

Глава 6. СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ

Большая часть обществ организована таким образом, что их институты неодинаково распределяют блага и ответственность среди разных категорий людей и социальных групп. *Социологи называют социальной стратификацией расположение индивидов и групп сверху вниз по горизонтальным слоям, или стратам, по признаку неравенства в доходах, уровне образования, объеме власти, профессиональном престиже.* С этой точки зрения социальный порядок не является нейтральным, а служит достижению целей и интересов одних людей и социальных групп в большей степени, чем других.

Вопрос “кто что получает и почему?” интересовал человечество всегда. Первые иудейские пророки, жившие за 800 лет до н.э., в частности Амос, Михей и Исая, неизменно порицали богатых и могущественных членов общества. Михей, например, обвинял за то, что те захватывали поля и дома своих соседей; были “исполнены насилия”, требовали взятки и совершали бесчестные и вероломные поступки. Древнегреческие философы, в том числе Платон и Аристотель, подробно обсуждали институт частной собственности и рабства. В своем диалоге “Государство” в 370 г. до н.э. Платон писал: “Любой город, каким бы малым он ни был, фактически разделен на две половины: одна для бедных, другая для богатых, и они враждуют между собой”. В индийских Законах Ману, составленных примерно в 200 г. до н.э., дано описание сотворения мира, в котором социальное неравенство считается ниспосланным богами для всеобщего блага. В англиканском гимне есть такие слова:

Богатый человек – в своем замке,

Бедный человек – у его ворот.

Бог поставил одного высоко, а другого низко

И определил кому чем обладать.

Таким образом, известны полярно противоположные взгляды на социальное расслоение: одни, подобно Михею и Платону, критиковали существующую систему распределения, другие, как брахманы, поддерживали ее.

§ 6.1. МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ

Социальная дифференциация

Социальная стратификация основывается на социальной дифференциации, но не идентична ей. *Социальная дифференциация – это процесс появления функционально специализированных институтов и разделения труда.* Еще на заре своей истории люди обнаружили, что разделение функций и труда повышает эффективность общества, поэтому во всех обществах существует разделение статусов и ролей. При этом члены общества должны быть распределены внутри социальной структуры таким образом, чтобы заполнялись различные статусы и выполнялись соответствующие им роли.

Хотя статусы, образующие социальную структуру, могут различаться, они необязательно должны занимать определенное место по отношению друг к другу. Например, статусы младенца и ребенка дифференцированы, но один из них не считается выше другого – они просто разные. Социальная дифференциация предоставляет социальный материал, который может стать, а может и не стать основой социальной градации. Другими словами, в социальной стратификации обнаруживается социальная дифференциация, но не наоборот.

Открытые и закрытые системы стратификации

Различают открытые и закрытые системы стратификации. Социальную *структуру, члены которой могут менять свой статус относительно легко, называют открытой системой стратификации. Структуру, члены которой с большим трудом могут изменить свой статус, называют закрытой системой стратификации.* Несколько похожее различие отражается в концепциях достигнутого и предписанного статуса (см. гл. 2): достигнутые статусы приобретаются по индивидуальному выбору и в конкурентной борьбе, тогда как предписанные статусы даются группой или обществом.

В открытых системах стратификации каждый член общества может изменять свой статус, подниматься или опускаться по социальной лестнице на основе собственных усилий и способностей. Современные общества, испытывая потребности в квалифицированных и компетентных специалистах, способных управлять сложными социальными, политическими и экономическими процессами, обеспечивают достаточно свободное движение индивидов в системе стратификации.

Примером закрытой системы стратификации может служить кастовая организация Индии (она функционировала до 1900 г.).

Традиционно индусское общество разделялось на касты, и люди наследовали социальный статус при рождении от своих родителей и не могли изменить его в течение жизни. В Индии насчитывались тысячи каст, но все они группировались в четыре основные: брахманов, или касту жрецов, численностью около 3% населения; кшатриев, потомков воинов, и вайшья, торговцев, которые вместе составляли около 7% индийцев; шудра, крестьян и ремесленников – около 70% населения, остальные 20% – хариджане, или неприкасаемые, которые традиционно были уборщиками, мусорщиками, кожевниками и свинопасами.

Представители высших каст презирали, унижали и угнетали членов низших каст, причем независимо от их поведения и личных достоинств. Строгие правила не позволяли общаться представителям высших и низших каст, ибо считалось что это духовно оскверняет членов более высокой касты. И сегодня в некоторых районах Индии, особенно в сельской местности, касты определяют тип поведения, устанавливая диеты, образ жизни, трудоустройство и даже правила ухода за женщиной. Дхарма узаконивает эту систему, утверждая идею о том, что безропотно нести бремя своей судьбы – единственный морально приемлемый способ существования. Но кастовая система никогда не исключала возможности перемещения по социальной лестнице. Полностью закрытой система стратификации не могла существовать из-за неодинаковых показателей рождаемости и смертности в разных кастах, недовольства униженных и эксплуатируемых,

конкуренции между членами различных каст, внедрения более совершенных методов ведения сельского хозяйства, перехода в буддизм и ислам и ряда других факторов.

