

**Хрестоматійні матеріали з навчальної дисципліни
«соціальна структура і стратифікація»
для студентів напряму підготовки 6.030101 «Соціологія»**

укладач: доцент кафедри філософії та соціології Кучера І. В.

Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии. – М, 1969. - С. 125-131, 135-139.

...Задачи группы как целого - это следующий составной элемент в каждой вполне развитой группе. Мы говорили выше, что круг друзей может превратиться в группу, если поставит перед собой общую задачу или цель, хотя бы этой целью и была лишь организация совместных развлечений: Появление общей задачи с необходимостью влечет за собою появление средств для ее реализации, институционализированного способа распоряжения средствами, формы контроля и расчетов в распоряжении средствами, общей оценки выполнения задачи, новой системы отношений между членами и необходимость их институционального регулирования") Таким образом, задача группы становится фактором развития системы контроля и внутренней организации. Далее, задача группы влияет на принцип обособления, на критерии приема членов и прежде всего на функции членов, выполняемые в группе и от ее имени...

Задачи группы составляют смысл ее существования в глазах других групп и общностей. Поэтому рефлексия над выполнением задач в прошлом становится существенным элементом традиции групп. Причем в каждой группе развивается естественная склонность к идеализации своего прошлого и способа выполнения своих задач в прошлом. С одной стороны, эта тенденция возникает из необходимости воспитания новых членов, которым в качестве эталона приводят идеализированную деятельность членов группы в прошлом. С другой стороны, идеализированная традиция является также фактором повышения внутреннего сплочения группы, укрепления морали членов, то есть готовности к интенсивному выполнению своих групповых функций...

Но не только группы, реализующие какую-либо миссию, имеют чувство превосходства над другими общностями. Чувством собственного совершенства, по крайней мере в определенной области, чувством превосходства над другими общностями должна обладать каждая группа. Так же как индивид в своем субъективном «я» обладает комплексом выгодных представлений о «себе» своей ценности, что помогает ему устранять противоречия и компенсировать унижения, не

теряя равновесия личности, так и каждая группа тоже обладает каким-то комплексом представлений о собственном превосходстве хотя бы только в какой-либо ограниченной области. Без этого чувства группа быстро дезорганизуется. Принадлежность к группам служит поводом для гордости и для отличия. Принадлежность к группам, ничем не отличающимся, не обладающим ни красивыми традициями, ни высоко оцениваемыми чертами и достижениями, не является привлекательной. Поэтому каждая группа стремится отличиться, приобрести некоторый блеск, дающий превосходство над другими...

Реализация задач вызывает явление, кратко называемое коллективной волей группы. Это, конечно, метафора, поскольку не существует никакой психики группы и никакой коллективной воли, которая была бы надиндивидуальным психическим фактором, присущим группе. Коллективная воля - это просто сумма стремлений членов группы к реализации коллективной задачи. Воля эта может проявляться в институционализированных действиях, порученных отдельным институтам, или в частных действиях членов, реализующих свои функции. В коллективной воле проявляется также солидарность группы или готовность к совместному осуществлению трудов, усилий и ответственности в реализации задач группы...

Все эти составные элементы группы можно классифицировать следующим образом: члены, их черты и принципы, определяющие идентичность и непрерывность существования группы; задачи группы, средства, служащие реализации задач, психосоциальные механизмы, созданные для реализации задач; факторы, поддерживающие внутреннюю сплоченность группы, институты система социального контроля, образцы взаимодействий, образцы поведения и нормы, регулирующие отношения между членами группы; институты и средства регулирования контактов и отношений с другими группами...

Виды групп

Малые группы - это группы немногочисленные, насчитывающие самое большее несколько десятков членов. Они обычно связаны дружескими отношениями, в них преобладают непосредственные личные контакты, отношения между членами регулируются неформальными институтами. Но могут также

существовать и высоко формализованные малые целевые группы, призванные выполнять специальные задачи, группы, в которых отношения между членами регулируются строгими служебными предписаниями, например небольшая войсковая группа (commandos), действующая на территории врага, ячейка политической партии, действующая в подполье, и т. д. Об этом необходимо помнить, ибо очень часто малые группы отождествляются с первичными группами, что не всегда правильно, и не всякая малая группа - это первичная группа. Но даже в таких формализованных малых группах преобладают ли непосредственные контакты, и даже вещественные контакты между членами в принципе могут быть непосредственными контактами. Вследствие этого в них создается образец взаимодействий, основанный на непосредственном знакомстве членов. Иначе говоря, во всех отношениях между членами выступает элемент личного знакомства, близости, приводящий к тому, что взаимодействия, даже институционализированные, никогда не являются полностью обезличенными, что имеет место в больших группах, где воздействия людей друг на друга совершенно анонимны. Поэтому в малых группах независимо от того, являются они первичными группами или нет, создается особый вид связи, близости между членами, создающий больше возможностей полной идентификации члена с группой, чем в больших группах.

Мы не располагаем точным определением большой группы. В принципе мы называем большой такую группу, которая слишком многочисленна, чтобы все члены могли знать друг друга лично, чтобы все контакты между ними могли осуществляться непосредственно. Описывая большие группы, мы обычно представляем себе массовые объединения, охватывающие десятки тысяч членов, большие классовые, этнические, религиозные и т. п. группы, включающие большие массы членов, разбросанных на обширных пространствах... Различие между малыми и большими группами можно обнаружить лучше всего, если мы попытаемся представить себе, что изменяется в процессе разрастания малой группы и превращения ее в большую группу. Например, политическая партия, основанная несколькими членами, объединившимися вокруг одного или, более выдающихся

руководителей,- это малая группа, которая, правда, создает уже определенную формальную связь, институционализированное разделение функций и т. д., но личное знакомство всех членов придает ей все черты малой группы. Увеличение числа членов вызывает наплыв новых людей, личные черты которых известны лишь поверхностно. Партия разрастается также территориально. Новые контакты являются прежде всего опосредованными. Становится невозможным решать все вопросы путем непосредственных контактов и контролировать поведение членов в непосредственных личных отношениях. Возникает необходимость создания институционализированных форм деятельности, точной регламентации деятельности, введения системы институциональной зависимости, иерархии положений и служебной иерархии, системы социального контроля, устанавливающего внутреннюю дисциплину. Вследствие увеличения числа членов взаимопонимание между ними достигается с помощью прессы, циркуляров, директив, массовых собраний, радио; руководители не имеют возможности непосредственного контакта со всеми членами, и создается система ступеней и барьеров между ними и массами членов и т. д. Словом, в большой группе должна существовать развитая формальная связь, система формализованного контроля, система средств массовой коммуникации, поддерживающая ее внутреннюю сплоченность, система массового воздействия, формирующая установки и стремления членов.

Группы разделяются также на первичные и вторичные. **Первичные группы** - это особая разновидность малых групп. Связь в этих группах также опирается на непосредственные личные контакты, на высоко эмоциональное вовлечение членов в дела группы, обеспечивающее высокую степень идентификации членов с группой. Первичная группа - это прежде всего семья, состоящая из родителей и детей, а также дедушек и бабушек. Группу связывают прежде всего личные интересы ее членов. Кули подчеркивал однородный характер взаимодействий, происходящих в семьях во всех цивилизациях и вытекающих из союза, основанного на чувствах и личной ответственности за судьбы других членов. Сходным характером обладают также группы сверстников, особенно возникающие в детстве и в ранней молодости.

Соседские круги также могут превратиться в первичные группы. Значение первичных групп социологи усматривают в том, что в них создаются единообразные черты личности человека, особенно в период его формирования в раннем детстве, и сходство этих черт, проявляющееся различные исторические периоды и в разных культурах, является результатом сходства организации и структуры этих первичных групп и сходства систем отношений, которые в них существуют. Первичные группы чаще всего не обладают формальной связью, а если эта связь, например в семье, начинает играть важную роль, то это значит, что семья распалась как первичная группа и превратилась в формализованную малую группу.

Вторичные группы - это всякого рода группы, организованные для реализации определенной цели, в которых преобладают или, скажем, иначе, в которых особое значение имеют вещественные контакты, чаще всего опосредованные. Они опираются на институционализированную и схематизированную систему отношений, их деятельность регулируется правилами. Вторичные группы.- это, как правило, большие группы, но малые группы тоже могут быть вторичными группами.

Мы также часто употребляли термины «неформальная группа» и «формальная группа». Некоторые социологи считают, что это деление покрывается делением на группы малые и большие или же на группы первичные и вторичные. Это не совсем точно...

Неформальными группами мы будем называть те группы, внутренняя связь которых основана лишь на неформальных институтах, организации и контроле. Это могут быть малые группы, могут быть и первичные. Можно, однако, представить себе более широкие неформальные общности - они встречаются также и на практике, - формирующиеся на основе принадлежности к определенной территории, объединенные только неформальной соседской связью, например жители какого-либо района города или местечка, которые еще не организовались, а лишь создали тесную сеть соседских отношений. Соответственно формальными группами мы называем все те группы, в которых уже развились формальные институты, формальная система контроля и организации...

МИЛЛЗ Т. М. О СОЦИОЛОГИИ МАЛЫХ ГРУПП // Американская социология. Перспективы, проблемы, методы: Пер с англ. / Под ред. Т. Парсонса. - М., 1972. - С. 82-92.

Анализ работы, ведущейся в американских университетах и исследовательских лабораториях, показывает, что многие представители социальных и других наук большое внимание уделяют изучению того, что происходит между людьми, когда они встречаются друг с другом «на ближней дистанции». Это поиск новых подходов к динамике малых групп.

Что же представляют собой малые группы? Нам более известны понятия «индивид», «организация», «институт», «общество», однако между отдельным индивидом и организацией находятся самостоятельные образования, группы, состоящие из двух или более индивидов, входящих друг с другом в целевые контакты и придающих этим контактам особое значение.

...Для чего нужно изучать малые группы, если иметь в виду не только их огромное количество? Необходимость их изучения можно проиллюстрировать на четырех группах примеров. Первое - это прагматическая сторона. Нам нужно знать, что происходит в малых группах, как потому, что принимаемые, ими решения имеют первостепенное значение для истории сообществ, так и потому, что их динамика воздействует на образ жизни и быта людей. Мы знаем, что кучка лидеров может принудить свою нацию к определенному курсу действий; что сугубо индивидуальные решения, принимаемые миллионами семей о деторождении, приводят к демографическому взрыву. Мы знаем также, что группы, окружающие индивида в его повседневной жизни, являются не только источниками уважения, любви и безопасности, но и причиной напряжений, перекрестных давлений, конфликтов и фрустрации. Знание групповой динамики может помочь человеку в его функционировании в группе.

Второе - социально-психологическая сторона. Малая группа представляет собой поле столкновения социальных и индивидуальных давлений, под влиянием которых постоянно находится человек. Поэтому контекст группы и является тем благоприятным контекстом, который способствует наблюдению за взаимодействием

этих давлений и эксперименту с ними. Научные исследования могут помочь выявить общие законы того, как справляется индивид с проблемами социальной реальности.

Третье - социологическая сторона. Прямая задача здесь - познание малых групп, как таковых, и разработка эмпирически обоснованных теорий динамики этих многомиллиардных переходных систем, подобно тому как задача психологии - формирование рабочих теорий динамики переходных живых организмов.

.Четвертый аспект более претенциозен. Малые группы - это особый случай систем более общего типа: социальных систем. Но они не просто микросистемы. В значительной степени они суть микрокосмы больших обществ. В них представлены в миниатюре многие социетальные черты: разделение труда, система этических символов, правление, способы обмена, иерархия престижа, идеологии, мифы и религиозные традиции. Посредством тщательного изучения этих микросистем можно строить теоретические модели, которые можно будет затем апробировать - подвергая дальнейшей проверке и модификации,- в применении к обществам, менее доступным для непосредственного исследования. Изучение малых групп - это источник эффективных путей умозаключений о социальных системах вообще.

Научный анализ групп - явление, присущее главным образом XX веку. Социологи прошлого столетия по понятным причинам интересовались прежде всего основными историческими тенденциями... Большинство исследований того времени основывалось на дихотомии «изолированный индивид - большая система»... Новая психология занималась индивидом, новая социология - обществом, как таковым.

Частично реакцией на этот разрыв стали в США работы Чарлза Х. Кули, подчеркивавшие тесную связь между индивидом и группой. Как писал Кули, младенец превращается из дикаря в социальное существо через тесное и продолжительное взаимодействие с той первичной группой, которой является семья. Тесные связи с другими людьми поддерживают индивида в течение всей его жизни, упорядочивая его образ мышления и придавая ему ощущение целенаправленности. Кули отмечал, что представить в гипертрофированном виде границы между индивидом и группой легко; труднее разглядеть связи между ними...

Между тем влияние группы на индивидов стало выявляться экспериментаторами и врачами...

Выводы о том, что влияние группы имеет большое значение, оказались очень важными. Как обнаружил Мэйо, показатели выпуска продукции тесно зависят от сети групповых отношений рабочих. Дело не только в том, что они производят такое количество продукции, которое соответствует стандартам неформальной группы. Их идентификация с компанией, их ощущение себя как частицы более крупной организации зависят от степени близости первичных отношений уважения и общности между доверенными лицами компании и неформальной группой.

Итак, индивид, группа и компания соединены первичными связями. Позднее другие полевые исследования подтвердили плодотворность положений Мэйо.

