отношения и государственный аппарат.

В первобытную эпоху простым обществом жили охотники и собиратели, а затем ранние земледельцы и скотоводы. До сих пор в различных регионах необъятной планеты исследователи обнаруживают живые осколки старины — примитивные племена бродячих охотников и собирателей.

Социальную организацию простых обществ характеризуют следующие черты:

эгалитаризм, т. е. социальное, экономическое и политическое равенство,

относительно небольшие размеры объединения,

приоритет кровно-родственных связей,

низкий уровень разделения труда и развития техники.

Социальное равенство означает отсутствие классов и сословий, деление людей на бедных и богатых.

Экономическое равенство означает одинаковое отношение к средствам производства (орудиям труда и земле) и продукту труда (пище). Все находилось в коллективной собственности племени.

Политическое равенство означает отсутствие управляющих и управляемых, господствующих и подчиненных.

В науке принято выделять два типа (два этапа развития) простых обществ:

- локальные группы,
- первобытные общины.

Второй этап — община — в свою очередь подразделяется на два периода: а) родовая община, б) соседская община.

Локальные группы (за рубежом они называются «бандами», или отрядами) представляют собой небольшие объединения (от 20 до 60 человек) примитивных собирателей и охотников, связанных кровным родством, ведущих бродячий образ жизни.

Охота и собирательство относятся к так называемому хищническому, или потребляющему хозяйствованию: человек срывает растения, ничего не сажая взамен, убивает животных, не восстанавливая их поголовье за счет искусственного разведения.

Локальные группы не имеют постоянного жилья. Их заменяют временные пристанища. Уходя на долгую охоту, мужчины возводят временные лагеря, где оставляют женщин, детей и стариков. Небольшие мобильные группы сильных людей перемещаются на очень далекие расстояния, охотясь или собирая растения. Для одной такой группы требуется площадь в несколько сот квадратных километров.

Когда запасы пищи на данном месте исчерпаны, группа откочевывает в другое место. Маршруты их миграции зависят от сезонных созреваний плодов, нереста рыбы, передвижения и размножения животных. За год группа 4 — 5 раз меняла место стоянки. Ее имущество ограничивалось тем, что люди могли легко унести с собой.

Первобытные общины — более сложный тип социальной организации. Родовые общины — это союз нескольких локальных групп (сотни человек), связанных между собой узами

кровного родства. Соседские общины — объединения нескольких родовых общин (групп), связанных взаимными браками, кооперацией труда и общей территорией. Вплоть до XX века в России и Индии существовали соседские общины. В России они назывались русской поземельной общиной. По численности они доходили до нескольких сотен и тысяч человек, составлявших союз нескольких селений.

К этому времени технический прогресс ушел далеко вперед. Усложнились орудия труда, возросла их производительность. Стало быть, один человек мог прокормить большее число людей, чем прежде. *От охоты и собирательства люди перешли к огородничеству (бахчевое овощеводство) и пастушесству (скотоводство)*. Временные лагеря превращаются в постоянные поселения, окруженные огородами и загонами для скота.

Огороды устраивались просто: часть леса выкорчевывалась, пни сжигали, а примитивными палками-копалками рыли ямки и сажали в них клубни диких овощей, которые со временем превращались в культурные (а благодаря каким процедурам это происходило — подумайте сами).

Перестали уничтожать не только дикие растения, но и диких животных уже не убивали. Конечно, причиной служил не гуманизм, которого у диких народов еще не было. Оказалось, что гораздо продуктивнее их поймать, доставить в лагерь, устроить им загон, кормить, а потом, когда возникнет потребность, заколоть. Тем самым решалась почти неразрешимая, особенно в теплом климате, задача хранения скоропортящихся продуктов.

Оседлый образ жизни сделал возможным переход от родовых групп к соседским общинам: несколько групп кровных родственников селились рядом и соединялись взаимными браками, а также кооперацией труда, взаимовыручкой, совместной охраной территории.

Так постепенно зарождается семья уже в современном понимании. *Возникает разделение труда* между мужчиной и женщиной, между детьми и взрослыми, между взрослыми и стариками. Складываются *первые социальные нормы* в виде табу (абсолютных запретов). Возникают первые признаки имущественного неравенства.

5. Вождества

Переходной формой от простого к сложному обществу служат *вождества*. Их еще называют *протогосударственными образованиями* (другие термины: предгосударство, раннее государство) за то, что там уже существовало имущественное неравенство людей (социальная дифференциация), но еще не появились классы, сословия и касты.

Социальное устройство, при котором нельзя говорить о стратификации больших социальных групп людей по слоям, расположенным на шкале неравенства сверху-вниз из-за малой численности населения, но шкала неравенства все-таки существует, а ее ступеньки заполняются малыми группами либо отдельными индивидами, в науке называют **ранжированным**. Каждую ступеньку-ранг занимает ограниченное число индивидов.

Вождество — *иерархически организованный строй людей, в котором отсутствует разветвленный управленческий аппарат, выступающий неотъемлемой чертой зрелого государства*. По численности вождество представляет крупное объединение, как правило, не меньшее, чем племя.

В вождествах уже есть огородничество, но нет пашенного земледелия, есть избыточный продукт, но нет прибавочного. Количество уровней управления колеблется от 2 до 10 и более. Однако несмотря внушительное число уровней, качество управления несравнимо с современными сложными обществами.