Измерения стратификации

Первыми попытались объяснить природу социальной стратификации Карл Маркс и Макс Вебер. Маркс считал, что в капиталистических обществах причиной социального расслоения является разделение на тех, кто владеет и управляет важнейшими средствами производства, – класс капиталистов-угнетателей, или буржуазия, и тех, кто может продавать только свой труд, – угнетенный рабочий класс, или пролетариат. По мнению Маркса, эти две группы и их несовпадающие интересы служат основой расслоения. Таким образом, для Маркса социальная стратификация существовала только в одном измерении.

Полагая, что Маркс чересчур упростил картину стратификации, Вебер утверждал, что в обществе существуют и другие линии раздела, которые не зависят от классовой принадлежности или экономического положения, и предложил многомерный подход к стратификации, выделив три измерения: класс (экономическое положение), статус (престиж) и партию (власть). Каждое из этих измерений является отдельным аспектом социальной градации. Однако по большей части эти три измерения взаимосвязаны; они подпитывают и поддерживают друг друга, но все же могут не совпадать. Так, отдельные проститутки и уголовники имеют большие экономические возможности, но не обладают престижем и властью. Преподавательский состав университетов и духовенство пользуются высоким престижем, однако по богатству и власти оцениваются обычно относительно невысоко. Некоторые официальные лица могут располагать значительной властью и в то же время получать небольшую заработную плату и не иметь престижа.

Экономическое положение. Экономическое измерение стратификации определяется богатством и доходом. *Богатство – то, чем люди владеют. Доход понимается упрощенно как количество получаемых людьми денег.* Например, человек может владеть огромной собственностью и получать от нее маленькую прибыль; к таким людям относятся те, кто коллекционирует редкие монеты, драгоценные камни, произведения искусства и т.п. Другой человек может получать высокую заработную плату, роскошествовать, но быть небогатым.

Престиж. – авторитет, Влияние, уважение в обществе, степень которых соответствует определенному социальному статусу. Престиж – явление неосознанное, нечто подразумеваемое. Однако в повседневной жизни человек обычно стремится придать престижу осязаемость – присваивает титулы, соблюдает ритуалы уважения, выдает почетные степени, демонстрирует свое “умение жить”. Эти действия и объекты выполняют роль символов престижа, которым мы присваиваем социальную значимость.

В наши взаимодействия с другими обязательно входят переговоры относительно степени уважения и почтительности, которые мы должны оказывать и получать. Даже простому разговору свойственна некая негласная договоренность о том, что мы будем внимательно относиться к сказанному, если нашим словам будет уделено такое же внимание. Самыми различными способами мы демонстрируем почтение человеку более высокого ранга. Так, в ритуалах знакомства применяются символические действия – поклоны, комплименты. В ритуалах избегания та же цель достигается при сохранении “соответствующей дистанции” по отношению к престижным фигурам.

В качестве примера приведем рассказ Теодора Х. Уайта об истории, произошедшей в 1960 г., когда в избрании Джона Кеннеди президентом США уже никто не сомневался. Войдя в свой “домик-укрытие”, где собрались многие лидеры Демократической партии, Кеннеди подошел к своему брату Роберту и Сардженту Шриверу:

“Остальные присутствующие в комнате устремились к нему. Потом остановились. Кеннеди от них отделяли, наверное, 10 метров, но их было невозможно преодолеть... никто не решился пройти маленькое открытое пространство между ним и ими, лицами не приглашенными, потому что было в Кеннеди что-то, заставляющее людей соблюдать дистанцию и дающее им ощущение зависимости. Они могли прийти только по приглашению, ибо речь шла о будущем президенте Соединенных Штатов”.

Сто лет назад Торстейн Веблен показал, какую большую роль играют показной досуг и показное потребление в определении социального положения. Для получения и удержания престижа недостаточно просто обладать богатством и властью – они должны быть выставлены на всеобщее обозрение, ибо престиж присваивается только на основе очевидных фактов. Демонстрация чековой книжки или сертификатов акций непрактична и рассматривалась бы как проявление “дурного вкуса”. Поэтому один из самых эффективных методов показа благосостояния – большие затраты на одежду, так как наряды показывают социальный статус человека с первого взгляда: дорогая одежда по последней моде, которая меняется каждый сезон, свидетельствует о сумме, которую ее обладатель тратит на гардероб, что повышает его символическую значимость. Автомобиль служит похожей цели, особенно если он очень дорогой. По мысли Веблена, для многих свой относительный успех проверяется путем сравнения собственного экономического положения с положением других, и это становится укоренившейся целью, в связи с чем сравнения приобретают символическое выражение.