...Морено стремился изменить социальную организацию рабочей группы, с тем чтобы она более точно соответствовала эмоциональным отношениям среди ее членов. Он изобрел метод, который оказался в социологии чрезвычайно плодотворным. Он просто просил членов группы рассказать ему, как они относятся к своим товарищам, кто им нравится, кто - нет, с кем бы они хотели работать, а с кем - нет. Благодаря этому приему было нащупано важное измерение эмоциональных отношений членов группы. С его помощью оказалось несложным делать графическое изображение и сравнение структуры этих отношений. Исследователи быстро приняли этот метод, и теперь он применяется весьма часто и широко.

Новое направление в исследовании групп было дано Куртом Левином, иммигрировавшим в тридцатые годы в США из Германии. Курт Левин был одним из тех, кто предвидел более интенсивное применение в социальных науках экспериментального метода. По его мнению, социальное поведение закономерно, то есть подчинено определенным законам. Эти законы следует искать через познание поля психологических и социальных сил, которые в данный момент могут оказаться причинами поведения. Наука о группах зависит от локализации и измерения этих сил. Одним из методов такой локализации и измерения может служить создание различных групп с известными характеристиками и изучение их функционирования.

Например, можно создать группы с различными типами лидеров, затем проследить поведение этих лидеров и реакции других членов группы, сравнить результаты и таким образом прийти к эмпирически обоснованным выводам о динамическом эффекте стиля лидерства. При помощи подобных простых, но научно обоснованных процедур соответствующие теоретические гипотезы можно подвергнуть проверке в экспериментальной лаборатории.

... После Левина доминирующей, хотя и не единственной, темой экспериментальных исследований стал классический вопрос социальной психологии о влиянии группы на ее отдельного члена.

В начале пятидесятых годов появились концепции более четко выраженного социологического характера. В первую очередь сюда следует отнести работу Бейлза. В тесном сотрудничестве с Парсонсом и Шилзом и под влиянием их концептуальной схемы, представленной в труде «По направлению к общей теории действия», Бейлз разработал социологическую теорию группового взаимодействия, а к ней - методику эмпирического баллирования. Будучи крошечными социальными системами, группы стоят перед проблемой, типичной для любой системы: как адаптироваться к реальностям непосредственно данной ситуации, как достичь групповых целей, как сохранить сплоченность группы и как удовлетворить потребности ее членов. Группа, если она вообще жизнеспособна, должна разрешать эти проблемы. Поскольку взаимодействие между членами группы представляет собой попытку разрешить ту или иную системную проблему, то каждое действие можно классифицировать в зависимости от проблемы, на разрешение которой оно направлено. Хотя группы и разнятся между собой по культурам, все они стоят перед одним и тем же набором проблем. Соответственно все группы можно классифицировать по их ориентациям на эти проблемы. Применяя стандартный метод классификации взаимодействия к самым разнообразным группам, можно обнаружить универсальные шаблоны их реакций на системные проблемы, включая тенденции, проявляющиеся в процессе непосредственного взаимодействия групп, тенденции членов группы к разделению своего труда, влияния разрешения одной проблемы на усложнение другой.

Важность подхода Бейлза состоит в том, что акцент здесь делается не на влияние группы на своих членов и ситуацию, а на влияние последних на группу. Сами групповые процессы представляются здесь феноменом, требующим своего объяснения. Каким образом такие переменные, как величина группы, личности ее членов, эмоциональные симпатии и т. п., влияют на процесс взаимодействия? Какие законы управляют наблюдаемым нами процессом? Какие законы управляют взаимодействием во всех малых группах? А может быть, эти же законы управляют и всем обществом?

Простота методики Бейлза привела к ее широкому применению в качестве стандартного метода исследования. Она привела также к разработке дополнительных методов, позволяющих баллировать некоторые другие измерения группового процесса, например такие, как содержание бесед, эмоциональная ориентация членов группы по отношению к «другим».

Если теория социальной системы дает абстрактную концепцию групповой динамики, то акцент на процесс позволяет сделать ее подвижной. Эти качества привели как к построению математических моделей группового взаимодействия, так и к моделированию процесса принятия решений в лабораторных условиях и на быстросчетных компьютерах.

Указанные тенденции ведут к систематизации и абстрактным построениям. Однако существуют и другие тенденции, ведущие к более тесному контакту между наукой и конкретными явлениями. Наиболее важным проявлением таких тенденций было создание групп самоанализа. Цель здесь - изучение самой группой ее динамики через анализ происходящих в ней процессов, то есть эти процессы изучаются не со стороны, а самими членами группы. Исторически подобные группы выросли из концепций «групповой терапии», разработанных Бурроу. Обоснование групповой терапии было предложено им в двадцатые годы. По его мнению, эмоциональные нарушения являются следствием нерешенных проблем, возникающих в сети межличностных отношений. Познание этих проблем достигается с большей эффективностью, если пациент не просто находится в традиционной диаде «врач - пациент», а взаимодействует с целой группой себе

подобных. В этом случае искаженное представление пациента о самом себе отражается в восприятии многих людей, выявляя и показывая противоречивый характер его отношений с другими. Умозаключения Бурроу были приняты весьма прохладно, и метод групповой терапии не находил признания вплоть до второй мировой войны. Нужды военного времени, помноженные на нехватку психиатров, дали групповой терапии определенный толчок. Целый ряд врачей, особенно Байон в Англии и Семрад в США, разглядели в ней большие возможности.

Однако практика вскоре показала, что когда пациенты оказываются вместе, они уже не просто представляют собой свое «межличностное прошлое». Собравшись вместе под защитой терапевта, они становятся новой первичной группой с ее собственной символикой и структурой. Члены этой группы склонны дорожить ею, ощущать лояльность по отношению к ней и идентифицироваться с ней. Сложность заключается в том, что если терапевт хочет изучить каждого пациента в отдельности, он должен прежде изучить группу в целом и ее влияние на своих членов. Короче говоря, он должен начать исследовать групповую динамику.

Одним из способов достижения этой цели является создание групп особого типа, способных анализировать самих себя. Семрад вел семинары в Гарвардском университете, на которых студенты - медики и молодые психологи собирались вместе, наблюдая за своим собственным взаимодействием и излагая друг другу свои представления о функционировании группы. Хотя этот способ был довольно простым, вскоре стало очевидно, что подобные группы представляют собой революционный подход в том смысле, что они являются социальными системами нового порядка. Коллективная цель их членов - познание своего коллективного опыта. Цели, преследуемые другими группами, остаются в стороне, с тем чтобы эта группа была свободна в развитии своего самоосознания, в раскрытии того, что есть «я», а вернее - «мы», когда это «мы» означает «группа». Подобные группы обладают внутренне присущим им потенциалом для самоосознания, для становления самопознающими социальными системами, то есть социальными системами нового порядка.

Эти группы не только привлекают внимание к более латентным явлениям в межличностной ситуации и к потребности в системных методах их оценки; они дают также своим членам непосредственный прагматический опыт, на основании которого члены группы могут оценивать мифы и убеждения здравого смысла относительно групп. Подобное познание вселяет доверие. Подкрепленное другими исследованиями и экспериментами, это доверие привело к значительному: росту попыток более глубокого анализа групп и более широкого применения наших знаний о них...

За свою короткую историю анализ малых групп достиг целого ряда значительных успехов. Во-первых, постепенно решается трихотомия «индивид - группа - общество». Вместо взгляда на человека как на стоящего вне группы и противостоящего ей, его рассматривают сейчас как находящегося в группе и принадлежащего обществу. Так, солдаты в бою, сражающиеся друг за друга и ищущие друг в друге свою безопасность, - это и они сами, и они как группа, и они же в их идентификации с нацией. Близость индивида и группы становится более очевидной, когда сбор данных не ограничивается классификацией тех элементов, которые являются сугубо индивидуальными (например, внешнее поведение), а включает в себя также такие разделяемые другими элементы, как чувства, мысли, убеждения и ценности. Использование как индивидуальных, так и общих элементов дает нам новую информацию об этих процессах, являющихся как личностными, так и коллективными.

Второе достижение - перенос акцента с анализа влияния группы на анализ самой группы, на ее внутреннюю динамику. С операциональной точки зрения это означает, что если раньше мы зависели исключительно от замеров, делавшихся до и после группового действия, то теперь перешли к наблюдению и анализу процессов, происходящих во время этого действия. Это достижение идет рука об руку с развитием адекватных методов анализа групповых процессов.

Третье достижение - успешное применение метода эксперимента. Если раньше исследователи брали группы лишь такими, какие они есть, то теперь они

формируют их в зависимости от своих целей, создавая между ними экспериментальные различия; это дает возможность эффективной проверки гипотез.

Четвертое достижение - изобретение метода группового самоанализа. Если раньше группы изучались сторонним наблюдателем, то теперь их составляют из людей, действующих одновременно и в качестве участников этих групп, и в качестве наблюдателей, которые обмениваются друг с другом результатами наблюдений и впечатлениями. Собирается новая информация о том, что является значительным и важным для индивидов как членов группы.

Наконец, развивается успех в применении к малым группам общей теории социальных систем.

Социология малых групп слишком молода, чтобы говорить сейчас, куда она может нас вывести, но ее сегодняшние задачи весьма показательны. Она должна разработать методы выявления латентных состояний, имеющих место в' группе, таких, как чувства, надежды, неосознанные представления и т. п. Она должна изучить трансформацию долговременных групп от их зарождения до распада. Ей нужно заняться сравнительными исследованиями самых различных культур и выявить такое влияние оказывает культура на групповые процессы. Ей нужно знать, как меняется группа под влиянием самого процесса исследования и эксперимента. И прежде всего ей нужно создать новые теории для применения их к феномену группы, даже если знание этих теорий членами группы и будет оказывать на нее свое влияние.

КУЛИ Ч. ПЕРВИЧНЫЕ ГРУППЫ // Американская социологическая мысль: Тексты / Под ред. В.И. Добренкова. - М., 1994. -С. 330-335.

...Под первичными группами я подразумеваю группы, характеризующиеся тесными, непосредственными связями (associations) и сотрудничеством. Они первичны в нескольких смыслах, но главным образом из-за того, что являются фундаментом для формирования социальной природы и идеалов индивида. результатом тесной связи в психологическом плане является определенное слияние

индивидов в некое общее целое, так что даже самость индивида, по крайней мере во многих отношениях, оказывается общей жизнью и целью группы. Возможно, наиболее простой способ описания этой целостности - сказать, что они есть некое «мы»; она заключает в себе тот тип сопереживания и взаимного отождествления, для которого «мы» является естественным выражением. Человек живет, погружаясь в эту целостность ощущения, и обнаруживает главные цели своей воли именно в этом ощущении.

Не следует предполагать, что единство первичной группы есть единство сплошной гармонии и любви. Это всегда дифференцированное и, как правило, состязательное единство, допускающее самоутверждение и различные присвоительные страсти; но страсти эти социализированы сопереживанием и подчиняются или имеют тенденцию подчиняться упорядочению со стороны некого общего настроения. Индивид будет предъявлять какие-то претензии, но главный объект, на который они направлены, будет желанным местом в мыслях других, и он почувствует приверженность общим стандартам служения и честной игры. Так, мальчик будет оспаривать у своих товарищей место в команде, но превыше таких споров будет ставить общую славу своего класса и школы.

Наиболее важные, хотя никоим образом не единственные, сферы этой тесной связи и сотрудничества - семья, игровая группа детей, соседи и общинная группа старших. Они практически универсальны, присущи всем временам и всем стадиям развития; соответственно они составляют основу всего универсального в человеческой природе и в человеческих идеалах...

Наряду с этими практически универсальными, типами первичной связи существует множество других, формы которых зависят от особенного состояния цивилизации; единственно существенная вещь, как я уже сказал, - это некая близость и слияние личностей. В нашем собственном обществе, будучи слабо связаны местом проживания, люди легко образуют клубы, братства и тому подобное, основанные на сходстве, которое может привести к реальной близости. Многие такие отношения складываются в школе и колледже, а также среди мужчин и женщин, объединенных в первую очередь своим занятием, как, например, рабочие

одной профессии и т. п. Там, где налицо хоть небольшой общий интерес и общая деятельность, доброжелательность растет, как сорняк на обочине.

Но тот факт, что семья и соседские группы являются наиболее влиятельными в открытую будущему и пластичную пору детства, делает их даже в наше время несравненно более значительными, чем остальные группы.

Первичные группы первичны в том смысле, что они дают индивиду самый ранний и наиболее полный опыт социального единства, а также в том смысле, что они не изменяются в такой же степени, как более сложные отношения, но образуют сравнительно неизменный источник, из которого постоянно зарождаются эти последние. Конечно, они не являются независимыми от более широкого общества, но до некоторой степени отражают его дух...

В наших городах переполненные дома, общая экономическая и социальная неразбериха нанесла семье и соседству глубокую рану, но, учитывая подобные условия, тем более замечательна та живучесть, которую они выказывают; и нет ничего, на что совесть эпохи была бы настроена более решительно, чем их оздоровление.

Итак, эти группы являются источниками жизни - не только для индивида, но и для социальных институтов. Они лишь частично оформляются особыми традициями и в большей степени выражают некую всеобщую природу.

Религия или правительство других цивилизаций могут показаться нам чужими, но детская и семейная группы повсеместно имеют общий жизненный облик, и в них мы всегда можем чувствовать себя как дома.

...человеческая природа не есть нечто такое, что существует отдельно в индивидуе, но есть групповая природа или первичная фаза общества, относительно простое и всеобщее условие социального сознания. С одной стороны, это нечто большее, чем простейший, врожденный инстинкт, хотя он и включается сюда. С другой стороны, это нечто меньшее, чем более совершенное развитие идей и чувств, которое обуславливает возникновение институтов. Именно эта природа развивается и выражается в подобных простых, непосредственных группах, которые достаточно схожи во всех обществах: семье, соседских группах и игровых площадках. В их

существенном сходстве можно обнаружить эмпирическую основу схожих идей и ощущений в человеческом сознании. В них, где бы это ни было, и зарождается человеческая природа. Человек не имеет ее от рождения; он может обрести ее лишь благодаря товариществу; в изоляции она приходит в упадок...