Яркий пример сохранившихся по сию пору вождеств дают Полинезия, Новая Гвинея и Тропическая Африка.

6. Неолитическая революция

Этот термин ввел английский археолог В. Чайлд. *Неолит* — новый каменный век, период (8 — 3 тысячелетие до н. э.) перехода от присваивающего хозяйства к производящему. В эпоху неолита орудия из камня уже шлифовались и сверлились, появились глиняная посуда, прядение и ткачество.

Примерно 10 тысяч лет назад, когда планета оказалась переполненной охотниками и собирателями, начался *первый глобальный продовольственный кризис*. Это случилось в конце каменного века. Примитивные орудия труда, известные

охотникам и собирателям, позволяли вести только экстенсивное хозяйство. При нем дополнительная продукция получается только за счет расширения или захвата новых территорий.

Хотя численность первобытных людей не превышала 5 — 6 млн., но вследствие того, что сырьевая база одной группы была очень большой и становилась еще больше по мере истощения природных ресурсов, свободного пространства на Земле становилось все меньше и меньше. Планета оказалась перенаселенной.

Возникла объективная надобность перехода от экстенсивного способа хозяйствования к интенсивному, при котором больше продукта получают с той же территории благодаря более совершенным орудиям труда и его организации. *Выход из тяжелого кризиса* человечество нашло в переходе от собирательства сначала к огородничеству, а затем к земледелию.

Другая линия эволюции шла от охоты к скотоводству (пастушеству). Для многих обществ она оказалась тупиковой, поскольку и сегодня на планете встречаются отсталые пастушеские племена, так и не перешедшие к цивилизованному образу жизни. Правда, большинство скотоводческих обществ вступило на современную фазу развития, но сделало это позже земледельческих обществ.

Как бы то ни было, но приручение животных и зарождение пастушества дали человечеству *новый источник энергии* — тягловый скот. На смену палкам-копалкам пришел плуг, запряженный волами. Резко поднялась производительность труда. Чтобы прокормить одного человека охотой и собирательством, требуется 2 кв. км площади, а при эффективном земледелии достаточно всего 100 кв. м земли. Переход от экстенсивного к интенсивному хозяйству длился несколько тысяч лет, в результате продуктивность земли выросла в 20 тыс. раз.

Переход к земледелию продолжался очень долго. Гораздо дольше, нежели переход к машинной технике. Специалисты подсчитали, что он продолжался 3 тыс. лет. Столько длилась первая мировая революция — неолитическая.

Переход к искусственному возвращению зерновых произошел не сразу. Потребовался промежуточный этап, на ко-

тором человечество опробовало искусственное возвращение овощей. Таким образом, огородничество представляет собой как бы пробное, или пилотажное исследование возможностей земледелия.

При огородничестве трудятся вручную примитивными средствами труда. Иногда подобный тип хозяйствования называют **фермерством**. Культивирование корнеплодов соединялось с разведением рогатого скота. Постепенно от корнеплодов перешли к культивированию ячменя и пшеницы. Огородничество плавно перерастало в пашенное земледелие.

Когда удалось приручить волов, то с их помощью обработка земли поднялась на более высокий уровень. *Палочномотыжное огородничество сменилось пашенным земледелием*. Производительность упряжных плугов была в несколько раз выше, нежели при ручной обработке.

Развитие земледелия позволило использовать часть урожая для прокорма скота. Но чем больше было скота у хозяина, тем чаще приходилось использовать подножный корм и передвигаться в поисках пастбищ. Постепенно часть племен, особенно там, где с травами было плохо, начала специализироваться на скотоводстве.

Напротив, другая часть племен твердо стала на путь развития земледелия. Ведь чем больше скота у хозяина, тем больше навоза для зерновых и тем выше их урожайность. Если, конечно, почва быстро воспринимает удобрение и воздает земледельцу прибавкой в урожае.

7. Сложное общество

Неолитическая революция стала завершающим этапом развития простых обществ и прологом к сложному обществу. К сложным обществам относят такие, где появляется прибавочный продукт, товарно-денежные отношения, социальное неравенство и социальная стратификация (рабство, касты, сословия, классы), специализированный и широко разветвленный аппарат управления. С точки зрения социальной структуры, переходной фазой от простого к сложному обществу являлись *вождества*.

Сложные общества — многочисленные, от сотен тысяч до сотен миллионов человек. Изменение численности населения качественно изменяет социальную ситуацию. В простом ма-

лочисленном обществе все друг друга знали и находились в прямом родстве. В вождествах люди все еще остаются родственниками — близкими или дальними, хотя могут занимать разные социальные положения.

В сложных обществах личные, кровно-родственные отношения заменяются безличными, неродственными. Особенно в городах, где часто даже проживающие в одном доме незнакомы друг с другом. Система социальных рангов уступает место системе социальной стратификации.

Сложные общества называют стратифицированными потому, что, во-первых, страты представлены большими группами людей, во-вторых, эти группы состоят из тех, кто не является родственником по отношению к правящему классу (группе).

Английский археолог В. Чайлд выделил признаки сложных обществ:

- расселение людей по городам,
- развитие неаграрной специализации труда,
- появление и накопление прибавочного продукта,
- возникновение четких классовых дистанций,
- переход от обычного права к юридическим законам,
- зарождение практики крупномасштабных общественных работ типа ирригации и возведения пирамид,
- появление заморской торговли,
- возникновение письменности, математики и элитарной культуры.