Престиж большинства современных людей определяется, как правило, доходом, родом деятельности и образом жизни, а происхождение и богатство имеют меньшее значение, чем 100 лет назад. При этом личность и общительность человека весьма важны. Хотя многие все еще считают, что деньги важнее всего, но образ жизни и ценности, которые исповедует человек, играют в настоящее время наиболее существенную роль в определении их престижа.

Власть определяет, какие именно люди или группы смогут воплотить свои предпочтения в реальность социальной жизни. *Власть – это способность отдельных лиц и социальных групп навязывать свою волю другим и мобилизовывать имеющиеся ресурсы для достижения цели.* Социолог Амос Холи заметил: “Каждый социальный акт есть проявление власти, каждое социальное взаимоотношение – это уравнение власти, и каждая социальная группа или система – это организация власти”.

Основы власти подразделяются на три категории ресурсов. Во-первых, существует *принуждение – ресурсы, которые позволяют стороне, располагающей этими ресурсами, вводить в какую-то ситуацию новые ограничения.* Люди обычно относятся к ограничениям, как к наказанию, поскольку результатом ограничений является ущерб имуществу, телу, душе. Во-вторых, существуют *побуждающие мотивы – ресурсы, которые позволяют одной стороне придавать ситуации новые преимущества.* Индивиды обычно считают стимулы вознаграждением, поскольку они предполагают передачу социально признанных хороших вещей – материальных объектов, услуг или социального положения – в обмен на выполнение воли властных структур. В-третьих, есть *сила убеждения – ресурсы, которые дают возможность одной стороне изменять взгляды других людей без привнесения недостатков или преимуществ какой-либо ситуации.* Под

влиянием убеждения, базирующегося на репутации, мудрости, личном обаянии или контроле над окружающими, отдельные индивиды или социальные группы начинают выступать за те же цели, которым отдает предпочтение человек, обладающий властью.

Таким образом, овладеть важными ресурсами – значит получить господство над людьми. Контролировать ключевые ресурсы – значит поставить себя (или свою группу) между людьми и средствами, обеспечивающими людям удовлетворение своих биологических, психологических и социальных потребностей. В той мере, в которой некоторые индивиды и социальные группы имеют возможность распределять вознаграждения и наказания, а также оказывать убеждающее воздействие, они способны диктовать правила жизненной игры. Но порой играть по правилам означает, что никакой игры нет вовсе – колода подтасована, а результат известен заранее.

Социальный статус – это тот относительный ранг, со всеми вытекающими из него правами, обязанностями и жизненными стилями, который индивид занимает в социальной иерархии. Статус может приписываться индивидам при рождении независимо от качеств индивида, а также на основании пола, возраста, семейных взаимосвязей, происхождения, или может являться достигнутым в конкурентной борьбе, что требует особых личных качеств и собственных усилий.

Достигнутый статус может базироваться на образовании, профессии, выгодной женитьбе и пр. В большинстве западных индустриальных обществ такие атрибуты, как престижная профессия, владение материальными благами, внешний вид и стиль одежды, манеры, приобрели больший вес в определении личного социального статуса, чем происхождение.

Жизненный статус предполагает наличие социального расслоения по вертикальной шкале. Так, о человеке говорят, что он занимает высокое положение, если он имеет возможность управлять поведением других людей, в приказном порядке или посредством влияния; если основа его престижа – важный пост, им занимаемый; если он своими действиями заслужил уважение коллег. Относительный статус является основным фактором, определяющим поведение людей по отношению друг к другу. Борьбу за статус можно считать первоочередной целью людей.

Статус индивида имеет тенденцию изменяться в зависимости от социального контекста. Например, положение мужчины в родовой группе определяет его положение в общине.

Так, среди индейцев племени хопи принадлежность к определенному роду определяет механизм передачи прав на владение землей, постройками, церемониальными знаниями и, следовательно, является особенно важной для личного статуса. У индейцев таллензи юноша (потерявший отца), взявший на себя все заботы по ведению хозяйства, считается старшим в семье, тогда как мужчина средних лет, продолжающий жить в отцовском доме, формально считается ребенком. Статус может основываться на профессиональных занятиях: например, в некоторых регионах Африки южнее Сахары кузнецы обычно составляют отдельную группу, имеющую низкий статус. В кастовой системе Индии мусорщики, занимаясь, в частности, уборкой человеческих отходов, находятся на самой низкой отметке шкалы. Во многих странах статус повышается в случае щедрости и благотворительной деятельности состоятельного человека (обмен подарками, пожертвования).

Статусная группа представляет собой совокупность людей, организованных в иерархическую социальную систему. Такие группы отличаются от социальных классов тем, что основываются на соображениях уважения и престижа, а не только на

экономическом положении. Члены статусной группы взаимодействуют в основном в рамках собственной группы и в меньшей степени с людьми более высокого или более низкого статуса. В некоторых обществах кланы или роды могут делиться в соответствии с обобщенной классификацией на аристократов и простолюдинов, а могут категоризироваться более точно – начиная с королевского рода и вплоть до кланов, имеющих “клеймо” низкого профессионального статуса или рабского происхождения.