Чем еще может быть человеческая природа, если не определенной чертой первичных групп? Конечно, не атрибутом отдельного индивида, - предположим, что таковые когда-либо имелись, - так как типичные ее характеристики, такие, как аффектация, честолюбие, тщеславие и негодование, непостижимы вне общества. Далее, если ее обладатель - человек, включенный в какую-то ассоциацию, то какой род или уровень ассоциации требуется для ее развития?

Очевидно, это не какая-то развитая стадия, поскольку стадии развития общества преходящи и разнообразны, тогда как человеческая натура устойчива и универсальна. Короче говоря, для ее генезиса существенна семейная и соседская жизнь, и ничего более.

Здесь, как и повсюду при изучении общества, мы должны научиться видеть человечество через призму скорее неких психических целостностей, нежели искусственного обособления. Мы должны видеть и чувствовать общинную жизнь семьи и локальных групп как непосредственные факты, а не комбинации чего-то еще. И возможно, мы сделаем это наилучшим образом, вызвав в памяти свой собственный опыт и распространив его на сочувственное наблюдение других. Что значат в нашей жизни семья и товарищество, что нам известно о чувстве «мы» (wefeeling)? Мысли такого рода могут помочь нам обрести конкретное представление об этой первичной групповой природе, отпрыском которой является все социальное.

**СОРОКИН П. СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ // П. Сорокин
Человек. Цивилизация. Общество. - М., 1992. - С. 302-307, 373-377, 392.**

1. Понятия и определения

Социальная стратификация - это дифференциация некой данной совокупности людей (населения) на классы в иерархическом ранге. Она находит выражение в

существовании высших и низших слоев. Ее основа и сущность - в неравномерном распределении прав и привилегий, ответственности и обязанности, наличии или отсутствии социальных ценностей, власти и влияния среди членов того или иного сообщества. Конкретные формы социальной стратификации разнообразны и многочисленны. Если экономический статус членов некоего общества неодинаков, если среди них имеются как имущие, так и неимущие, то такое общество характеризуется наличием экономического расслоения независимо от того, организовано ли оно на коммунистических или капиталистических принципах, определено ли оно конституционно как «общество равных» или нет. Никакие этикетки, вывески, устные высказывания не в состоянии изменить или затушевать реальность факта экономического неравенства, которое выражается в различии доходов, уровня жизни, в существовании богатых и бедных слоев населения. Если в пределах какой-то группы существуют иерархически различные ранги в смысле авторитетов и престижа, званий и почестей, если существуют управляющие и управляемые, тогда независимо от терминов (монархи, бюрократы, хозяева, начальники) это означает, что такая группа политически дифференцирована, что бы она не провозглашала в своей конституции или декларации. Если члены какого-то общества разделены на различные группы по роду их деятельности, занятиям, а некоторые профессии при этом считаются более престижными в сравнении с другими и если члены той или иной профессиональной группы делятся на руководителей различного ранга и на подчиненных, то такая группа профессионально дифференцирована независимо от того, избираются ли начальники или назначаются, достаются ли им их руководящие должности по наследству или благодаря их личным качествам.

2. Основные формы социальной стратификации и взаимоотношения между ними

Конкретные ипостаси социальной стратификации многочисленны. Однако все их многообразие может быть сведено к трем основным формам: экономическая, политическая и профессиональная стратификация. Как правило, все они тесно переплетены. Люди, принадлежащие к высшему слою в каком-то одном отношении,

обычно принадлежат к тому же слою и по другим параметрам; и наоборот. Представители высших экономических слоев одновременно относятся к высшим политическим и профессиональным слоям. Неимущие же, как правило, лишены гражданских прав и находятся в низших слоях профессиональной иерархии. Таково общее правило, хотя существует и немало исключений. Так, к примеру, самые богатые далеко не всегда находятся у вершины политической или профессиональной пирамиды, также и не во всех случаях бедняки занимают самые низкие места в политической и профессиональной иерархии. А это значит, что взаимозависимость трех форм социальной стратификации далека от совершенства, ибо различные слои каждой из форм не полностью совпадают друг с другом. Вернее, они совпадают друг с другом, но лишь частично, то есть до определенной степени...

3. Социальная стратификация как постоянная характеристика любой организованной социальной группы

Любая организованная социальная группа всегда социально стратифицирована. Не существовало и не существует ни одной постоянной социальной группы, которая была бы «плоской» и в которой все ее члены были бы равными. Общества без расслоения, с реальным равенством их членов - миф, так и никогда не ставший реальностью за всю историю человечества. Данное утверждение может показаться отчасти парадоксальным, и все-таки оно верно. Формы и пропорции расслоения могут различаться, но суть его постоянна, если говорить о более или менее постоянных и организованных социальных группах...

Человеческие племена до создания письменности. За исключением, пожалуй, отдельных случаев, когда представители того или иного племени живут изолированно, когда нет еще постоянного общественного образа жизни и социального взаимодействия, когда поэтому отсутствует какая-либо социальная организация в истинном смысле этого понятия, как только появляются зачатки такой организации, то мгновенно в примитивных социальных группах зарождаются черты расслоения. Оно выражено в различных формах. Во-первых, в делении на группы по полу и возрасту с различными привилегиями и обязанностями каждой

группы. Во-вторых, в наличии, привилегированной и влиятельной группы вождей племени. В-третьих, в наличии самого влиятельного и уважаемого вождя. В-четвертых, в существовании отверженных, живущих «вне закона». В-пятых, в существовании разделения труда как внутри племени, так и между племенами. В-шестых, в различных уровнях жизни, а через это в наличии экономического неравенства вообще. Традиционные представления о первобытных группах как своего рода коммунистических обществах, не имевших частной собственности и не занимавшихся коммерцией, не знавших ни экономического неравенства, ни передачи нажитого по наследству, - такое представление далеко от истины... И если во многих племенах экономическая дифференциация едва заметна, а обычай взаимной помощи близок коммунистическому, то это возможно лишь по причине общей бедности данной группы. Эти факты свидетельствуют, что первобытные группы тоже были стратифицированными.

Развитые общества и группы. Если даже в первобытнообщинной древности невозможно найти общества без расслоения, то тем более бесполезны попытки отыскать его в более поздние эпохи развитых и сложных цивилизаций. Здесь факты расслоения становятся уже всеобщими, без единого исключения. Различаются, правда, его формы и пропорции, но расслоение существовало повсюду и во все времена. Среди всех аграрных и в особенности индустриальных обществ социальная стратификация становится ясной и заметной. Не составляют исключения из правила и все современные демократии. Хоть в их конституциях и записано, что «все люди равны», только совершенно наивный человек может предположить отсутствие в них социальной стратификации. Достаточно вспомнить ступени градации от Генри Форда до нищего, от президента США до полицейского, от директора до рабочего, от ректора университета до уборщицы, от доктора права или философии до бакалавра гуманитарных наук, от ведущего авторитета до простого обывателя, от командующего армией до солдата, от президента совета директоров корпорации до простого сотрудника, от главного редактора газеты до простого репортера. Достаточно упомянуть эти различные ранги и регалии, чтобы увидеть, что в

процветающих демократиях социальная стратификация отнюдь не меньше, чем в недемократических обществах.

Нет нужды подтверждать эти очевидные факты. Что следует подчеркнуть при этом, так именно сам факт, что не только большие социальные агрегаты, но и любая организованная социальная группа, как только она сорганизовалась, неизбежно до определенной степени самодифференцируется...

Семья, церковь, секта, политическая партия, фракция, деловая организация, шайка разбойников, профсоюз, научное общество - короче говоря, любая организованная социальная группа расслаивается из-за своего постоянства и организованности. Даже группы ревностных уравниателей и постоянный провал всех их попыток создать нестратифицированную группу свидетельствуют об опасности и неизбежности' стратификации в любой организованной группе. Это замечание может показаться несколько странным для многих людей, кто под влиянием высокопарной фразеологии может поверить, что по крайней мере общества самих уравниателей не стратифицированы. Это мнение, как и многие схожие, ошибочно. Попытки уничтожить социальный феодализм были удачными в смысле смягчения некоторых различий и в изменении конкретных форм стратификации. Им никогда не удавалось уничтожить саму стратификацию. Регулярность, с которой терпели неудачу все эти попытки, еще раз доказывает естественный характер стратификации, Христианство начинало свою историю с попытки создать общество равных, но очень скоро оно уже имело сложную иерархию, а в конце своего пути возвело огромную пирамиду с многочисленными рангами и титулами, начиная со всемогущего папы и кончая находящимся вне закона еретиком. Институт монашества был организован св. Франциском Ассизским на принципах абсолютного равенства; прошло семь лет, и равенство испарилось. Без исключения все попытки самых ревностных уравниателей в истории человечества имели ту же судьбу. Провал русского коммунизма - это только еще один дополнительный пример в длинном ряду схожих экспериментов, осуществляемых в большем или меньшем масштабе иногда мирно, как во многих религиозных сектах, а иногда насильственно, как в социальных революциях прошлого и настоящего. И если на какой-то миг некоторые

формы стратификации разрушаются, то они возникают вновь в старом или модифицированном виде и часто создаются руками самих уравнителей.

Настоящие демократии, социалистические, коммунистические, синдикалистские и другие организации со своим лозунгом «равенства» не представляют исключения из правила. В отношении демократий это было показано выше. Внутренняя организация различных социалистических и близких им групп, претендующих на «равенство» показывает, что, возможно, ни одна другая организация не создает такой громоздкой иерархии и «боссизма», которые существуют в этих группах. Социалистические лидеры относятся к массам как пассивному инструменту в их руках, как к ряду нулей, предназначенных только для того, чтобы увеличивать значение фигуры слева, пишет Э. Фурньер (один из социалистов). Если в этом утверждении и есть некоторое преувеличение, то оно незначительно. По крайней мере, лучшие и самые компетентные исследователи единодушны в своих заключениях о громадном развитии олигархии и стратификации внутри всех подобных групп.

Громадное потенциальное стремление к неравенству у многочисленных уравнителей становится сразу заметным, как только они дорываются до власти. В таких случаях они часто демонстрируют большую жестокость и презрение к массам, чем бывшие короли и правители. Это регулярно повторялось в ходе победоносных революций, когда уравнители становились диктаторами. Классическое описание подобных ситуаций Платоном и Аристотелем, выполненное на основе социальных потрясений в Древней Греции, может быть буквально применено ко всем историческим казусам, включая опыт большевиков.

Резюмируем: социальная стратификация - это постоянная характеристика любого организованного общества... Феодализм и олигархия продолжают существовать в науке и искусстве, политике и менеджменте, банде преступников и демократиях уравнителей — словом, повсюду...

СОЦИАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ, ЕЕ ФОРМЫ И ФЛУКТУАЦИИ

1. Концепция социальной мобильности; ее формы

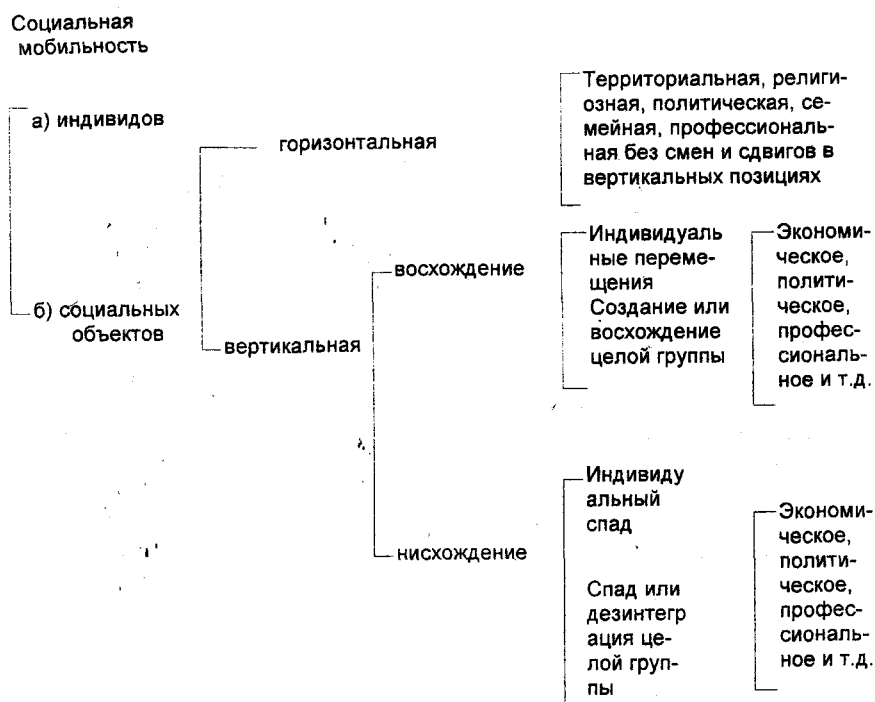
Под социальной мобильностью понимается любой переход индивида или социального объекта (ценности), то есть всего того, что создано или модифицировано человеческой деятельностью, из одной социальной позиции в другую. Существует два основных типа социальной мобильности: горизонтальная и вертикальная. Под горизонтальной социальной мобильностью, или перемещением, подразумевается переход индивида или социального объекта из одной социальной группы в другую, расположенную на одном и том же уровне. Перемещение некоего индивида из баптистской в методистскую религиозную группу, из одного гражданства в другое, из одной семьи (как мужа, так и жены) в другую при разводе или при повторном браке, с одной фабрики на другую, при сохранении при этом своего профессионального статуса, - все это примеры горизонтальной социальной мобильности. Ими же являются перемещения социальных объектов (радио, автомобиля, моды, идеи коммунизма, теории Дарвина) в рамках одного социального пласта, подобно перемещению из Айовы до Калифорнии или с некоего места до любого другого. Во всех этих случаях «перемещение» может происходить без каких-либо заметных изменений социального положения индивида или социального объекта в вертикальном направлении. Под вертикальной социальной мобильностью подразумеваются те отношения, которые возникают при перемещении индивида или социального объекта из одного социального пласта в другой. В зависимости от направления перемещения существует два типа вертикальной мобильности: восходящая и нисходящая, то есть социальный подъем и социальный спуск. В соответствии с природой стратификации есть нисходящие и восходящие течения экономической, политической и профессиональной мобильности, не говоря уж о других менее важных типах. Восходящие течения существуют в двух основных формах: проникновение индивида из нижнего пласта в существующий более высокий пласт; или создание такими индивидами новой группы и проникновение всей группы в более высокий пласт на уровень с уже существующими группами этого пласта. Соответственно и нисходящие течения также имеют две формы: первая заключается в падении индивида с более высокой социальной позиции на более низкую, не разрушая при этом исходной группы, к которой он ранее

принадлежал; другая форма проявляется в деградации социальной группы в целом, в понижении ее ранга на фоне других групп или в разрушении ее социального единства. В первом случае «падение» напоминает нам человека, упавшего с корабля, во втором - погружение в воду самого судна со всеми пассажирами на борту или крушение корабля, когда он разбивается вдребезги.