Обобщенную формулу сложного общества можно выразить так: государство, стратификация, цивилизация.

Цивилизация, и прежде всего письменность, знаменует переход человечества от прединдустриальной истории к истории. Сложные общества охватывают такие типы: аграрное (земледельческое, традиционное), индустриальное (современное), постиндустриальное (постсовременное, постмодерное).

8. Аграрные общества

Они появились в различных регионах страны в результате неолитической революции. Специализация племен как на скотоводстве, так и на земледелии вызвала рост продукции, которую легко можно обменять на другие товары. *Избыточный продукт*, характерный для эпохи вождеств,

сменился *прибавочным продуктом*, который в отличие от первого можно использовать не только для продажи, но и для эксплуатации наемного труда. По существу избыточный продукт ненамного превышал *жизненно необходимый продукт* и представлял собой скорее *продуктовые запасы*. При таком уровне человеку приходится влачить жалкое существование и весь рабочий день посвящать добыванию пищи. Недаром социологи говорят, что традиционное, и прежде всего первобытное общество, это то, где у людей нет досуга.

Итак, *сложное общество* — это эпоха *прибавочного продукта*. Он появился впервые за всю историю человечества. При земледелии одна семья способна обеспечить себя за один-два месяца, остальное рабочее время идет на производство прибавочного продукта, значительная часть которого отчуждается в пользу государства и правящего класса.

Таким образом, именно при земледелии впервые за всю историю появляется *эксплуатация человека человеком*. И виной тому стали рост производительности труда и возникновение прибавочного продукта. У него есть отличительная черта: *прибавочный продукт создается одним человеком, а присваивается другим*. Присваивает господствующий класс, который в конце XIX века американский социолог Торстейн Веблен назовет *праздным классом*. Его характерная черта — *демонстративное поведение*: приобретение роскоши и дорогих вещей, которые не нужны для жизни.

Но ведь зарождение праздного класса свидетельствует об огромном прогрессе человечества. Если есть люди, которые живут, нигде не работая, значит, в обществе появился *досуг* — время, свободное от труда и домашних забот. Несказанно усложняется социальная жизнь общества: возникает сфера досуга и развлечений, профессионализируется искусство, которое направлено на удовлетворение запросов правящего класса (циркачи, бродячие актеры, трубадуры и т. п.), *расширяется сфера товарно-денежных отношений*, в которой опять появляются профессионалы, обслуживающие экономические интересы правящего класса (банкиры, кредиторы, купцы и т. п.).

В это время *домашние промыслы* (производство изделий для собственных нужд) уступает место ремеслам (производству изделий для обмена и продажи).

Пашенное земледелие буквально привязало людей к одному месту. Возникли *крупные постоянные поселки*. Крупными они стали благодаря тому, что один квадратный километр почвы стоил теперь гораздо больше, чем раньше. Экономия земли и особенности ее возделывания вынуждали людей «кучковаться» в новый тип социальной общности — в *территориальные общины*. Да и продуктивность метра земли выросла: теперь он мог прокормить гораздо больше едоков.

Росло население, создавались города, возникали крупные территориально-властные объединения, называемые *государствами*. Все большая часть людей высвобождалась от необходимости трудиться на земле. Часть их занялась высокоспециализированным полудневным ремесленным трудом. Почему он так называется? Дело в том, что *домашние промыслы* представляли своего рода *любительский труд*, которым можно было заниматься не весь рабочий день или не всю рабочую неделю. Это труд для себя и своей семьи. *Ремесленный труд* — это *профессиональное занятие* с целью изготовления продукции на продажу.

Города зародились как центры, где специализировавшиеся на ремеслах слои населения продавали свою продукцию другим слоям населения, специализировавшимся на сельском хозяйстве, торговле или управлении. *Аграрное общество* — это множество городов и пригородных зон, объединенных экономическим обменом.

Хотя в аграрном обществе появилось множество городов (собственно говоря, при нем они только и появляются), основная масса населения проживала в деревнях. *Деревня* — *замкнутая территориальная крестьянская община, ведущая натуральное хозяйство, слабо связанное с рынком*. Она ориентирована на традиционный образ жизни и религиозные ценности.

Усложнилась социальная организация общества. *Коллективная собственность* сменилась *личной*, а затем *частной*. Последняя возможна только там, где имущество наследуется от отца к сыну. А это подразумевает кардинальную ломку прежней организации семьи. На смену групповому браку и простейшей моногамии приходит *сложная патриархальная семья* современного типа (или близкого к нему).

Теперь земля делилась не между всей родней, составлявшей локальную группу или род, а концентрировалась в одной семье, в руках *мужчин*. Резко пошло в гору имущественное *неравенство*. Общество поделилось на работающее большинство и неработающее меньшинство. Первые только продавали свою рабочую силу, вторые только накапливали прибавочный продукт.

Поясняющий пример

Классы могли появиться только в связи с прибавочным продуктом, а его могли дать лишь земледелие и скотоводство.

О возникновении земледелия говорят археологические находки, прежде всего монументальные сооружения. На строительстве платформы одного из храмов Урука в Месопотамии 1,5 тыс. человек должны были трудиться 5 лет. А это значит, что на строительство ушло 1,7 млн человеко-дней. Для того чтобы оторвать от земледелия такое количество людей, общество, а это происходило в начале четвертого тысячелетия до н.э., должно было иметь огромные запасы прибавочного продукта.