Самые разительные проявления статусных групп обнаруживаются в кастовой системе Индии. В индийских деревнях обычно проживают члены нескольких малых эндогамных групп (подкаст), основанных на традиционных занятиях, причем контакты с человеком более низкой касты (например, еда или питье, принятые из его рук, телесные контакты) окверняют членов более высокой касты и требуют ритуального очищения.

Система возрастной градации, существующая во многих традиционных восточно-африканских обществах, также напоминает систему статусных групп.

§ 6.2. СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ

Рабство

Независимо от форм, которые принимает социальная стратификация, ее существование универсально. Известны четыре основные системы социальной стратификации: рабство, касты, кланы и классы.

Причины рабства. Неотъемлемой чертой рабства является владение одних людей другими. Рабы были и у древних римлян, и у древних африканцев. В Древней Греции рабы занимались физическим трудом, благодаря чему свободные граждане имели возможность самовыражения в политике и искусствах. Наименее типичным рабство было для кочевых народов, особенно охотников и собирателей, а наибольшее распространение оно получило в аграрных обществах.

Обычно указывают на три причины рабства. Во-первых, долговое обязательство, когда человек, оказавшийся не в состоянии заплатить долги, попадал в рабство к своему кредитору. Во-вторых, нарушение законов, когда казнь убийцы или грабителя заменяли на рабство, т.е. виновника передавали пострадавшей семье в качестве компенсации за причиненное горе или ущерб. В-третьих, война, набеги, покорение, когда одна группа людей завоевывала другую и победители использовали часть пленников в качестве рабов. Историк Герда Лернер отмечает, что среди рабов, захваченных в военных действиях, было больше женщин; их использовали как наложниц, в целях воспроизводства потомства и в качестве дополнительной рабочей силы. Таким образом, рабство было следствием военного поражения, преступления или невыплаченного долга, а не признаком некоего, изначально присущего каким-то людям природного качества.

Условия рабства. Условия рабства и рабовладения существенно различались в разных регионах мира. В некоторых странах рабство было временным состоянием человека: отработав на своего хозяина положенное время, раб становился свободным и имел право вернуться на родину. Так, израильтяне освобождали своих рабов в юбилейный год, каждые 50 лет. Рабы в Древнем Риме, как правило, имели возможность купить свободу; чтобы собрать необходимую для выкупа сумму, они заключали сделку со своим хозяином и продавали свои услуги другим людям (именно так поступали некоторые образованные греки, попавшие в рабство к римлянам). Однако во многих случаях рабство было

пожизненным; в частности, осужденные на пожизненные работы преступники превращались в рабов и трудились на римских галерах в качестве гребцов до самой смерти.

Не везде статус раба передавался по наследству. В Древней Мексике дети рабов всегда были свободными людьми. Но в большинстве стран дети рабов автоматически тоже становились рабами, хотя в некоторых случаях ребенка раба, всю жизнь прослужившего в богатой семье, эта семья усыновляла, он получал фамилию своих хозяев и мог стать одним из наследников наравне с остальными детьми хозяев. Как правило, рабы не имели ни имущества, ни власти. Однако, например, в Древнем Риме, рабы имели возможность скопить какую-то собственность и даже добиться высокого положения в обществе. Истории известны случаи, когда разбогатевший раб начинал одалживать деньги своему хозяину и в конце концов хозяин попадал в рабство к бывшему рабу.

Рабство в Новом Свете берет свое начало со службы европейцев по договору. Эта служба в Новом Свете представляла собой нечто среднее между контрактом о найме работника и рабством.

Многие европейцы, решившие начать новую жизнь в американских колониях, были не в состоянии заплатить за билет. Капитаны судов, отплывающих в Америку, соглашались перевозить таких пассажиров в кредит при условии, что после их прибытия на место найдется кто-нибудь, кто заплатит их долг капитану. Таким образом неимущие получали возможность добраться до американских колоний, капитан получал плату за их провоз, а состоятельные колонисты получали бесплатных слуг на определенный срок. В течение этого четко оговоренного периода они были обязаны служить своему хозяину, а в случае побега их могли силой вернуть обратно. По завершении срока “договорной службы” индивиды становились полноправными гражданами страны, получали возможность жить, где они пожелают, и продавать свой труд.

Но “слуг по договору” стало не хватать для удовлетворения потребности в рабочей силе. Попытка превратить индейцев в своих рабов окончилась провалом. Тогда колонисты стали превращать в рабов африканцев, которых привозили в Северную и Южную Америку голландцы, англичане, португальцы и испанцы. В этом контексте некоторые аналитики делают вывод о том, что расизм в Соединенных Штатах непосредственно вытекает из рабовладения. Обнаружив, что пожизненное закабаление людей представляет большие выгоды, американские рабовладельцы выработали свою идеологию – систему убеждений, обосновывающую социальные построения. Определяющей ее идеей, оправдывавшей пожизненное рабство, стала идея о том, что рабы по своему уровню находятся ниже белых людей, что они – недочеловеки, или люди, задержавшиеся в своем развитии на стадии младенческого, беспомощного состояния и, следовательно, нуждающиеся в присмотре людей более высокого уровня – колонизаторов.