Случаи индивидуального проникновения в более высокие пласты или падения с высокого социального уровня на низкий привычны и понятны. Они не нуждаются в объяснении. Вторую форму социального восхождения, опускания, подъема и падения групп следует рассмотреть подробнее.

Следующие исторические примеры могут служить в качестве иллюстраций. Историки кастового общества Индии сообщают нам, что каста брахманов не всегда находилась в позиции неоспоримого превосходства, которую она занимает последние два тысячелетия. В далеком прошлом касты воинов, правителей и кшатриев не располагались ниже брахманов, а, как оказывается, они стали высшей кастой только после долгой борьбы. Если эта гипотеза верна, то продвижение ранга касты брахманов через все другие этажи является примером второго типа социального восхождения. Возвысилась вся группа в целом, и все ее члены *in corpore** заняли то же положение. До принятия христианства Константином Великим статусы христианского епископа или христианского служителя культа были невысокими среди других социальных рангов Римской империи. В последующие несколько веков социальная позиция и ранг христианской церкви в целом поднялись. Вследствие этого возвышения представители духовенства и, особенно, высшие церковные сановники также поднялись до самых высоких страт средневекового общества. И наоборот, падение авторитета христианской церкви в последние два столетия привело к относительному понижению социальных рангов высшего духовенства среди прочих рангов современного общества. Престиж папы или кардинала еще высок, но он, несомненно, ниже, чем был в средние века... Большевики в России до революции не имели какого-либо особо признанного высокого положения. Во время революции эта группа преодолела огромную социальную дистанцию и заняла самое высокое положение в русском обществе. В

результате все ее члены *en masse*** были подняты до статуса, занимаемого ранее царской аристократией. Подобные явления наблюдаются и в ракурсе чистой экономической стратификации. Так, до наступления эры «нефти» или «автомобиля» быть известным промышленником в этих областях не означало быть промышленным и финансовым магнатом. Широкое распространение отраслей сделало их самыми важными промышленными сферами. Соответственно, быть ведущим промышленником - нефтяником или автомобилистом - значит быть одним из самых влиятельных лидеров промышленности и финансов. Все эти примеры иллюстрируют вторую коллективную форму сходящих и нисходящих течений в социальной мобильности. Всю ситуацию в целом можно обобщить следующим образом: в полном составе (лат.) в целом (фр.)



2. Интенсивность (или скорость) и всеобщность вертикальной социальной мобильности

С количественной точки зрения следует разграничить интенсивность и всеобщность вертикальной мобильности. Под интенсивностью понимается вертикальная социальная дистанция или количество слоев - экономических, профессиональных или политических, - проходимых индивидом в его восходящем или нисходящем движении за определенный период времени. Если, например,

некий индивид за год поднимается с позиции человека с годовым доходом в 500 долларов до позиции с доходом в 50 тысяч долларов, а другой за тот же самый период с той же исходной позиции поднимается до уровня в 1000 долларов, то в первом случае интенсивность экономического подъема будет в 50 раз больше, чем во втором. Для соответствующего изменений интенсивность вертикальной мобильности может быть измерена и в области политической и профессиональной стратификации.

Под всеобщностью вертикальной мобильности подразумевается число индивидов, которые изменили свое социальное положение в вертикальном направлении за определенный промежуток времени. Абсолютное число таких индивидов дает абсолютную всеобщность вертикальной мобильности в структуре данного населения страны; пропорция таких индивидов ко всему населению дает относительную всеобщность вертикальной мобильности.

Наконец, соединив интенсивность и относительную всеобщность вертикальной мобильности в определенной социальной сфере (скажем, в экономике), можно получить совокупный показатель вертикальной экономической мобильности данного общества. Сравнивая, таким образом, одно общество с другим или одно и то же общество в разные периоды своего развития, можно обнаружить, в каком из них или в какой период совокупная мобильность выше. То же можно сказать и о совокупном показателе политической и профессиональной вертикальной мобильности.

3. Подвижные и неподвижные формы стратифицированных обществ

На основании вышесказанного легко заметить, что социальная стратификация одной и той же высоты, а также одного и того же профиля может иметь разную внутреннюю структуру, вызванную различиями в интенсивности и всеобщности горизонтальной и вертикальной мобильности. Теоретически может существовать стратифицированное общество, в котором вертикальная социальная мобильность равна нулю. Это значит, что внутри такого общества отсутствуют восхождения и нисхождения, не существует никакого перемещения членов этого общества, каждый индивид навсегда прикреплен к тому социальному слою, в котором он рожден. В

таком обществе оболочки, отделяющие один слой от другого, абсолютно непроницаемы, в них нет никаких «отверстий» нет никаких ступенек, сквозь которые и по которым жильцы различных слоев могли бы переходить с одного этажа на другой. Такой тип стратификации можно определить как абсолютно закрытый, устойчивый, непроницаемый или как неподвижный. Теоретически противоположный тип внутренней структуры стратификации одной и той же высоты, а также одного и того же профиля - тот, в котором вертикальная мобильность чрезвычайно интенсивна и носит всеобщий характер. Здесь перепонка между слоями очень тонкая, с большими отверстиями для перехода с одного этажа на другой. Поэтому, хотя социальное здание также стратифицировано, как и социальное здание неподвижного типа, жильцы различных слоев постоянно меняются; они не остаются подолгу на одном и том же «социальном этаже», а при помощи огромнейших лестниц они en masse передвигаются «вверх и вниз». Такой тип социальной стратификации может быть определен как открытый, пластичный, проницаемый или мобильный. Между этими основными типами может существовать; множество средних или промежуточных типов.

4. Демократия и вертикальная социальная мобильность

Одна из самых ярких характеристик так называемых демократических обществ - большая интенсивность вертикальной мобильности по сравнению с недемократическими обществами. В демократических структурах социальное положение индивида, по крайней мере теоретически, не определяется происхождением; все они открыты каждому, кто хочет занять их; в них нет юридических и религиозных препятствий к подъему или спуску по социальной лестнице. А это все лишь способствует «большой вертикальной мобильности» («капиллярности» - по выражению Дюмона) в таких обществах. Большая социальная мобильность, вероятно, одна из причин веры в то, что социальное здание демократических обществ не стратифицировано или менее стратифицировано, чем здание автократических обществ. Ранее мы видели, что это мнение не подтверждается фактами. Такая вера суть своего рода помрачение ума, случившееся с людьми по многим причинам, в том числе и оттого, что социальный

слой в демократических группах более открыт, в нем больше отверстий и «лифтов» для спуска и подъема. Естественно, все это производит впечатление отсутствия слоев, хотя они конечно же существуют.

Выделяя значительную мобильность демократических обществ, следует сделать оговорку, что не всегда и не во всех «демократических» обществах вертикальная мобильность больше, чем в «автократических»*. В некоторых недемократических обществах мобильность была большей, чем в демократических.

Это вполне логично хотя бы потому, что под вывеской «демократия» обычно объединяются общества самых разных типов. То же касается и «автократии». Оба термина неясны и с научной точки зрения порочны.

Всегда заметно, так как «каналы» и методы подъема и спуска в таких обществах не столь явные, как, скажем, «выборы» в демократических обществах, да и еще существенно от них отличаются. В то время как «выборы» суть заметные показатели мобильности, другие выходы и каналы часто упускаются из виду. Поэтому создается подчас ложное впечатление устойчивого и неподвижного характера всех «невыборных» обществ...

Резюме

1. Основные формы индивидуальной социальной мобильности и мобильности социальных объектов следующие: горизонтальная и вертикальная. Вертикальная мобильность существует в форме восходящих и нисходящих течений. Обе имеют две разновидности:

1) индивидуальное проникновение и 2) коллективный подъем или спад положения целой группы в системе отношений с другими группами.

2. По степени перемещений справедливо различать подвижные и неподвижные типы обществ.

3. Едва ли существует такое общество, страты которого были бы абсолютно эзотеричными.

4. Едва ли существует такое общество, в котором бы вертикальная мобильность была бы свободной, беспрепятственной.

5. Интенсивность и всеобщность вертикальной мобильности изменяется от группы к группе, от одного периода времени к другому (изменения во времени и пространстве). В истории социальных организмов улавливаются ритмы сравнительно подвижных и неподвижных периодов.

6. В этих изменениях не существует постоянной тенденции ни к усилению, ни к ослаблению вертикальной мобильности.

7. Хотя так называемые демократические общества зачастую *- более подвижны, чем автократичные, тем не менее это правило не без исключений.

БЕРГЕЛЬ Е. СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ // А. Кравченко. Социология: Хрестоматия: для студентов вузов. - М., 1997. - С. 212-221.

...Что касается исторических типов стратификации, то необходимо отметить: все высокоразвитые цивилизации (и это определение надо особо подчеркнуть: высокоразвитые) начинали с института рабства. Оно основано на завоеваниях. Самый ранний пример высокой цивилизации, основанной на рабстве, являет Шумер. Старинный идеограф, обозначавший здесь врача, переводился так: «человек из чужих земель». В гомеровские времена рабом называли военнопленного; лишённого какой-либо свободы. По римским законам пленник автоматически становился рабом.

Рабство, тем не менее, более сложное явление, чем это принято думать. В античности термином «раб» обозначали скорее род занятия, нежели статус. Наши предки считали унижительным работать на других. Поступать так означало потерять свободу, стать в каком-то отношении зависимым от этих других. Даже работа за плату считалась недостойной. Латинское слово для обозначения раба «серв» (servus) именовало человека, занимающегося обслуживанием других помимо своей воли. Тогда еще не было работы по контракту. Рабство и принудительные услуги являлись синонимами. Рабство стало рушиться с приходом контрактного труда...

Рабство и крепостничество - понятия, которые необходимо различать. Крепостной (serf) обладает не только обязанностями, но и правами. А вот рабы, в

частности в Риме, были лишены всех прав. В других странах наделение рабов правами зависело от желания рабовладельца, а права крепостного устанавливались законом. Крепостной владел собственностью, мог жениться и завести семью. Так формировалась наследственная страта крепостных.

Рабство обозначало принудительный труд в любой сфере экономики, а крепостничество - только в сфере сельского хозяйства. Крепостной - подчиненный кому-то крестьянин. Раб - личная собственность господина. Он - чаще всего иностранец. Крепостной - из местных. Хозяин мог продать своего раба, но лорд не мог продать крепостного. Как правило, он продавал землю вместе с крестьянами, если, конечно, разорялся.

Теоретически крепостничество - менее мучительная форма зависимости. Но так было не всегда. Судьба раба зависела от субъективного расположения к нему господина. Он по желанию мог облегчить его положение. Но феодал не мог так поступить, поскольку положение его крестьян регулировалось общим для всех законодательством. Таким образом, рабство - система личных отношений крепостничество - система юридических отношений. Те и другие строились на зависимости.

Статус крепостного - предписываемый, унаследованный от родителей и передаваемый детям. Крепостные составляли самостоятельную страту. Сменялись династии королей и роды феодалов, завоевывались и отвоевывались страны, но положение крепостного не изменялось. Он оставался крепостным, как и земля, с которой он был связан.

" Новый тип стратификации представлен сословиями. Термин estate ('etat) официально употреблялся в дореволюционной Франции, обозначая высшую страту. Сходная ситуация сложилась в других странах Европы. В Британии с конца XVIII века в ходу был термин order. В появлении сословий огромную роль сыграли опять же завоевания, начавшиеся еще в неолитическую эпоху - эпоху, когда было изобретено колесо. Мирные землевладельцы оказались беззащитными перед неожиданно нагрянувшей на них хорошо вооруженной конницей кочевников, жаждавших приобрести земли, слуг и жен. Кочевники-завоеватели постепенно

оседали на покоренных землях и превращались в высшее сословие, управлявшее закрепощенными земледельцами. Кочевники представляли собой союз племен, где по-разному распределялись ранги: одни вожди находились наверху, другие, предводившие дружинами, им подчинялись.