А для его создания производительность труда должна была так подскочить вверх, как не снилось охотникам и собирателям. Да и разве могли локальные группы первобытных людей по 30 — 50 человек освоить такие сооружения?

Экономическая и социальная сила аграрного общества покоилась прежде всего на *земельной собственности*. Зрелой формой такого общества выступает **феодализм**. *Феод означает наследственное земельное владение, пожалованное вассалу (слуге) его сеньором (господином) на условии несения военной службы, участия в суде и управлении государством, а также уплаты установленных обычаем взносов*. Социальной организацией феодализма является сословный **строй**, а политической — **монархия**.

Вскоре на первый план среди всех сословий выдвигается *военное*. Раньше, в догосударственную эпоху, оборонялись всем родом, всей группой. Никаких привилегированных военных сословий не было. Теперь они понадобились. Почему? И почему привилегированным не стало, например, сосло-

вие купцов или ремесленников? Разве они не приносили пользу обществу?

Конечно, приносили, но всему населению, а не господствующему классу или монарху. Военные, рискуя жизнью, а не своим кошельком, защищали трон и от внешних, и от внутренних врагов (восстания подданных). Второе часто было главнее первого. Вот почему цари, короли, императоры жаловали земельными наделами военных, а не гражданских людей. Они помогали в сборе налогов, которые частенько приходилось брать силой. А разве принимали участие в этом ремесленники, крестьяне или купцы?

Постепенно вождества очень плавно эволюционировали в аграрные государства, а позже — в *империи*. Вождь становился правителем: князем, королем, царем. Его ближайшие родственники и друзья (чаще всего боевые) становились советниками в центре и наместниками — на периферии. *Дружина* трансформировалась в *постоянное войско*, что позволяло перейти только от оборонительных к *захватническим* операциям. А там, где возможен захват новых территорий, там неизбежны империи и централизация власти. Так, ранние государства переходят в зрелые и «перезрелые», имперские.

В самостоятельную власть превращается суд со своими вечными спутниками — *тюрьмами и палачами*. Зачатки подобных органов власти имелись уже в вождествах. Но лишь с их институционализацией можно говорить всерьез о превращении вождеств в ранние государства.

Специализированный и разросшийся *аппарат управления* также стал самостоятельной силой и также претендовал на свою долю общественного пирога. Власть служащих канцелярии вскоре стала настолько всемогущей, что с появлением древневосточных империй (Египет, Вавилон, Ассирия), а это случилось задолго до н. э., можно уже говорить о рождении *бюрократии*.

Бюрократы также питались за счет прибавочного продукта, добываемого земледельцами. Но иждивенцами они себя не считали. Напротив, полагали, что выполняют чуть ли не самую тяжелую работу в государстве: занимаются переписью населения и припасов, распоряжаются выполнением всех общественных работ, в том числе ирригацией и возведением пирамид, сбором налогов, отправлением всевозможных ри-

туалов и церемоний, написанием бесчисленных отчетов, рапортов, записок и докладных. Некоторые древневосточные чиновники жаловались, что не остается времени написать мемуары.

И конечно же важной частью их трудов было составление законодательства и слежение за неукоснительным его исполнением. Стало быть, в их руках концентрировалась вся судебная власть. Именно в этот период человечество переходит к новой фазе развития — *фазе правового общества*. При царе Хамураппи (за 2,5 тыс. лет до новой эры) впервые появляется писаное право.

Право — совокупность общеобязательных правил поведения (норм), установленных либо санкционированных государством. В социальном смысле это возведенная в закон воля правящего класса. Соблюдение норм обеспечивается принудительной силой органов государства — *полицией и судами*. Еще один признак государства — деление населения не по родоплеменному, а по *территориальному принципу*.

В сложном обществе индивиды занимают разные позиции на шкале доступа к власти. Наверху располагается правящий класс, который добивается всего отнюдь не благодаря родственным связям. В крупном государстве правящий класс не может состоять сплошь из кровных родственников. Правящий класс крупного государства гетерогенный, т. е. разношерстный по своему составу, в нем перемешаны все родственные группировки. Напротив, в простом обществе сплошь и рядом властные позиции находятся в руках одной родственной группы, клана.

По мере того как истощались одни земли, государства стремились к захвату других. Разделение земель на *плодородные* и *неплодородные* приводило к постоянному столкновению населявших их групп людей. Как вы думаете, кто на кого чаще нападал? Разумеется, обитатели неплодородных земель. Поскольку им грозило вымирание, агрессия захватчиков удесят�ерялась. *История аграрных государств — это история непрекращающихся войн за лучшие земли*. Собственно говоря, государство, как политическое объединение нескольких племен, понадобилось для защиты от «бедноземельных». Обитатели плодородных земель заключили между собой соглашение об объединении усилий для защиты от обитателей истощенных земель.

9. Современное общество

Современное понимание «общества» сформировалось в европейской культуре не ранее XVII-XVIII веков. В конце XVIII века возникло понятие «гражданское общество». Оно описывало нравы и обычаи всего народа, самодеятельность и самоуправление населения, наконец, участие в политической жизни простых людей, не направляемые государством, а возникающие стихийно.

Раньше так называемых простолюдинов не включали в состав того, что называли «обществом». Таким образом, понятие «общество» ограничивалось аристократией, т. е. меньшинством населения, сосредоточившим у себя все богатство и власть. Сегодня мы назвали бы эту часть «высшим обществом», «высшим светом», элитой или как-то еще.