Позднее в южных штатах были введены в действие законы, делающие рабство наследственным, т.е. дети родителей-рабов становились собственностью хозяина этих рабов; рабами становились также дети рабов, в свое время усыновленных своими владельцами. Рабовладельцы имели право продавать, обменивать или отдавать таких детей в услужение за деньги. Согласно другим законам, рабам не разрешалось вступать в брак, находиться вдали от дома без разрешения хозяина, проводить собрания или учиться грамоте. Системы легальной дискриминации не изменились и после Гражданской войны 1861-1865 гг. К примеру, до 1954 г. в американских штатах функционировали две отдельные школьные системы – для белых и для цветных детей. Вплоть до 1950-х гг. в штате Миссисипи считалось недопустимым, чтобы белый человек и афро-американец

сидели рядом на одном сиденье автомобиля. Белым и чернокожим не запрещалось находиться в одной машине только потому, что в таком случае чернокожие не смогли бы работать шоферами.

Общие характеристики рабства. Хотя рабовладельческая практика была различной в разных регионах и в разные эпохи, но независимо от того, было ли рабство следствием неуплаченного долга, наказания, военного плена или расовых предрассудков; было ли оно пожизненным или временным; наследственным или нет, раб все равно являлся собственностью другого человека, и система законов закрепляла статус раба. Рабство служило основным разграничением между людьми, четко указывающим, какой человек является свободным (и по закону получает определенные привилегии), а какой – рабом (не имеющим привилегий).

Касты

В кастовой системе статус определяется рождением и является пожизненным; если использовать социологические термины: базой кастовой системы является предписанный статус. Достигнутый статус не в состоянии изменить место индивида в этой системе. Люди, по рождению принадлежащие к группе с низким статусом, всегда будут иметь этот статус независимо от того, чего они лично сумели достичь в жизни.

Общества, для которых характерна такая форма стратификации, стремятся к четкому сохранению границ между кастами, поэтому здесь практикуется эндогамия – браки в рамках собственной группы – и существует запрет на межгрупповые браки. Для предотвращения контактов между кастами такие общества вырабатывают сложные правила, касающиеся ритуальной чистоты, согласно которым считается, что общение с представителями низших каст оскверняет высшую касту.

Индия. Индийское общество – наиболее яркий пример кастовой системы. Основанная не на расовых, а на религиозных принципах, эта система просуществовала почти три тысячелетия. Четыре основные индийские касты, или Варны, подразделяются на тысячи специализированных подкаст (джати), причем представители каждой касты и каждой джати занимаются каким-то определенным ремеслом; так, брахманы могут быть только священнослужителями или учеными, касту кшатриев составляют знатные люди и воины; все вайшьи – купцы и искусные ремесленники; шудры – простые рабочие и крестьяне; хариджан – отверженные, неприкасаемые, занимающиеся унизительным трудом.

Статус группы хариджан фактически настолько низкий, что даже выходит за рамки кастовой системы. Члены касты хариджан, а также некоторые подкасты шудра составляют группу индийских “неприкасаемых”. Их прикосновение к представителю высшей касты делает этого человека “нечистым”. В некоторых случаях нечистой считается даже тень неприкасаемого, поэтому ранним утром и в полдень, когда фигуры отбрасывают самые длинные тени, членам касты хариджан даже запрещается заходить в некоторые деревни. Те, кто “испачкался” от прикосновения с отверженным, должны исполнить ритуалы очищения, или омовения, для восстановления чистоты.

Хотя в 1949 г. правительство Индии объявило об отмене кастовой системы, силу вековых традиций невозможно перебороть столь легко, и кастовая система продолжает оставаться частью повседневной жизни Индии. К примеру, обряды, которые человек проходит при своем рождении, бракосочетании, смерти, диктуются кастовыми законами. Однако

индустриализация и урбанизация разрушают кастовую систему, поскольку сложно соблюдать кастовые разграничения в переполненном незнакомыми людьми городе.