Со временем на этих территориях возникли четыре страты: короли и высшая аристократия; низшее дворянство и военные генералы; священники; простые люди. Статус священника мог быть, а мог и не быть наследуемым. Экономической опорой групповой стратификации выступала собственность на землю, которая зависела от статуса владельца, но не наоборот. Размер владения зависел от места той или иной страты в военной иерархии. Крупными землевладельцами становились лишь те, кто являлся крупными военачальниками. Солдаты превращались в мелких независимых землевладельцев.

В нижней части социальной лестницы располагались беззащитные крестьяне. Их статус ... зависел оттого, как они относились к завоевателям... Покоренные землевладельческие племена часто лишались всех прав и становились рабами, но иногда они сохраняли часть прав и превращались в крепостных-сервов... По мере развития общества сложился круг постоянных работ, за выполнением которых закреплялось зависимое население. Строительство (жилые дома, замки, фортификация, дороги), домашние работы, ремесла приобрели разный статус и постепенно стали наследственными. Разделение общественного труда завершилось появлением различных страт.

Если быть точным, то в Индии кастовая система возникла уже после того, как здесь появилась сословная система. Четыре главных касты соответствуют четырем сословиям. Кастовая система сформировалась после завоевания Пенджаба, когда индоарианцы не смогли защитить южную Индию.

Первая сословная система возникла в конце неолитического и в начале железного века. По своей структуре она напоминала кастовую с четырьмя варнами: аристократия, священники, простые люди, зависимые. Этот костяк оставался долгое время неизменным, хотя к нему то и дело добавлялись новые страты, в то же время исчезали старые, например, рабство. Неизменной сохранялась троичная система

наследуемых страт: привилегированные, простые и непривилегированные люди. Изменялся круг прав и обязанностей каждой страты. Подобные системы устанавливались силой, но и изменялись они также силой.

В сословной системе размер землевладения соответствовал рангу. Но уже на ранней фазе ее развития у земли появился мощный конкурент - торговля. Они старше любой сословной системы, ведь доисторические поселения возникали на пересечении торговых путей. С наступлением железного века появились монеты, позволившие накапливать богатства и капиталы.

О происхождении купцов как самостоятельного класса нам мало что известно. Но очевидно одно: в ту эпоху, когда существовал только местный рынок, а торговля велась от случая к случаю, купечества как социальной группы быть не могло. Возможно, первыми «регулярными» купцами были грабители. Пиратство и морская торговля - близнецы-братья. На Ближнем Востоке бедуины служили и охранниками, и грабителями торговых караванов. Бароны грабителей в эпоху средневековья управляли своими бандами на основе легальных норм, а в остальное время приторговывали награбленным.

Подобный способ торговли повлек за собой милитаризацию купечества. Таким купечество было и у финикийцев, и у венецианцев. Услугами армии пользовались как крестьяне, так и купцы: солдаты защищали тех и других. Армия могла заставить крестьянина работать на дворянина, но она не могла заставить купца отправиться в опасную заморскую экспедицию и присвоить его прибыль. Купец должен быть свободным, тогда он будет эффективным. Его необходимо наделить гражданскими правами и заинтересовать в том, чтобы он вернулся на родину.

Правительство часто помогало купечеству: строило пирсы для кораблей, конюшни для транспортных животных, склады для товаров. Наилучшим местом для купцов являлись города, служившие и огромным рынком, и надежным укрытием. Военные форты превращались в торговые города. Постепенно сословная система перестала базироваться исключительно на сельском хозяйстве. Она все больше

урбанизировалась. На историческую сцену выходила новая социальная группа, со временем основавшая торговые города и целые империи.

Хотя богатство и влияние купечества росли, его общественное положение оставалось неопределенным. У него не было власти ни в Африке, ни в Азии. Она появилась впервые в средневековой Европе. Многие правители завидовали состоянию купцов, поэтому нередко его просто конфисковывали у них. Но вместе с этим умирал капитал, приносящий ежегодный доход. Заставить его работать мог только купец. Вскоре правители сообразили, что им выгоднее брать с купечества налог, нежели разорять его. Оно стояло рангом выше крестьянства, но ниже дворянства.

Вторая социальная сила - ремесленники. Их превращение в класс зависело от степени развития "торговли и обмена. Поначалу ремесло являло собой в деревне форму вторичной занятости. Жители деревни, а позже города редко пользовались их услугами, так как хозяйство в основном было натуральным. Малообеспеченное крепостное крестьянство не могло служить потребителями продукции ремесленников, поэтому оно оплачивало только случайные услуги, оказываемые ему. Именно купцы стали первыми настоящими потребителями ювелиров, оружейников и гончаров. К страте ремесленников в античности и средневековье относились и свободные, и рабы, и крепостные.

Купечество и ремесло со временем стали такими же наследуемыми, как дворянство, рабство, положение рядовых граждан и отчасти священников. Иначе говоря, они превращались в разновидность закрытых групп. Классовая борьба, и об этом писал К. Маркс, шла за равенство всех людей перед законом. Согласно Ф.Теннису, сословия основаны на общине, а классы - на обществе.

В том случае, если переход между группами - из ремесленников в купцы, из наемных работников в работодатели - не встречал юридических препятствий, городское население, включающее данные группы, следует считать единой стратой. Но иногда такие препятствия возникали: юридические границы групп, как права и обязанности каждой, четко фиксировались, а переход оформлялся либо особыми документами, либо специальным разрешением властей. В таком случае эти группы

представляли разные сословия. К примеру, специально оформлялся даже переход из производителей в продавцы одежды...

Сословная система просуществовала более 5000 лет. Специалисты перечисляют огромное количество ее модификаций. Она была в каждой стране, достигшей высокого уровня цивилизации. Вплоть до XVIII века не было другой системы, способной бросить сословной вызов. По мере того, как новая система набирала силу, старая, сословная система, быстро сходила на нет. За короткий срок - всего за 150 лет - она почти везде исчезла...

Классы появились тогда, когда рухнули юридические барьеры в сословной иерархии... Касты и сословия основывались на оправдании неравенства. У каст - религиозное, у сословий - юридическое, теоретическое и религиозное оправдание. У классов подобных оправданий нет. Новые законы имели своей целью установление равенства, но равенства возможностей. По замыслу, в основе классовой системы должны лежать принципы «все люди рождены равными и свободными». Но это не значит, что такой она была в действительности.

В сословной системе страты строились на основе политических привилегий. Экономические •преимущества отодвигались на второй план. В классовой системе все поменялось местами. Главное в ней - контроль над средствами производства, распределение богатства, профессиональные различия. Политические привилегии и различия отошли на второй план.

БАРБЕР Б. СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ. ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ // Американская социология. Перспективы, проблемы, методы: Пер. с англ. / Под ред. Т. Парсонса. -М., 1972. - С. 235-247.

Есть один хороший способ составить представление о структуре социальной стратификации западного общества - это рассмотреть ее динамические процессы и типы ее перемен. Поэтому, кратко охарактеризовав некоторые из ряда различных измерений этой структуры, я бегло обрисую переменны, происходившие в каждом из

тех измерений в ходе истории Запада начиная с времен средневековья; далее я покажу, каким образом эти перемены влияли на процессы и тенденции мобильности. Разумеется, всегда существовали и сохраняются до сих пор некоторые национальные различия в этих переменных, процессах и тенденциях. Но сейчас для меня важно опустить эти различия и сделать упор на преобладающие черты сходства, которые уже имеются в настоящее время и которые будут неуклонно возрастать.

Первым среди ряда равнозначных измерений стратификации которые мы собираемся рассмотреть, является престиж профессий. Во всех обществах мужчина - глава семьи (и своих ближайших родственников) дифференциально оценивается в категориях функционального вклада, вносимого им в общество в «производительных» ролях, которым он посвящает свое более или менее полное рабочее время. Подобные роли всегда различаются по величине их функционального вклада и соответственно дифференциально оцениваются, то есть наделяются различным престижем. В наше время мы называем все такие роли «профессиями», но в прошлом некоторые из этих ролей, например религиозные или военные, могли и не подпадать под такое определение. Однако принцип оставался тем же...

На протяжении последних шести-семи веков в западном обществе произошли коренные изменения в структуре профессионального престижа. В прежние времена военные, землевладельческие, хозяйственные, правительственные и религиозно-официальные роли оценивались несколько выше, чем коммерческие, промышленные, научные, преподавательские и всевозможные прочие профессиональные роли. Это совсем не значит в противоположность тому, как изображает иной раз дело утвердившаяся идеология нашей эпохи, что последние из перечисленных ролей не наделялись вообще никаким престижем. Но в силу того, что они были относительно менее ценимы, люди стремились переместиться сами или поместить своих сыновей в роли первой из упомянутых категорий, как только им представлялась такая возможность. В наше время последние из упомянутых ролей, как правило, обладают таким же престижем, как и первые. Следовательно,

ныне через эти последние роли осуществляется большая социальная мобильность, чем прежде, и лица, получившие такую мобильность, обычно не считают переход в традиционно более престижные роли предпочтительным по сравнению с дальнейшим пребыванием в своих «современных» ролях...

Второе измерение стратификационной структуры состоит в ранжировании по степени власти и могущества. Власть (authority) можно определить как законную способность к достижению целей в социальных системах, а могущество (power) - как ее незаконное подобие. Вполне очевидно, что и то и другое играет функциональную (а при некоторых обстоятельствах и дисфункциональную) роль во всех социальных системах, больших и малых. В любых обществах некоторые роли заключают в себе больше власти или могущества, другие - меньше, в результате чего происходит стратификация их структур.

До самого недавнего времени стратификация власти и могущества в западных странах имела характер остроконечного пика, причем весьма значительная доля и того и другого находилась в руках высшей знати и духовенства... Мобильность в структуре власти и могущества для отдельных представителей буржуазии обычно означала попасть в дворянские роли в индивидуальном качестве, а не объединиться с другими представителями буржуазии как класса, выступающего против дворянства. Однако мало-помалу, а в некоторых местах, например во Франции, и довольно внезапно, все большая доля власти и могущества переносилась из правительственных, клерикальных и землевладельческих ролей в более современные. Кроме того, с постепенным предоставлением права голоса большинству населения в западном обществе власть и могущество подверглись еще более широкому дроблению, причем низшие группы служащих и рабочий класс увеличили свое относительное влияние. Когда большинство людей имеет право голоса и существует демократический, политический и социальный процесс, массы, состоящие из средних и низших слоев населения, могут объединить свои индивидуальные малые доли власти и оказывать общее влияние, достаточно сильное для того, чтобы по меньшей мере уравновешивать влияние высших социальных классов, а порой и брать над ними верх. Этот новый шаблон структуры

власти и могущества предоставляет людям в средних и низших слоях общества более широкие возможности для мобильности как в самой этой структуре, так и в других видах стратификационной структуры постольку, поскольку на них оказывает воздействие измерение, касающееся власти и могущества.

Третье измерение стратификационной структуры составляет доход или богатство. Различные профессиональные роли в обществе обладают разной способностью к получению дохода и к накоплению богатства в виде капитала. Столь же различны в силу семейных связей и шансы на получение богатства в наследство.

Иной раз роли, обладающие высоким престижем и властью, например роль папы Римского, способны принести лишь незначительный денежный доход. Иной же раз роли низкого престижа, например роли воров, могут способствовать накоплению больших сумм денег. Происходящая в результате этого стратификация по доходу и богатству может приобрести либо пирамидальную, либо ромбовидную форму, с более или менее выраженными пиками в том и другом случаях. В целом западное общество эволюционирует от более пирамидального к более ромбовидному типу стратификационной структуры по доходу и богатству, хотя даже при новой форме сохраняется значительная пикообразность, пожалуй не меньшая, чем раньше...

Доход и приобретенное либо унаследованное богатство всегда служили средством как для все большего обогащения, так и для приобретения за деньги доступа к более высокооцениваемым ролям, как это имеет место при «покупке» образования, либо аристократических титулов, либо женихов и невест (например, когда дочери богатых родителей выходят замуж за небогатых, но пользующихся престижем аристократов). Таким образом, как в прошлом, так и в настоящем деньги занимали большое место в ряде процессов мобильности. Но не исключена возможность, что в западном обществе значение денег будет уменьшаться по мере того, как доступ к образованию да и к самим высокооцениваемым ролям ставится во все более прямую зависимость от проявляемых способностей. Возможно, мы эволюционируем в сторону того, что Майкл Янг назвал «меритократией»*, в

которой деньги играют очень незначительную роль в процессах социального размещения и мобильности. Причем, как он полушутя-полусерьезно отметил, подобное общество не свободно от своих собственных специфических социальных напряжений и дисфункциональных воздействий.

Четвертое измерение стратификационной структуры - это образование или знание. Люди в обществе всегда пользовались неодинаковым доступом, к образованию и знанию, что имело важные последствия не только для выполнения ими различных ролей, назначенных им с рождения, но также и для их возможностей продвигаться в те из других, зачастую более престижных ролей, для выполнения которых они наилучшим образом приспособлены благодаря своим «природным» талантам. Стратификация образования и знания в западном обществе вплоть до самого последнего времени носила ярко выраженный пирамидальный характер. Только с XIX века всеобщая грамотность стала рассматриваться в качестве социально необходимой и морально желательной цели; и даже сегодня полное равенство возможностей в области получения образования остается, несмотря на весь прогресс, достигнутый в этом направлении, скорее надеждой, чем реальностью... Однако социальные потребности управления высокоспециализированными индустриальными обществами, равно как и введение все более решительных эгалитарных норм, заставляют во все большей степени предоставлять равные возможности в области образования. Опять-таки на социальном горизонте вырисовывается перспектива «меритократии», которая занимает свое место в наиболее престижных и авторитетных частях общества благодаря своему праву на равный доступ к возможностям в области образования и благодаря продемонстрированной ею способности максимально использовать эти возможности.