Подобная традиция восходит к античности. В общество, а точнее город-государство, Платон и Аристотель включали только свободных граждан. Рабы не были членами общества. Но первые, как правило, оказывались в меньшинстве. Таким образом, и здесь общество состояло из меньшинства населения.

С конца XVIII века, а именно тогда произошла Великая Французская революция (1789 — 1794), изменившая политический облик Европы, слово «общество» начинает употребляться в широком смысле. Оно отражает нарождающееся самосознание людей, тягу к участию в политической жизни простолюдинов. Иначе говоря, большинства населения.

Распространение понятия «общество» на все более широкий круг людей являлось постепенным и достаточно противоречивым процессом. В некоторых европейских странах женщины до сих пор не имеют права голоса. Во многих государствах мира сохраняется минимальный ценз оседлости. Значит, здесь за рамки общества выведены целые слои населения. Сегодня такая ситуация сложилась в странах Балтии.

Именно XVIII век считают отправной точкой *промышленной революции*, изменившей экономический облик Европы. На смену домашней фабрике, которая состояла из семьи помещика, слуг и крепостных крестьян либо семьи город-

ского ремесленника, неженатых подмастерье, вольнонаемных работников и слуг, приходит крупная промышленность с тысячами наемных работников на одном предприятии. Пыльные, неуютные мастерские уступают место просторным цехам, наполненным сложным оборудованием: сборочными конвейерами, мартеновскими печами, счетно-решающими устройствами.

Благодаря успехам медицины, улучшению санитарных условий жизни и качества питания резко сокращается смертность. Напротив, *средняя продолжительность жизни растет*. Увеличивается и *численность населения*. Люди со все большим желанием *мигрируют из села в город* — в поисках более комфортной жизни, культурно разнообразного досуга, лучших возможностей получить образование.

Урбанизация — *расширение доли городского населения и распространение городского образа жизни на все слои населения* — становится неотъемлемым спутником другого процесса — **индустриализации**. Индустриализация требует все более и более подготовленных работников, так как сложность технологии постоянно растет. Такую возможность обеспечивает именно урбанизация — выкачивание сельского населения и превращение его в городское высокообразованное.

Экономическая самостоятельность и расширение политических свобод граждан привели к тому, что понятие личности постепенно распространяется и на простых людей. Недавно еще, а именно в XVII веке, простолюдинов отказывались считать полноправными членами общества, если они находились в экономически зависимом положении.

10. Индустриальное общество

В индустриальном обществе, пожалуй, впервые место работы отделяется от места жительства: в отличие от ремесленника рабочий каждое утро покидает свой дом и отправляется в городском транспорте на другой конец города, где расположена его фабрика. В нем основная часть населения трудится в промышленности, а живет в городе. К появлению такого типа общества привели два глобальных процесса:

индустриализация — создание крупного машинного производства,

урбанизация — переселение людей в города и распространение городских ценностей жизни на все слои населения.

Индустриальное общество родилось в XVIII веке. Оно — дитя двух революций — экономической и политической. Под экономической подразумевается *великая индустриальная революция* (ее родина — Англия). А под политической — *великая Французская революция* (1789 — 1794).

Обе они радикально изменили лицо Европы: первая дала человечеству экономические свободы и новую социальную стратификацию, а именно классовую, а вторая — политические свободы и права, а также новую политическую форму общества — демократию, основанную на равенстве всех людей перед законом.

За три века европейское общество изменилось неузнаваемо. На смену феодализму пришел капитализм. В обиход вошло понятие индустриализации. Ее флагманом выступила Англия. Она была родиной машинного производства, свободного предпринимательства и нового типа законодательства.

Индустриализация — применение научных знаний к промышленной технологии, открытие новых источников энергии, позволяющих машинам выполнять ту работу, которую прежде выполняли люди или тяглые животные. *Переход к промышленности был для человечества такой же значительной революцией, как в свое время переход к земледелию.* Благодаря промышленности небольшая часть населения оказалась в состоянии кормить большинство населения, не прибегая к обработке земли. Сегодня в сельском хозяйстве США занято 5% населения, Германии — 10%, Японии — 15%.

В отличие от земледельческих государств и империй, *индустриальные страны* более многочисленны — десятки и сотни миллионов человек. Это высокоурбанизированные общества. Если в земледельческом обществе города играли важную, но не самодовлеющую роль, то в индустриальном обществе они стали играть заглавную роль.

Разделение труда шагнуло далеко вперед. Вместо нескольких десятков, в крайнем случае сотен специальностей доиндустриального общества появились тысячи и десятки тысяч

профессий. Причем скорость, с какой на смену старым профессиям приходили новые, возросла в десятки и сотни раз. И большинство из них были просто неизвестны аграрному обществу.

Теперь уже больше половины населения занято промышленным трудом, а меньшая его часть — аграрным. Prestиж первого постоянно растет, а второго падает. Правда, до известного предела. Наступит время, и престиж промышленного труда также начнет неумолимо снижаться. Но произойдет подобное в связи с переходом к следующей стадии — постиндустриальному обществу.