Южная Африка. До недавнего времени Южно-Африканская Республика являла собой еще один пример общества, в котором социальная стратификация была основана на кастовой системе. Европейцы голландского происхождения – многочисленное национальное меньшинство, называющее себя африканерами, осуществляя контроль над правительством, полицией и армией, проводило в жизнь идеи о собственной системе стратификации, которую они определили как апартеид (ah-PAR-tate) – разделение рас. Население страны разделялось на четыре расовые группы: европейцы (белые), африканцы (черные), цветные (смешанная раса) и азиаты. Принадлежность к конкретной группе определяла, где тот или иной человек имеет право жить, учиться, работать; где тот или иной человек имеет право купаться или смотреть кино – белым и не-белым запрещалось находиться вместе в общественных местах. После десятилетий международных торговых санкций, спортивных бойкотов и т.п. африканеры были вынуждены ликвидировать свою кастовую систему. На первых национальных выборах после отмены системы апартеида, в 1994 г. президентом Южно-Африканской Республики был избран Нельсон Мандела, черный африканец, который 19 лет провел в тюрьме по обвинению в революционной деятельности. Но, как и следовало ожидать, кастовая система оставила после себя горькое наследие – предубеждения, ненависть и чувство обиды, которые сохраняются еще не у одного поколения граждан ЮАР.

Американская расовая кастовая система. После отмены рабства в Соединенных Штатах (1 января 1863 г.) оно было “заменено” расовой кастовой системой – рождение человека накладывало на него пожизненную мету, и все белые американцы, в том числе бедные и необразованные, считали себя лучше и выше любых американцев африканского происхождения. Такое отношение сохранялось даже в первой половине XX в., через много лет после отмены рабства. Так же, как в Индии и Южной Африке, белые – представители высшей касты боялись “запачкаться” от общения с чернокожими, настаивая на существовании отдельных школ, гостиниц, ресторанов и даже туалетов и фонтанчиков для питья в общественных местах.

Кланы

Клановая система типична для аграрных обществ. В подобной системе каждый индивид связан с обширной социальной сетью родственников – кланом. Клан представляет собой нечто вроде очень разветвленной семьи и имеет сходные черты: если клан имеет высокий статус, такой же статус имеет и индивид, принадлежащий к этому клану; все средства, принадлежащие клану, скудные или богатые, в равной степени принадлежат каждому члену клана; верность клану является пожизненной обязанностью каждого его члена.

Кланы напоминают и касты: принадлежность к клану определяется по рождению и является пожизненной. Однако в отличие от каст вполне допускаются браки между различными кланами; они даже могут использоваться для создания и укрепления союзов между кланами, поскольку обязательства, налагаемые браком на родственников супругов, способны объединять членов двух кланов. Процессы индустриализации и урбанизации превращают кланы в более изменчивые группы, в конце концов заменяя кланы социальными классами.

Кланы особенно сплачиваются в период опасности, как видно из следующего примера.

Клан эмира Кувейта состоит примерно из 150 человек, занимающих дюжину стоящих по соседству домов в Кувейте. В период оккупации Кувейта Ираком в 1989-1990 гг. члены клана сосредоточили все имеющиеся в их распоряжении средства для выживания. Так, члены клана, занимавшиеся сбытом бытовых приборов, осуществляли подкуп иракских должностных лиц, задаривая их кухонными комбайнами, микроволновыми печами, телевизорами; те, кто работал в гостиничном бизнесе, утаили огромные количества гостиничного продовольствия, которым потом делились с прочими членами своего клана. Сообща они спланировали и осуществили освобождение из тюрьмы одного из членов клана и сумели тайно переправить его в Саудовскую Аравию.

Классы

Системы стратификации, основанные на рабстве, кастах и кланах, являются закрытыми. Границы, разделяющие людей, настолько четки и тверды, что не оставляют людям возможности для перемещения из одной группы в другую, за исключением браков между членами различных кланов. Классовая система гораздо более открыта, поскольку базируется в первую очередь на деньгах или материальной собственности. Принадлежность к классу также определяется при рождении – индивид получает статус своих родителей, однако социальный класс индивида в течение его жизни может измениться в зависимости от того, чего он сумел (или не сумел) достичь в жизни. Кроме того, не существует законов, определяющих занятие или профессию индивида в зависимости от рождения или запрещающих вступление в брак с представителями других социальных классов.

Следовательно, основной характеристикой этой системы социальной стратификации является относительная гибкость ее границ. Классовая система оставляет возможности для социальной мобильности, т.е. для движения вверх или вниз по социальной лестнице. Наличие потенциала для повышения своего социального положения, или класса, – одна из основных движущих сил, побуждающих людей хорошо учиться и упорно трудиться. Конечно, семейное положение, наследуемое человеком с рождения, способно определять и исключительно невыгодные условия, которые не оставят ему шансов подняться в жизни слишком высоко, и обеспечить ребенку такие привилегии, что для него окажется практически невозможным “скатиться вниз” по классовой лестнице.

Гендерное неравенство и социальная стратификация

В любом обществе гендерный признак составляет основу социальной стратификации. Ни в одном обществе пол не является единственным принципом, на котором основывается социальное расслоение, но тем не менее он присущ любой системе социальной стратификации – будь то рабство, касты, кланы или классы. По гендерному признаку члены любого общества делятся на категории и получают неодинаковый доступ к тем благам, которые может предложить их общество. Представляется очевидным, что такое деление всегда осуществляется в пользу мужчин.