Религиозная или ритуальная чистота представляет собой пятое измерение стратификационной структуры. В категориях функционально значимых религиозных идей, господствующих в том или ином обществе, люди могут в большей или меньшей степени обладать высокоценными качествами религиозной или ритуальной чистоты. В индуистском обществе в том, что касается этого

измерения стратификационной структуры, существует заметное неравенство, имеющее значительные последствия также и для других стратификационных измерений. В западном же обществе, где христианская вера в идеале нашла выражение в таких принципах, как «братство людей во Христе» и «священство всех верующих», это имело своим важным последствием значительное уменьшение фактического неравенства в данном измерении и даже создание с помощью этой концепции равенства по религиозной и ритуальной чистоте определенной основы для более далеко идущего социального, экономического и политического равенства. В реальной социальной действительности неравенство в других измерениях стратификации, вероятно, постоянно мешало осуществлению христианского идеала полного равенства и религиозной и ритуальной чистоте, причем в прошлом, пожалуй, в большей степени, чем ныне, хотя нам по-прежнему еще далеко до наступления «царствия божия» в этом отношении. Впрочем, идеал христианского и так называемого гражданского равенства (который отчасти уходит своими корнями в христианскую веру) носил радикальный характер и имел далеко идущие последствия для всех измерений стратификационной структуры в американском обществе, особенно за последние 100-200 лет.

Ранжирование по родственным и этническим группам составляет последнее наше измерение стратификационной структуры. Во всех обществах родственные группы - и их продолжения в форме этнических групп - выполняют независимые и существенно важные функции: воспроизводство потомства, социализация детей и обеспечение психологической, социальной и моральной поддержки в отношениях между родителями и детьми, самими родителями, братьями и сестрами и прочими родственниками, составляющими расширенные формы семьи, и этнической группой в целом. Родственные и этнические группы в свете того, каким образом они выполняют эти и другие функции для всего общества и местных сообществ, в которых они живут, оцениваются по-разному, именно как родственные и этнические группы, совершенно отдельно" от их профессионального престижа, степени власти или могущества, уровня дохода или богатства. В результате этого повсюду, где существует этническая разнородность, происходит стратификация родственных и

этнических групп. Эти различия в ранге влияют на самооценку членов конкретных семей и на отношение к ним со стороны других.

В более раннюю эпоху истории западного общества эта дифференцированная оценка родственных и этнических групп не только признавалась, но даже окружалась ореолом в качестве оплота стабильности общества. Однако позднее, по мере того как в западном обществе распространились и утвердились эгалитарные нормы, как в реальной действительности, так и в моральных идеалах возникла известная тенденция к принижению роли родственных и этнических групп. Партикуляристский характер связи с родственными и этническими группами пришел в противоречие с универсалистскими нормами западного общества. Тем не менее необходимые функции родственных и этнических групп сохранились, и их пришлось признать даже перед лицом их несовместимости с полным осуществлением универсалистских норм. Связь с определенными семьями и этническими группами по-прежнему считается достоинством или недостатком как в различных видах социального взаимодействия, так и в сфере возможностей получения доступа к разнообразной социальной мобильности. До тех пор пока функции родственных и этнических групп не будут заменены универсалистскими функциональными альтернативами - а пока ничего подобного не наблюдается, - эти группы будут и впредь дифференциально оцениваться и будет сохраняться определенный шаблон компромисса между этими оценками и требованиями универсалистских норм. Если семья в западном обществе больше и не занимает своего прежнего исключительного положения, она все же по-прежнему пользуется известным почетом и имеет некоторые важные последствия и как собственно стратификационная структура, и как фактор, влияющий на другие стратификационные измерения и процессы.

Не будучи сами по себе независимым измерением стратификационной структуры в том смысле, в каком таковыми являются шесть рассмотренных нами измерений, господствующие в обществе институционализованные нормы относительно мобильности оказывают важное независимое влияние на объем и степень совершающейся в данном обществе мобильности. Разумеется, другие

факторы, такие, как соответствующие структуры возможностей, также являются важными детерминантами...

Как указывалось выше, несмотря на существование христианского идеала - равенства всех людей, господствующим типом нормы относительно социальной мобильности до самого последнего времени была в западном обществе так называемая «кастовая» норма, то есть норма, не одобряющая социальную мобильность. Человек может стремиться к социальной мобильности лично для себя, но на общих основаниях такая мобильность не одобрялась в качестве морального блага для всех. Пожалуй, лишь в прошлом веке произошел сдвиг в сторону преобладания типа нормы, получившей название нормы «открытого класса», которая одобряет мобильность в принципе. Прежний тип нормы опирался на органическую идеологию общества, которая оправдывала не только относительную неподвижность социальной структуры в целом, но и неизменность положения, занимаемого в ней каждым человеком. Тип нормы открытого класса находит оправдание в идеологии, которая отдает предпочтение «изменениям» или «процессу» в обществе и которая утверждает, что индивидуальная мобильность, основывающаяся на заслугах, является как необходимой предпосылкой этого прогресса, так и неотъемлемым правом личности. Тип нормы открытого класса явно представляет собой фактор, способствующий увеличению объема мобильности в новейший период истории западного общества.

То, что в социологическом анализе получило название «стиль жизни», опять-таки является не столько независимым измерением социальной стратификации, сколько индикатором (термин Лазарсфельда) одного или нескольких из этих рассмотренных нами измерений. Иными словами, стиль жизни складывается из таких поступков людей и таких предметов собственности, которые истолковываются ими самими и окружающими как показатели или символы положения, занимаемого ими в той или иной стратификационной структуре. Почти любой вид поведения, или любой предмет собственности, либо предмет роскоши может стать показателем или составной частью совокупности показателей стиля жизни, строящегося по классовому типу. Однако легче всего замечаются и чаще всего

вызывают разговоры такие предметы потребления, которые бросаются в глаза. Вот почему, говоря о различиях в социально-классовых стилях жизни, американский социолог-экономист Торстейн Веблен употреблял выражение «заметное потребление». В наиболее общем социологическом смысле, применимом ко всем обществам, заметное потребление свойственно любым классам.

В силу пирамидального распределения богатства и относительной дефицитности потребительских товаров в более ранние периоды истории западного общества различия в стилях жизни разных общественных классов носили гораздо более ярко выраженный характер, чем сегодня...

На протяжении последнего столетия, несмотря на возникновение экономики массового потребления, классовые различия в стилях жизни в западном обществе не исчезли, но приняли несколько более тонкую форму, чем раньше. Именно это мы имеем в виду, говоря сегодня о «малозаметном потреблении», под которым мы подразумеваем не полностью незаметное потребление, а лишь относительно менее заметное потребление. Под влиянием эгалитарных норм в наше время большее число людей по сравнению с прошлым пытается по крайней мере немного уменьшить относительную заметность своего потребления, связанного с классовым положением, хотя нам еще далеко до воплощения в жизнь той или иной утопии в этом отношении, ожидаемой или действительной. Вообще же можно утверждать, что заметное потребление или различия в классовых стилях жизни будут в той или иной форме существовать и впредь, но что возникла и сохраняется тенденция в направлении того, что я называю **шаблоном грубого равенства и тонкого неравенства**. Эта тенденция отражает и подкрепляет аналогичные изменения в самих стратификационных структурах. Если и создается впечатление, что теперь исчезли различия по части престижа, власти, дохода или стиля жизни, это впечатление обычно оказывается иллюзорным и рассеивается при более пристальном взгляде на реальную социальную действительность.

Теперь мне хотелось бы более подробно остановиться на изменениях в объеме и типах мобильности в западном обществе. Социальная мобильность, направленная как вверх, так и вниз, имеет место тогда, когда мужчина - глава семьи

(и своих ближайших родственников) занимает более высокое или более низкое положение, чем его отец, в структуре относительных рангов по каким бы то ни было из различных стратификационных измерений. Судя по всему, мобильность вверх и вниз существовала и существует в некотором объеме во всех обществах, и, конечно, в западном обществе на протяжении его длительной истории не было недостатка ни в той, ни в другой. В силу недавно начавшегося расширения структуры возможностей западного общества в последнее время, вероятно, имеет место большая мобильность вверх, чем в более отдаленном прошлом, но это вопрос степени, а не абсолютных различий. Как в прошлом, так и в настоящем мобильность осуществлялась и осуществляется в небольшой степени, иначе говоря, движение вверх или вниз касается лишь немногих рангов во всей шкале рангов любых стратификационных измерений. Впрочем, и в прошлом и в настоящем имел и имеет место также и определенный объем мобильности, осуществляемой в очень большой степени, то есть с самых или почти с самых низов до самой вершины или почти до самой вершины, и наоборот. Произошло ли в настоящее время значительное увеличение объема мобильности, осуществляющейся в высокой степени, это по-прежнему является открытым эмпирическим вопросом. Так или иначе, как в прошлом, так и в настоящем высокая степень мобильности представляет собой явление, затрагивающее сравнительно незначительный процент людей, мобильных хоть в какой-нибудь мере...

На протяжении истории западного общества несколько изменились также и процессы или каналы социальной мобильности. Как мы уже указывали ранее, в последнее время относительно больший объем мобильности, вероятно, осуществляется через более современные профессиональные роли, хотя традиционные роли, скажем религиозные, военные и правительственные, продолжают служить каналами мобильности в модернизованной форме. Для всех ролей константой является возрастающее значение образования в процессах мобильности. По мере того как эгалитарные нормы расширяли равенство в области доступа к возможностям получения образования, а обществу требовалось все больше и больше высокообразованных людей для укомплектования его

изменившейся структуры, системы и процессы образования становились все более важными определяющими факторами социальной мобильности. В результате постоянно выдвигаются все более настойчивые требования расширения системы образования на всех ее уровнях как в наиболее современных странах западного общества, так и в быстро модернизирующихся странах других районов мира.

Нам остается рассмотреть одну, последнюю тему - изменения в форме западных стратификационных структур. Если каждого из мужчин - глав семьи (или своих прямых родственников) в любом обществе подвергнуть измерению по какой-либо из отдельных шкал социальной стратификации, совокупность этих измерений даст в результате распределение относительных рангов, которое можно представить в виде структурной фигуры наподобие того, как гауссовская кривая нормального распределения представляется фигурой колоколообразной формы. По целому ряду причин, связанных с такими вопросами, как потребности социальных систем и распределение талантов у индивидов, занимающих то или иное положение в социальных системах, структуры относительных рангов обладают некоторой - большей или меньшей - степенью иерархии, то есть более или менее крутым заострением к вершине. С учетом факта иерархии двумя основными фигурами, образующимися при распределении стратификационных рангов, являются пирамида и ромб. Эти две фигуры показывают, что всегда имеется меньшинство, занимающее ранги ближе к вершине, - «элита» или совокупность «элит». Однако в пирамидальной фигуре, кроме того, сравнительно немного людей обладают средними рангами, а масса населения находится в низших рангах. В противоположность этому ромбовидная фигура характеризуется пропорционально большим сосредоточением людей в средних рангах, чем в низших, хотя в низших рангах остается достаточное количество лиц, чтобы образовать заострение в нижней части ромбовидной в основе своей фигуры.

...Западное общество проделало эволюцию преимущественно от пирамидального типа структуры в ее различных стратификационных измерениях к преимущественно ромбовидному типу. По мере развития специализации в разделении труда и повышения средних уровней квалификации и ответственности в

различных «производительных» или профессиональных областях в западном обществе "увеличилась доля ролей среднего ранга. Благодаря взаимодействующим процессам социальной эволюции появилось пропорционально большее количество положений среднего ранга в таких стратификационных измерениях, как власть и могущество, доход и богатство. Это обычно и имеют в виду, говоря, что западное общество характеризуется понятием «средний класс», а именно что самый большой процент населения принадлежит по своему рангу к верхней, средней и нижней частям средних слоев, а не к остроконечной верхушке или основанию стратификационных пирамид. Процент людей, принадлежащих к средним рангам, столь велик, что авторы некоторых трудов об обществе, в особенности противники этой недавно возникшей тенденции, ввели в употребление термин «средняя масса». В обществе современного типа, хронологическим и типологическим предтечей которого является западное общество, огромное большинство людей будет принадлежать к средним рангам, и их позиции сплошь и рядом будут символизироваться «белыми воротничками». Мы не хотим этим сказать, что устранены все трудности сравнительной оценки, - далеко нет. Как и всегда, проводятся различия в рангах - своих собственных и окружающих людей, но, когда множество лиц занимают близкие друг другу положения в средних рангах, эти различия носят более детальный и тонкий характер.

Изменение пирамидальной в основе своей фигуры в стратификационных структурах западного общества преимущественно на ромбовидную означало постоянное расширение структур возможностей для лиц, находящихся в низших слоях общества; (По мере того как относительное количество положений в средних рангах продолжало увеличиваться, возрастало в силу этого и число возможностей для социальной мобильности вверх, возможностей, созданных меняющейся формой социальной системы, в отличие от таких возможностей, которые могут быть созданы самими индивидами даже в сравнительно статичном типе стратификационной структуры. В настоящее время, как и в прошлом, существует некоторая мобильность вниз, но, надо полагать, что сравнительный объем мобильности вверх увеличивается по мере расширения структур возможностей в

западном обществе. Так, "расширение происходит в различных странах различными темпами и в различные периоды истории, и, хотя подобное расширение, по-видимому, имеет социологический предел, оно, вероятно, пока будет продолжаться в большинстве районов западного общества. Но основополагающая тенденция остается прежней.