11. Модернизация

Понятием *«модернизация»* в мировой социологии описывают *переход от доиндустриального к индустриальному, а затем и к постиндустриальному обществу.*

Вот уже столетия в мировой социологии лидирующие позиции занимает концепция, которая получила название теории модернизации. Она опирается на понятие социального прогресса, ибо предполагает, что все общества, в какую бы эпоху они ни существовали и в каком регионе ни располагались, вовлечены в единый, всепоглощающий, универсальный процесс восхождения человеческого общества от дикости к цивилизации. Прогресс науки и техники ведет к всемирному процветанию и решению всех социальных проблем. В этом потоке культурное своеобразие каждой страны как бы отступает на второй план, а на первый выходит то, что их объединяет — система общечеловеческих ценностей.

Термин *«модернизация»* относится не ко всему периоду социального прогресса, а только к одному его этапу — *современному*. В переводе с английского «модернизация» означает «осовременивание». Поскольку современный период человеческой истории датируют с момента зарождения, а затем и расцвета *капитализма*, суть модернизации связывают со всемирным распространением по земному шару ценностей и достижений именно этой формации. Конкретно речь идет о рационализме, расчетливости, урбанизации, индустриализации. Лидеры модернизации — США и Западная Ев-

ропа — целиком и полностью приобщились к ним и добились потрясающих экономических результатов. Но ничего не мешает отставшим в своем развитии странам Азии, Африки и Латинской Америки догнать, используя западные технологии, капиталовложения и опыт, как это сделала Япония. Так рассуждают авторы теории модернизации.

Она призвана объяснить то, каким образом запоздавшие в своем развитии страны могут достичь современной стадии и решить внутренние проблемы, не нарушая очередности этапов [8, с.7]. Модернизация указывает способ вхождения в мировое сообщество, под которым понимается мировая экономическая система капитализма.

Итак, вывод: под модернизацией понимается революционный переход от доиндустриального к индустриальному, или капиталистическому обществу, осуществляющийся путем комплексных реформ, растянутых во времени. Она подразумевает кардинальное изменение социальных институтов и образа жизни людей, охватывающее все сферы общества.

Различают два вида модернизации [9].

Органическая модернизация является **моментом собственного развития** страны и подготовлена всем ходом предшествующей эволюции. Пример: переход Англии от феодализма к капитализму в результате промышленной революции XVIII века и прсобразование американского производства в результате внедрения фордизма в первой четверти XX века. Такая модернизация начинается не с экономики, а с культуры и изменения общественного сознания. Капитализм возник как *естественное* следствие изменений в укладе жизни, традициях, мировоззрении и ориентациях людей.

Неорганическая модернизация являет собой **ответ на внешний вызов** со стороны более развитых стран. Она представляет собой способ «догоняющего» развития, предпринимаемый правительством с целью преодолеть историческую отсталость и избежать иностранной зависимости. Россия, которая в том числе и вследствие татаро-монгольского нашествия была отброшена в своем развитии на несколько столетий назад, не-

однократно пыталась догнать передовые страны. Именно такую цель преследовали петровские реформы XVIII века, сталинская индустриализация 30-х годов XX века, перестройка 1985 г. и экономические реформы 1991 — 1993 гг.

Неорганическая модернизация совершается путем закупки зарубежного оборудования и патентов, заимствования чужой технологии (нередко методом экономического шпионажа), приглашения специалистов, обучения за рубежом, инвестиций. Соответствующие изменения происходят в социальной и политической сферах: резко изменяется система управления, вводятся новые властные структуры, конституция страны перестраивается под зарубежные аналоги. Во многом именно так происходило в России в XVIII и XX веках, в Японии в XIX и XX веках. Стране Восходящего Солнца потребовалось 20 лет на то, чтобы догнать и перегнать США, откуда она заимствовала технологию и финансы. За короткий период неорганическая модернизация сменилась органической. Япония развивается на собственной основе и в свою очередь служит образцом для подражания. Иначе обстояло дело в России. Из-за постоянных отступлений от первоначальных реформ, непоследовательности их осуществления переходный период растянулся на 200 лет.

Неорганическая модернизация начинается не с культуры, а с экономики и политики. Иными словами, органическая модернизация идет «снизу», а неорганическая «сверху». Принципы «модернити» не успевают охватить подавляющее большинство населения, поэтому не получают прочной социальной поддержки. Они овладевают лишь умами наиболее подготовленной части общества. Так было в XIX веке, когда интеллигенция раскололась на «западников» и «славянофилов». Первые выступили за ускоренную модернизацию и механическое перенесение западных образцов, а вторые ратовали за самобытный путь развития, т. е. органическую модернизацию. Численность первых оказалась недостаточной для того, чтобы просветить и настроить широкие массы в пользу рациональных ценностей [9]. Капитализм в России потерпел неудачу.

Итак, мы можем заключить: модернизация имеет две разновидности — органическую и неорганическую. Первая предполагает, что страна развивается по капиталистическому пути на собственной основе, а вторая — что страна догоняет более развитые страны и заимствует у них передовые технологии.

12. Технический прогресс и постиндустриальное общество

Технический и культурный прогресс постоянно ускорялись по мере приближения к современному обществу. Около 2 млн лет назад появились первые орудия труда, с которых и берет свое начало технический прогресс. Примерно 15 тыс. лет назад наши предки стали практиковать религиозные ритуалы и рисовать на стенах пещеры. Около 8 — 10 тыс. лет назад они перешли от собирательства и охоты к земледелию и скотоводству. Приблизительно 6 тыс. лет назад люди начали жить в городах, специализироваться на тех или иных видах труда, разделились на социальные классы. 250 лет назад произошла индустриальная революция, открывшая эру промышленных фабрик и компьютеров, термоядерной энергии и авианосцев.