§ 6.3. ТЕОРИИ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА

Функционалистская стратификации

теория

Вопрос, почему существуют социальное неравенство и различия, занимает центральное место и в социологии. На него есть два разительно расходящихся ответа. Первый дали консерваторы, которые утверждали, что неравное распределение социальных благ служит инструментом для решения главных задач общества. Сторонники радикального подхода, напротив, резко критикуют существующий социальный порядок и считают, что социальное неравенство является механизмом эксплуатации и связано с борьбой за ценные и дефицитные товары и услуги. Современные теории неравенства в широком смысле принадлежат или первому, или второму направлению. *Теории, основывающиеся на консервативной традиции, называют функционалистскими; те же, что уходят корнями в радикализм, называются теориями конфликта.*

Согласно функционалистской теории социального неравенства, стратификация существует, поскольку она полезна для общества. Эта теория наиболее четко сформулирована в 1945 г. Кингсли Дейвисом и Уилбертом Муром, позднее ее модифицировали и усовершенствовали другие социологи. Дейвис и Мур утверждают, что социальная стратификация не только универсальна, но и необходима, поэтому ни одно общество не может обойтись без расслоения и классов. Система стратификации требуется для того, чтобы заполнить все статусы, образующие социальную структуру, и выработать у индивидов стимулы для выполнения обязанностей, ассоциирующихся с их положением. В связи с этим общество должно мотивировать людей на двух уровнях:

1. оно должно побуждать индивидов занимать разнообразные должности, поскольку не все обязанности, связанные с различными статусами, одинаково полезны для человеческого организма, одинаково важны для социального выживания и требуют одинаковых способностей и талантов. Если бы социальная жизнь была иной, не имело бы большого значения, кто какое положение занимает, и проблема социального статуса была бы значительно меньшей;
2. когда эти должности будут заняты, общество должно пробуждать в людях желание выполнять соответствующие роли, ибо обязанности, связанные со многими должностями, рассматриваются людьми, их занимающими, как тягостные и при отсутствии мотивации многие не справились бы со своими ролями.

Эти социальные реальности привели Дейвиса и Мура к мнению, что общество должно располагать, во-первых, определенными благами, которые могут использоваться в качестве побудительных мотивов для своих членов, во-вторых, способом распределения этих благ среди различных статусов. Неравенство – это тот эмоциональный стимул, который общество создало для того, чтобы решить проблему заполнения всех статусов и заставить их обладателей исполнять наилучшим образом соответствующие роли. Поскольку эти блага встроены в социальную систему, социальную стратификацию можно считать структурной особенностью всех обществ.

На основе экономической модели спроса и предложения Дейвис и Мур сделали вывод, что самыми высокооплачиваемыми должностями являются: те, которые занимают наиболее талантливые или квалифицированные работники (предложение); те, которые функционально наиболее важны (спрос). Так, чтобы иметь достаточно врачей, общество

должно гарантировать им высокую заработную плату и престиж. Если этого не будет, то, по мнению Дейвиса и Мура, не стоит ожидать, что кто-то будет проходить сложный и дорогостоящий курс обучения медицине. Итак, работники, занимающие высокооплачиваемые должности, должны получать вознаграждение, которое они получают; в противном случае должности останутся невостребованными и общество распадется.

Этот структурно-функциональный подход к стратификации подвергался серьезной критике. В частности, критики утверждают, что человек от рождения занимает привилегированное или непривилегированное положение: место человека в обществе в значительной мере зависит от того, в какой семье он родился. Так, почти две трети управляющих в 243 крупных американских компаниях выросли в семьях верхушки среднего класса или высшего слоя общества. Основываясь на этих и аналогичных данных, сторонники теории конфликта утверждают, что общество организовано таким образом, что индивиды поддерживают ранг, который определяется рождением и не зависит от их способностей.

Кроме того, критики отмечают, что многие самые ответственные должности в США – в правительстве, науке, технике и образовании – оплачиваются не очень высоко. Так, служащие крупных корпораций зарабатывают гораздо больше, чем Президент Соединенных Штатов, члены кабинета министров и судьи Верховного Суда. Возникает еще один вопрос: не являются ли мусорщики, несмотря на низкий уровень оплаты их труда и непрестижность профессии, более важными для жизни Соединенных Штатов, чем известные спортсмены, которые имеют доход, выражаемый семизначными цифрами.

Конфликтологическая теория стратификации

Сторонники теории конфликта считают, что расслоение общества существует потому, что это выгодно индивидам и группам, обладающим властью над другими. Если функционалисты выявляют общие интересы членов общества, конфликтологи фокусируют внимание на различии интересов. С их точки зрения, общество – это арена, где люди борются за привилегии, престиж и власть, а группы, имеющие преимущества, закрепляют его через принуждение.