ДЭВИС К., МУР У. НЕКОТОРЫЕ ПРИНЦИПЫ СТРАТИФИКАЦИИ // А. Кравченко. Социология: Хрестоматия: для студентов вузов. - М., 1997. - С.235-243.

Мы предпримем следующий шаг в раскрытии теории стратификации - покажем взаимосвязь между стратификацией и остальной частью социального порядка. Начнем с предположения, что не бывает «бесклассового» или нестратифицированного общества.

Функциональная необходимость стратификации

Функциональная необходимость объяснения универсального существования стратификации - это требование разместить и мотивировать индивидов в социальной структуре, с чем сталкивается любое общество. Являясь функционирующим механизмом, общество должно каким-то образом распределять своих граждан по социальным позициям и стимулировать к выполнению тех обязанностей, которые накладываются данной позицией. Так мы переходим к проблеме мотивации, которую можно рассматривать на двух уровнях: общество должно внушить соответствующим гражданам желание заполнить определенные позиции и, когда уж эти позиции заняты, желание исполнить возлагаемые на них обязанности. Хотя по своей форме социальный порядок относительно статичен, ему присущ непрерывающийся процесс метаболизма, который означает, что в обществе постоянно кто-то рождается, переходит из одного возраста в другой и, наконец, умирает. Их втягивание в систему социальных позиций должно быть как-то устроено и мотивировано. Подобное утверждение справедливо и для конкурентной, и для неконкурентной системы. Первая в число главных выдвигает мотивацию на достижение позиций, а вторая система, возможно, делает ставку на мотивацию

исполнения должностных обязанностей. Несмотря на разные акценты, оба типа мотивации присутствуют и в той, и в другой системе.

Если бы обязанности, присущие каждой социальной позиции, доставляли бы нашему организму одинаковое удовольствие, если бы все они были одинаково важны для выживания общества и если бы всем им необходимы были одинаковые по способностям и умениям люди, тогда не существовало бы разницы в том, кто именно займет эти позиции, а проблема социального размещения людей легко решилась. На самом деле существует огромная разница в том, кто именно займет ту или иную позицию, и не только потому, что некоторые позиции в обществе заведомо притягательнее других, но еще и потому, что некоторые из них требуют особых талантов и специальной подготовки, следовательно некоторые функционально более важны, чем другие. Немаловажно и то, что должностные обязанности необходимо выполнять с усердием, пропорциональным степени важности данной позиции. Потому неизбежна ситуация, при которой общество должно иметь, во-первых, определенный тип вознаграждения в качестве средства побуждения и, во-вторых, определенный способ его распределения в соответствии с занимаемой позицией. Вознаграждения и их распределение, стало быть, суть части социального порядка и таким образом служат причиной возникновения стратификации.

Могут спросить, каким должно быть то вознаграждение, которое общество распределяет по индивидам и тем самым гарантирует качественные услуги. Прежде всего это должно быть то, что обеспечивает средства существования и доставляет комфорт. Во-вторых, в качестве вознаграждения должны использоваться вещи, позволяющие создать настроение и способствовать развлечениям. И наконец, они должны обладать качеством поддерживать самоуважение индивида и служить самовыражению. Последнее - скорее функция общественного мнения, ибо так уж устроено социальное Я каждого человека, что он ориентируется на мнение окружающих. В любой социальной системе все три типа вознаграждения одинаково важны и должны распределяться соответственно занимаемой позиции.

В некотором смысле вознаграждения «встроены» в конкретную позицию. Они вытекают из тех «прав», которыми наделена данная должность. К ним надо добавить сопутствующие должности выгоды и случайные доходы. Часто права и сопутствующие выгоды функционально связаны с обязанностями позиции. (То, что сам человек считает правами, окружающие могут посчитать обязанностями). Тем не менее существует множество вспомогательных прав и случайных доходов, которые по своей природе функционально не принадлежат данной позиции, но находятся в не прямой и символической связи с обязанностями, хотя в значительной степени способны притягивать к этой должности людей и мотивировать их усердно исполнять свои обязанности.

Если права и случайные доходы у различных позиций в обществе неравны, значит такое общество должно быть стратифицировано, ибо это как раз есть то, что означает стратификацию. Социальное неравенство - это такое непредумышленное устройство, которое гарантирует обществу, что наиболее важные позиции предумышленно займут наиболее квалифицированные люди. Следовательно, каждое общество, независимо от того, насколько простым или сложным оно является, должно дифференцировать людей в терминах как престижа, так и оценки. Кроме того, оно должно обладать известным объемом институционализированного неравенства. Это не означает, что объем или тип неравенства во всех обществах должен быть одинаковым.

Две детерминаты позиционного ранга

Допуская общую функцию, содействующую неравенству, мы можем установить два фактора, которые определяют относительный ранг той или иной позиции. В целом те позиции являются наиболее вознаграждаемыми и, следовательно, имеют наивысший ранг, которые: 1) имеют наибольшую важность для общества и 2) требуют наибольших подготовки и таланта. Первый фактор касается функции и представляет собой вопрос относительного значения; второй касается средств и потому является вопросом редкости.

Дифференциальная функциональная важность. В действительности общество не нуждается в вознаграждении позиций пропорционально их функциональной

важности. Оно нуждается лишь в достаточном их вознаграждении с тем, чтобы гарантировать компетентное выполнение обязанностей. Иными словами, оно должно наблюдать за тем, чтобы наименее существенные позиции не могли успешно конкурировать с наиболее существенными. Если позиции легко заполняются, то нет нужды их сильно вознаграждать, даже если они важны. С другой стороны, если позиции важны, но заполняются с большим трудом, вознаграждение должно быть достаточно высоким для того, чтобы их во что бы то ни стало заполнили. Таким образом, функциональная важность - необходимая, но недостаточная причина того, что позиции будет приписан высокий ранг.

Дифференциальная редкость персонала. Практически все позиции, независимо от того как они приобретаются, требуют некоторой формы навыков или способности к исполнению. Это подразумевается самим понятием позиции, которая предполагает, что должностное лицо, в силу того, что оно таковым является, производит определенные вещи.

В конечном счете существуют только два способа, каким приобретают квалификацию: через наследуемые от родителей способности и через специальную подготовку. Очевидно, что в каждой конкретной деятельности они оба необходимы, но с практической точки зрения редкость может быть присуща либо одному, либо другому так же, как им обоим. Некоторые позиции требуют врожденного таланта в такой высокой степени, что люди, наделенные им, по необходимости редки. В большинстве же случаев талантливые люди в конкретной популяции в избытке, но процесс обучения настолько долг, дорогостоящ и изощрен, что относительно немногие получают нужную квалификацию. К примеру, медицинские знания вполне доступны большинству индивидов, однако медицинское образование настолько обременительно и дорогостояще, что немногие возьмутся за него, если позиция магистра медицины не дает соразмерного затрачиваемым усилиям вознаграждения.

Если требуемые данной позицией таланты в изобилии, а обучение дается легко, способ приобретения такой позиции имеет мало общего с приписываемыми ей обязанностями. Между ними вполне может утвердиться случайная связь. Но если требуемые навыки редки по причине недостаточности талантливых людей или

дороговизны обучения, позиция, даже если она функционально важна, непременно должна обладать притягательной силой, чтобы привлечь необходимые умения в конкуренции с другими позициями. ,Это означает, что данная позиция должна располагаться наверху социальной шкалы - обладать высоким престижем, высоким заработком, достаточным досугом и т. п.

Как понимать различия? Постольку поскольку существует различие между одной системой стратификации и другой, их можно квалифицировать в зависимости от того, какие факторы вызывают две детерминанты дифференциального вознаграждения, а именно функциональную важность и редкость персонала. Позиции, важные для одного общества, не обязательно важны для другого, поскольку условия, с которыми пришлось столкнуться обществам, или уровень их развития, могут быть разными. Одни и те же условия могут сделать актуальным вопрос о редкости; некоторые общества, в силу особой стадии своего развития либо внешних обстоятельств, могут не нуждаться в конкретном виде умений и талантов. Таким образом, любая система стратификации может быть понята как продукт специфических условий, вызванных к жизни двумя вышеупомянутыми основаниями дифференциального вознаграждения.

Главные социетальные функции и стратификация

Религия. Причина, почему религия необходима, обнаруживается в том факте, что человеческое общество достигает своего единства через обладание вечными ценностями и целями. Хотя последние субъективны, они влияют на поведение и интегрируют общество в единую систему. Они не даны нам по наследству и не пришли извне. Они включены в культуру через коммуникацию и моральное давление. Для индивида они должны представлять как некая реальность. В этом и состоит роль религиозных верований и ритуалов. Благодаря верованиям и ритуалам общие ценности и цели, связь с непосредственно являющимся миром символизированы в конкретных сакральных объектах... Индивид, через которого мы общаемся со сверхъестественным миром, должен быть человеком, обладающим большой властью. Он держатель сакральных традиций, умелый исполнитель ритуала, интерпретатор мифов. Он в таком тесном контакте с богами, что рассматривается

нами как обладающий божественными характеристиками... он свободен от вульгарной необходимости и контроля.

Не случайно религиозные функционеры ассоциируются у нас с самыми высокими властными позициями, как это есть в теократическом режиме...

В технически развитых обществах священники теряют высокий статус, так как сакральные ценности отходят на второй план. Высшие ценности и цели общества выражают и символизируют уже не они, а политики, ученые, бизнесмены. Однако не существует общества полностью секуляризованного, полностью ликвидировавшего веру в трансцендентальные цели и ценности.

Правительство. Как и религия, оно играет уникальную роль в обществе. Но в противоположность религии, которая обеспечивает интеграцию в терминах сантиментов, верований и ритуалов, оно организует общество в терминах закона и авторитета. Оно ориентирует людей на видимый, а не на невидимый мир. Главная функция правительства - контроль за соблюдением норм и законов, судейство в конфликтных ситуациях, общее руководство общественной жизнью, а во внешнем мире — защита мира и ведение дипломатии. Естественно, что для осуществления таких функций оно монополизировало применение силы и контроль над всеми гражданами.

Политическое действие, по определению, подразумевает authority. Чиновник командует потому, что наделен авторитетом. И граждане подчиняются ему по той же причине. По этой причине стратификация внутренне присуща природе политических отношений.

Политическая система устроена так, что наверху находится малое число обладателей высоких политических позиций по сравнению с большинством населения внизу. Правители представляют интересы скорее группы, чем свои собственные. Поэтому их поведение ограничено правилами, поощряющими действия, соответствующие групповым, а не личным ожиданиям. Чиновник обладает властью от имени представляемого им учреждения и ничем большим, поэтому он может обладать, а может не обладать специальными знаниями, талантом

или способностями. Они случайны или побочны. Потому чиновник часто зависит от технических специалистов.

Богатство, собственность и труд. По определению, любая позиция, обеспечивающая существование, должна экономически вознаграждаться. По этой причине существует экономический аспект даже у тех позиций (например, религиозных и политических), главная функция которых не является экономической. Потому общество может пользоваться уникальной возможностью - неравным экономическим доходом как основным средством контроля над процессом заполнения социальных позиций и стимулирования выполнения своих обязанностей. Объем экономического вознаграждения, таким образом, становится одним из главных показателей социального статуса.

Необходимо подчеркнуть, что никакая позиция не приносит власть и престиж потому, что обладает высоким доходом. Скорее она дает человеку высокий доход потому, что функционально важна, и люди, могущие ее заполнить, редки. Поверхностно и даже ошибочно думать, что высокий доход - причина власти и престижа, как нелепо думать, будто лихорадка - причина болезни человека.

Экономическим источником власти и престижа нельзя считать доход, скорее это собственность на средства производства (включая патенты, добрую волю и профессиональную репутацию). Этот вид собственности надо отличать от обладания потребительскими товарами, которые являются скорее показателем, нежели причиной социального положения в обществе... Это правда, что человек, имеющий высокий доход как результат нахождения на конкретной должности, может посчитать, что деньги - удобный способ войти также в другую позицию. Однако подобный случай отражает роль его первоначального, экономически сильного статуса, который распространяет вокруг свое влияние благодаря посреднику-деньгам...

Техническое знание. Функция нахождения средств для достижения целей, не касающаяся вопроса выбора между разными целями, есть исключительно техническая сфера. Объяснение того, почему позиции, требующие огромных технических навыков, вознаграждаются меньше, чем того заслуживают легко

обнаружить, рассматривая, как благодаря распределению вознаграждений удастся мотивировать таланты и обучение. Почему такие люди получают высокие вознаграждения довольно редко, если вообще получают их, также объяснимо; важность технических знаний с социетальной точки зрения никогда не была столь же высокой, какой была способность интегрировать цели, присущая позициям на религиозном, политическом и экономическом уровнях. Поскольку технологический уровень ограничен единственно выбором средств достижения целей, чисто технические позиции в конечном счете должны подчиняться другим позициям - религиозным, политическим и экономическим.

...Системы стратификации могут различаться в зависимости от того, сколько и какие технические позиции как вознаграждаются и" какой степенью престижа обладают. Разброс может быть очень большим и он задается специализацией труда. Крайнее разделение труда склонно создавать много специалистов, не имеющих высокого престижа, так как у них короткое обучение и требуемые природные способности относительно невелики...

РЫВКИНА Р. ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ // Р. Рывкина Экономическая социология переходной России. Люди и реформы. - М., 1998. - С. 303-311.

Интенсивно складывающаяся в России новая социальная стратификация - это 'своеобразный социальный мост между прошлым и будущим, между советским обществом эпохи СССР и новым, постсоветским, черты которого сегодня еще не ясны. И именно потому, что они не ясны, важно разобраться в том, какие перемены в системе социальных групп - классов, социальных слоев - начали происходить и происходят с распадом СССР и отказом от диктатуры КПСС.