Технический прогресс неузнаваемо преобразил человеческое общество. Сегодня оно вступает в эпоху безлюдного производства.

К 2000 г. так называемые «белые воротнички» — работники, занятые в автоматизированном производстве, научных и прикладных разработках, а также в сфере информации, — составят в развитых странах около 90% рабочей силы. Возникает особая форма занятости — надомный труд. Она как бы возвращает нас к той эпохе, когда место работы было неотделимо от места жительства. Если это и возвращение, то на качественно более высокой ступени. Нынешнее поколение «компьютерных надомников», которых насчитываются уже многие миллионы, нажимают на клавиши сверхточных машин и оперируют огромными потоками информации. Производительность их труда возрастает при этом в 4 раза. Все

чаще зарубежные компании переводят своих секретарей и делопроизводителей на надомную работу. Известный американский футуролог Алвин Тоффлер придумал им особое название — когнитариат. Так он обозначил основную производительную силу постиндустриального общества — пролетариев умственного труда.

О новом этапе развития индустриального общества социологи заговорили во второй половине XX века, когда темпы научно-технического прогресса превысили все мыслимые пределы. Потребовалось новое понятие, лучше отражающее социальные реалии. Им стало “постиндустриальное общество”, придуманное Д.Беллом. Кроме него используются и другие термины: “вторая промышленная революция”, “третья волна”, “супериндустриальное общество”, “третья индустриальная революция”, “кибернетическое общество”.

70-е годы XX века послужили точкой отсчета нового этапа в развитии человеческого общества. Он характеризуется появлением невиданных средств производства — информационно-электронных систем, использованием микропроцессоров в промышленности и сфере услуг, в торговле и сфере обмена. Агробизнес, нефтехимия, генная инженерия, компьютерная техника свидетельствуют о лидирующей роли технологии в обществе.

В середине 70-х годов в развитых странах резко сокращается доля населения, занятого в сельском хозяйстве: в Японии до 15%, в Германии до 10%, в США до 5%, а также занятость в промышленности: в Японии — 35%, в Германии — 45%, США — 30%, Англии — 41%. Напротив, занятость в сфере обслуживания растет: в США до 65%, Японии до 50%, Германии до 45%, Англии до 43%.

Кардинальным образом изменились источники энергии, определяющие скорость технического прогресса. Простое общество — это эпоха человеческих мускулов, аграрное общество — силы животных, индустриальное — мощи электричества, пара, ветра, воды, наконец, постиндустриальное общество — атомной и термоядерной энергии.

Основные типы общества

	Доиндустриальное общество	Индустриальное общество
Основное место расселения	деревня	город
Социальные отношения	кровно-родственные; личные, доверительные	товарно-денежные; безличные, анонимные
Разделение труда	незначительное	значительное
Социальная стратификация	сословия, касты, рабство	классы
Полноправны члены общества	аристократия, свободные граждане	любой человек независимо от происхождения
Основное место работы	сельское поле	городская фабрика
Социальный контроль	неформальный, состоящий в спонтанных реакциях на отклонения	формальный, основанный на законах, полиции и судах
Ценности	традиционные, религиозные	светские, ориентированные на будущее
Культура	однородная: большинство людей разделяет сходные нормы и ценности	неоднородная: большое число субкультур с различными нормами и ценностями
Источники энергии	физическая сила человека и животных	энергия воды, ветра, пара, электричества
Скорость технического прогресса	медленная	быстрая

Обобщим полученные сведения при помощи **ключевых понятий**:

Органическая модернизация	Регресс
Неорганическая модернизация	Неолитическая революция
Простое общество	Вожества
Сложное общество	Аграрное общество
Революция	Доиндустриальное общество
Реформа	Индустриальное общество
Прогресс	Постиндустриальное общество

Литература

1. Веблен Т. Теория праздного класса. — М., 1984.
2. Lundberg G., Schrag C., Largent O., Catton W. Sociology. — N.Y., 1968.
3. Резник Ю. М. Гражданское общество как феномен цивилизации. — М., 1993.
4. Американская социология. Перспективы, проблемы, методы. — М., 1972.
5. Человек и общество // Социально-политические науки. 1992. № 8. С.32 — 60.
6. Смелзер Н. Социология. — М., 1994.
7. Матюшин Г. Н. У колыбели истории. — М., 1976.
8. Модернизация: зарубежный опыт и Россия. — М., 1994.
9. Красильщиков В. Н., Зиборов Г. М., Рябов А. В. Шанс на обновление России // Мир России. 1993. № 1. Т. II. С.106 — 111.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие — 3.

Глава 1. Социологическое знание — 8.

История социологии — 8; Предмет социологии — 21; Методы исследования — 29; Литература — 39.

Глава 2. Человеческая личность — 40.

Вводные замечания — 40; Человек и человеческое — 40; Биологическое и социальное — 44; Структура личности и психика — 47; Литература — 51. Приложение: Фрагмент 1: Э. Ю. Соловьев «Личность и право» — 52; Фрагмент 2: А. В. Петровский «Быть личностью» — 53; Фрагмент 3: Э. В. Ильенков «Что же такое личность?» — 55; Фрагмент 4: А. Н. Леонтьев «Деятельность, сознание, личность» — 57.

Глава 3. Социальное действие и поведение — 60.

Вводные замечания — 60; Активность и деятельность — 60; Поведение — 62; Свобода действий — 63; Иерархия потребностей — 64; Динамика потребностей — 66; Мотивы и мотивация — 69; Ценности и значение — 71; Ценностное ядро личности — 73; Самооценка — 77; Самоуважение — 78; Рассогласование сознания и действий — 80; Защитные механизмы — 84; Литература — 86.

Глава 4. Социальное взаимодействие и социальная структура — 87.

Вводные замечания — 87; Социальное действие — 88; Социальное взаимодействие — 90; Социальные статусы — 92; Вселенная статусов — 95; Несовпадение статусов — 96; Статус и социальные отношения — 98; Социальная роль — 99; Ролевой набор — 101; Идентификация с ролью и статусом — 102; Типология социального взаимодействия — 104; Первичная и вторичная сферы — 106; Формы взаимодействия — 107; Взаимодействие как обмен — 108; Литература — 110.

Глава 5. Социализация — 111.

Вводные замечания — 111; Социализация : универсальное и специфическое — 112; Становление социального «Я» — 114; Процесс социализации — 117; Социальное оценивание и социальные ценности — 120; Агенты и институты социализации — 122; Десоциализация и ресоциализация — 126; Социализация и социальный контроль — 128; Литература — 131.

Глава 6. Социальный контроль — 132.

Вводные замечания — 132; Элементы социального контроля — 132; Социальные нормы — 134; Социальные санкции — 138; Самокон-

троль — 141; Агенты формального и неформального контроля — 144; Общественное мнение — 147; Девиантное и делинквентное поведение — 148; Отклонение и разнообразие — 153; Подростковая девиантность — 156; Литература — 157.

Глава 7. Культура и язык — 158.

Вводные замечания — 158; Многообразие значений культуры — 158; Предпосылки культуры — 159; Аккультурация религии — 160; Черты культуры — 161; Базисные элементы культуры — 163; Традиции — 166; Ценности — 168; Формы и разновидности культуры — 169; Суперкультура — 171; Что такое язык? — 172; Культурно-речевой статус — 174; Культурно-речевая среда — 175; Культурно-речевая стратификация — 178; Литература — 181.

Глава 8. Социальные группы — 182.

Вводные замечания — 182; Значение группы — 182; Принадлежность к группе — 183; Классификация социальных групп — 184; Этнические общности — 188; Публика — 189; Толпа — 190; Формы массового поведения — 192; Формы организованного протеста — 195; Типология социальных движений — 196; Малая группа — 199; Формы малой группы — 201; Структура малой группы — 203; Взаимодействие в малой группе — 204; Литература — 206.

Глава 9. Социальная стратификация — 207.

Вводные замечания — 207; Измерение стратификации — 208; Принадлежность к страте — 213; Исторические типы стратификации — 215; Классы — 218; Возникновение классов — 220; Классы и сословия в дореволюционной России — 221; Классовая система США — 223; Фрагмент: Р. Миллс «Властвующая элита» — 226; Стратификация в СССР и России — 227; Литература — 232.

Глава 10. Бедность и неравенство — 233.

Вводные замечания — 233; Богатые — 233; Фрагмент: А. Шальнев «Платить надо за все» — 235; Измерение неравенства — 237; Измерение бедности — 240; Уровень жизни — 243; Абсолютная и относительная бедность — 244; Нищета — 245; Депривация — 247; Субкультура бедности — 249; Группы бедных — 251; Литература — 253.

Глава 11. Социальная мобильность — 254.

Вводные замечания — 254; Классификация мобильности — 255; Групповая мобильность — 257; Индивидуальная мобильность: сравнительный анализ — 258; Структурная мобильность — 261; Объем и дистанция мобильности — 263; Демографические факторы мобильности — 264; Мобильности в СССР — 265; Каналы вертикальной мобильности — 267; Групповая замкнутость — 271; Миграция — 273; Текучесть кадров — 275; Литература — 276.

Глава 12. Социальная организация и управление — 277.

Вводные замечания — 277; Социальная природа управления — 279; Структура управления — 279; Адхократия — 282; Термины современного менеджмента — 283; В чем рабочие обвиняют менеджеров — 284; Культурные типы руководителя — 285; Основные понятия социоло-

гии организации — 289; Элементы открытой системы — 292; Формальная и неформальная организация — 295; Власть и авторитет — 298; Лидерство и стиль руководства — 300; Японский менеджмент — 303; Теория бюрократии М. Вебера — 306; Функции бюрократии — 309; Дисфункции бюрократии — 311; Восточная и западная бюрократия — 319; Деградация элитных групп — 321; Мафия и бюрократия — 325; Железный закон олигархии — 328; Литература — 331.

Глава 13. Общество и социальные институты — 332;

Вводные замечания — 332; Социальные институты — 333; Функционирование институтов — 336; Типология и функции институтов — 337; Гражданское общество — 342; Признаки общества и государства — 343; Взаимосвязь государства и общества — 346; Мировая система и цивилизация — 348; Литература — 352.

Глава 14. Социальный прогресс и развитие общества — 353.

Вводные замечания — 353; Социальный прогресс — 353; Типология и эволюция обществ — 357; Простые общества — 360; Вождества — 362; Неолитическая революция — 362; Сложное общество — 365; Аграрные общества — 366; Современное общество — 372; Индустриальное общество — 373; Модернизация — 375; Технический прогресс и постиндустриальное общество — 378; Литература — 381.