Формирование новой социальной стратификации - это социальный процесс, который отличается от множества других социальных процессов, идущих в стране, по крайней мере, двумя фундаментальными особенностями. Во-первых, в отличие от таких процессов, как, например, рост безработицы или динамика миграции, этот

процесс затрагивает не какие-либо отдельные, а все группы общества. В стране одновременно меняются старые и возникают новые классы и слои, причем то и другое взаимосвязано между собой. Действительно, новая политическая элита, фермеры, банкиры, крупные и средние промышленные капиталисты, безработные, менеджеры частных фирм и многие другие группы зарождались в России практически одновременно по мере перемен, происходивших в политическом режиме и экономике.

Во-вторых, новая стратификация формируется не столь открыто, не столь заметно, как, например, миграция беженцев или рост забастовок. Это вполне естественно, поскольку новая социальная структура возникает не враз, не в один-два года. Напротив, формирование новой системы классов и слоев, как правило, растягивается на целые исторические эпохи.

Исключительна и роль этого процесса: формирование новой социальной стратификации - это главный социальный механизм формирования нового типа общества, в нашем случае - нового в сравнении с советским обществом эпохи СССР. К тому моменту, когда в стране окончательно сложится новая политическая система и новая - капиталистическая экономика, в ней завершится и процесс формирования новой социальной стратификации. Более того, именно формирование новой социальной стратификации будет главным показателем того, что переходный период завершился и новый (в сравнении с СССР) тип социальной системы сложился.

Столь большая роль процесса формирования новой социальной стратификации объясняется тем, что все перемены в экономике и политической системе проявляются через «человеческий фактор»: в процессе исчезновения одних и появления других его черт. Не случайно социальную стратификацию называют «человеческим измерением» тех перемен, которые происходят в системе экономических и политических отношений. Между этими отношениями и социальной стратификацией всегда складывается определенная симметрия. В частности, в таких обществах, каким было советское и каким является нынешнее российское, многие черты основных классов и слоев (в первую очередь их экономическое положение и

место в структуре власти) приобретают «теневой» характер именно из-за «теневых» черт экономики и политики.

Какие же перемены происходят в системе социальных классов и слоев на этапе, когда старый политический строй и старая экономическая система рушатся и на смену им приходят новые экономические и политические отношения.

Представляется, что главными являются четыре процесса:

1) изменение роли и социально-экономического положения бывшего господствующего класса СССР - партийно-советской номенклатуры, формирование в России нового господствующего класса;

2) изменение социально-экономического положения тех социальных групп, которые в СССР считались системообразующими, рабочего класса, колхозного крестьянства и интеллигенции;

3) формирование новых классов, которых в советской истории страны не было;

4) формирование новой системы общественных (межклассовых, межгрупповых) отношений, базирующихся на новых отношениях власти и собственности.

В своей совокупности эти четыре процесса постепенно формируют общество, которое и по составу, и по характеру классов будет отличаться от того, каким было советское.

Если попытаться охарактеризовать эти направления перемен более обобщенно, то надо отметить их черты.

Во-первых, общество, идущее на смену советскому, формируется как многосубъектное: одновременно возникает целое созвездие новых социальных групп.

Во-вторых, при всей связи нынешних классов и слоев с ранее существовавшими генезис разных групп нынешнего российского общества различен: одних из них ранее в стране никогда не было (например, новые «номинальные собственники», возникшие после первого этапа приватизации), другие, напротив, имеют давние корни, существовали до 1917 г. и ныне пытаются

возродиться, восстановить утраченные традиции (например, монархисты), третьи существовали в СССР и сейчас видоизменяются (например, правящий класс), четвертые сохраняются в советском варианте (например, учителя государственных школ).

В-третьих, перемены происходят на трех уровнях: статусном, поведенческом и ментальном, т. е. одновременно меняются и социально-экономическое положение групп, и их активность, и состояние их сознания.

Все это приводит к выводу о важности и одновременно чрезвычайной сложности процесса формирования новой социальной стратификации в России. Как же изучать его, каких методов, подходов он требует?...

«Схватить» процесс формирования новой социальной стратификации с помощью только эмпирических социологических методов - анкетных опросов или интервью - невозможно. Составить какую-то картину в принципе можно лишь с помощью включенного наблюдения и анализа прессы. Но и с их помощью можно отразить лишь какие-то фрагменты общего процесса, к тому же взятые «на момент обследования». Но процесс этот должен наблюдаться на протяжении длительных отрезков времени - как минимум десятилетий.

По всем этим причинам изучать стратификационные перемены приходится с помощью их теоретического анализа. Инструментом такого анализа может служить разработанная в зарубежной социологии теория социальной стратификации.

Немного истории. До середины 80-х годов термин «социальная стратификация» в научной литературе СССР почти не использовался, на него был наложен идеологический запрет. Действительно, разработанная в западной социологии концепция социальной стратификации (Дэвис, Мур, Парсонс, Лассуелл, Бурдье и др.) была опасной для власти, поскольку наводила на мысль о существовании в СССР властвующей элиты и безвластных «низов». Но это идеологи ЦК КПСС категорически отрицали...

До эпохи гласности в научной литературе использовалось менее опасное для власти понятие «социальная структура советского общества». С помощью этого понятия истинная стратификация в СССР (которая находилась «в тени»)

маскировалась под «социальное равенство свободных от эксплуатации работников». Такая маскировка была возможна потому, что идеологический аппарат ЦК КПСС жестко и успешно «держал оборону» против детально разработанной в США и Европе теории социальной стратификации. Ведь эта теория давала и критерии для анализа социальной дифференциации, и методы сбора информации. Поэтому идеологи КПСС ее ужасно боялись.

Нынешняя деидеологизация, снятие с обществоведения идеологических запретов позволили обратиться к анализу социальной стратификации с использованием сложившихся в мировой науке методов и подходов. Но специфика переходного периода именно в России требует не только этого. Чтобы понять, как возникает новая социальная стратификация, нужно обратиться к советскому прошлому и попытаться провести «пунктирные линии» между ним и нынешним российским обществом. Для этого придется напомнить некоторые факты.

До перестройки вопрос о том, из каких классов состоит советское общество, был как бы решен - решен в том смысле, что в стране господствовала официальная точка зрения КПСС: общество победившего социализма состоит из трех групп: 1) рабочего класса, 2) колхозного крестьянства и 3) трудовой интеллигенции, «прослойки» между ними. На этой концепции базировались основные политические документ страны - Конституция СССР, Программа КПСС, постановления ЦМ СССР, и другие, лежащие в основе проводимой политики. Как бы ни критиковали эту концепцию ученые, но нельзя отрицать: в немалой мере по ней жили.

Столь же общепризнано было и то, что, кроме рабочего класса, колхозного крестьянства и трудовой интеллигенции, в стране существуют еще и управленческий аппарат, кадры управления, аппаратчики. Считалось, что они входят в состав трудовой интеллигенции и потому как бы не нарушают картины морально-политического единства общества-. Хотя многие и понимали, что такое «аппарат» на самом деле, но все же большинство населения считало, что в СССР все более или менее равны.

Такое представление поддерживалось четырьмя фундаментальными обстоятельствами.

Во-первых, идеологи КПСС тщательно маскировали реальную структуру советского общества, прежде всего его господствующий класс. Поскольку, кроме рабочего класса, колхозного крестьянства и интеллигенции, никаких других классов не признавалось, то получалось, что никакого правящего, господствующего класса в СССР нет. На этот миф работали основные политические лозунги («партия и народ едины»), внедрявшие идею слитности, идентичности партийно-советского аппарата и народа...

Во-вторых, идея о социальном равенстве в советском обществе разделялась если не подавляющим большинством населения страны, то многими советскими людьми. Ведь в доперестроечной России, кроме диссидентов, никаких открытых оппозиционных политических партий не было. Открыто никто власть не критиковал. Советский социальный порядок держался не только на боязни репрессий, но и на представлении миллионов людей о социальном равенстве всех членов общества. Групповые же экономические интересы, которые, конечно, были, оставались нереализованными.

В-третьих, номенклатура в СССР была хорошо выдрессирована. Она исправно выполняла предписания Политбюро ЦК КПСС:

привычно и без огласки получала положенные привилегии, выполняла традиционные для СССР правила взаимодействия с трудящимися: проводила массовые кампании, организовывала соцсоревнование, вовлекала «низы» в управление производством. Все это «питало» идеологический миф об аппаратчиках как части трудовой интеллигенции. К тому же, как я уже отмечала, привилегии номенклатуры строго регламентировались и тщательно скрывались...

В-четвертых, представление о равенстве всех социальных классов и слоев в СССР поддерживалось весьма эффективной системой идеологической обработки масс. Эта обработка создала укоренившийся в сознании населения образ советского общества как системы, основанной на морально-политическом единстве и социалистической взаимопомощи свободных от эксплуатации работников. Этот образ, изложенный в канонизированном «Кратком курсе истории ВКП(б)», впитывался людьми с молоком матери -внедрялся в системе дошкольного

воспитания, в школе, в институте, в кружках политобразования, сеть которых пронизывала всю страну. В результате человек смотрел на реальную жизнь через призму впитанной с детства идеологии. Истинной реальности он чаще всего не видел.

В-пятых, советское общество было обществом трудовых коллективов. Трудовые коллективы решали практически все социальные вопросы семей трудящихся: обеспечивали жильем, путевками, местами в детские учреждения, дефицитными товарами. В коллективах формировались групповые нормы, соответствовавшие идеологическим установкам государства и партии. Это поддерживало идеологию социального равенства.

Эти обстоятельства создали нетривиальную ситуацию: истинное строение общества было как бы «в тени». И хотя не только западные политологи и советские диссиденты, но и многие «простые люди» в СССР понимали, что на самом деле общество устроено иначе, чем рисуют идеологи, но официальная идеология и политика как бы заглушали реальные отношения.

... с середины 80-х годов советское общество вдруг задвигалось и начало меняться. Что именно, какие стороны общества пришли в движение? Ведь одно дело, если меняются названия городов и улиц, фасады зданий и облик магазинов, и совсем другое, если возникают новые классы. Чтобы уточнить, какие перемены начались в середине 80-х годов, напомним, что понятие «общество» трактуется двояко. «Простые люди» понимают его в широком смысле, как совокупность всего того, что окружает живущих в данную эпоху людей, - от состояния торговли и программ телевидения до тех, кто правит страной. В отличие от такого понимания общества ученые говорят о нем и в более узком смысле - как о совокупности основных, наиболее важных социальных групп, взаимоотношения между которыми определяют целостность общества, его способность к нормальному функционированию и развитию.

Эти два взгляда не исключают друг друга, а отражают два уровня общества как сложного организма. Поэтому естественно, что те изменения, та динамика, которые начались в середине 80-х годов, захватили оба названных уровня общества:

и совокупность взаимосвязанных социальных групп, и все остальные «реалии», всю социальную среду, окружающую эти группы. В соответствии с двумя уровнями общества можно говорить и о двух уровнях перестройки. Во-первых, о перестройке всей социальной среды, включая материально-вещественную и информационную. Во-вторых, о перестройке в узком смысле слова, т. е. о переменах в составе и структуре социальных классов и слоев общества, его социальной стратификации. Вторая группа изменений зависит от первой.

Главными факторами структурных перемен были: 1) снятие цензуры и введение гласности; 2) отказ от диктатуры КПСС;

3) идеологическая переориентация, отказ от принципов коммунистической идеологии; 4) ослабление государственного регулирования экономики. Эти факторы в течение всего постсоветского периода действовали и продолжают действовать в одном направлении, усиливая друг друга.

О роли гласности. Освободившаяся пресса раскрывала все новые и новые преступления власти, дезавуируя ее в глазах общества. Тем самым аппаратчики все более утрачивали свой «властный потенциал», былую управленческую мощь. Ведь управление - это принятие решений за других. И если выясняется, что властвующий слой общества - это преступники, то их властные возможности подрываются: они теряют возможность управлять по-старому, ибо население страны более не хочет им подчиняться.

Столь же очевидно влияние идеологической переориентации на структурную перестройку общества. Действительно, «новое мышление», пришедшее на смену коммунистической идеологии, «общечеловеческие ценности», пришедшие на смену классовым, социалистическим, - все это освобождало людей от традиционных для СССР идейных ограничений в политике и экономике, способствовало развязыванию всяческой инициативы, направленной на реализацию таких новых ценностей, как «демократия» и «рынок». Наконец, официальный отказ от диктатуры аппарата КПСС и советского государства в экономике, разрушение этих двух самых мощных политических институтов СССР способствовали тому, что постепенно, но неуклонно экономическая власть перемещалась в другие руки. Но в какие?

Парадоксальный факт: хотя диктатура структурных звеньев, организаций КПСС и Советов ломалась, но экономическая сила агентов этих организаций, напротив, росла. Более того, именно открытый слом старых организаций КПСС и государства создал своего рода «ковер», под которым из бывших чиновников партийно-советского аппарата успешно формировались новые социальные группы - новые собственники, новый господствующий класс. Главным условием, способствовавшим успеху этого процесса, было официальное декларирование перехода к рыночным формам хозяйствования. Распространявшиеся с первой половины 80-х годов кооперативы, арендные предприятия при всей их «псевдорыночности», создавали благоприятные условия для завоевания номенклатурой тех экономических позиций, которых она ранее не имела и в которых остро нуждалась. Поэтому трех перестроенных акций Горбачева - гласности, «нового мышления» и «новых форм хозяйствования» - было более чем достаточно для того, чтобы номенклатура могла взамен старых обрести новые социальные роли.