Теория конфликта во многом основана на идеях Карла Маркса. Он утверждал, что для понимания любого общества необходим исторический подход, т.е. для постижения механизма конкретной экономической системы надо знать, что предшествовало этой системе, а также процессы, способствовавшие ее развитию. По Марксу, уровень техники и метод организации производства детерминируют эволюцию общества. На каждом этапе истории эти факторы определяют группу, которая будет господствовать в обществе, и группы, которые будут ей подчиняться.

Стремление капиталиста получить прибавочную стоимость является основной причиной классовой борьбы – непримиримого столкновения интересов рабочих и капиталистов. Прибавочную стоимость Маркс определял как разницу между стоимостью, создаваемой рабочими (что выражается в рабочем времени, воплощенном в товаре, который они производят), и стоимостью, которую они получают (что выражается в прожиточном минимуме, обеспечиваемом заработной платой). Капиталисты не создают прибавочную стоимость; они присваивают ее, эксплуатируя рабочих. Следовательно, по Марксу,

капиталисты – воры, крадущие плоды труда рабочих. Накопление капитала (богатства) происходит из прибавочной стоимости и является ключом – и даже стимулом – к развитию современного капитализма. В конечном итоге классовая борьба завершится тем, что рабочие свергнут класс капиталистов и установят новый, справедливый общественный порядок.

Ни один класс не существует изолированно и независимо от других классов, которым он противостоит. В результате борьбы с капиталистами “объективные” классовые интересы рабочих переходят в субъективное осознание “реальных” обстоятельств, и они приобретают классовое сознание. Следовательно, по марксистской теории, для того чтобы рабочий класс смог выступать в исторической роли ниспровергателя капитализма, он должен стать классом “не только антикапиталистическим”, но и классом “для себя”, т.е. классовая борьба должна быть поднята с уровня экономической необходимости на уровень сознательной цели и эффективного классового сознания.

Идеи Маркса кажутся простыми на первый взгляд, но именно эта простота и вводит в заблуждение. Конфликт – это распространенная характеристика человеческой жизни, которая не ограничивается экономическими отношениями. Как писал Ральф Дарендорф: “Похоже, что конфликт существует не только в социальной жизни, а везде, где есть жизнь”. Дарендорф считает групповой конфликт неизбежным аспектом жизни общества.

Марксистская теория обедняет картину даже в сфере собственности: деление общества на капиталистов и пролетариат скрывает и искажает другие динамические процессы. Так, на протяжении всей истории противостояли друг другу должник и кредитор, потребители и продавцы и т.д. А расовые и этнические различия, деление рабочих на квалифицированных и неквалифицированных, существование различных союзов характерны для современных развитых обществ.

Владение средствами производства является лишь одним из источников власти. Другой источник – контроль над людьми – владение средствами управления. Это положение можно иллюстрировать на примере Советского Союза и стран Восточной Европы. Милован Джилас, югославский марксист и сподвижник президента Тито, писал, что новый класс коммунистов состоит из тех, кто имеет особые привилегии и экономические льготы в силу обладания административной монополией. Новой элитой стала партийная бюрократия, которая формально пользуется и управляет как национализированной и обобществленной собственностью, так и всей жизнью общества. Роль бюрократии в обществе, т.е. монопольное управление национальным доходом и национальными богатствами, ставит ее в особое привилегированное положение.

Даже в современных развитых странах человек может процветать, не имея собственности. В значительной мере власть обеспечивается занимаемой в крупных транснациональных корпорациях должностью, а не собственностью. Служащие не просто владеют сравнительно небольшой собственностью, но их влияние длится лишь до тех пор, пока они занимают определенную должность. Весьма похожая картина наблюдается в правительстве.

§ 6.4. КЛАССОВАЯ СИСТЕМА СОВРЕМЕННЫХ ОБЩЕСТВ

Социальные классы

Социологи расходятся во взглядах на источники социальной стратификации, но они едины в том, что социальное неравенство является структурным аспектом современной жизни. Говоря о структуризации социального неравенства, социологи имеют в виду не только то, что индивиды и социальные группы различаются по привилегиям, которые они имеют, престижу, который они получают, и власти, которой они обладают. Структуризация означает, что неравенство институциализируется. Неравенство образуется не случайным образом, а в соответствии с повторяющимися, относительно последовательными и устойчивыми моделями; оно обычно передается из поколения в поколение, для чего индивиды и группы, имеющие преимущества, как правило, находят соответствующие способы.

Социологи позаимствовали термин “стратификация” из геологии. Но подразделять людей на слои намного труднее, чем классифицировать горные породы. Геологи обычно довольно легко определяют, где заканчивается один пласт пород и начинается другой. Социальные же слои часто переходят один в другой, и границы между ними нечетки и расплывчаты. В связи с этим очень важен вопрос, как определять классы.

Класс – это большая социальная группа, отличающаяся от других по критериям доступа к общественному богатству (распределению благ в обществе), власти, социальному престижу, обладающая одинаковым социально-экономическим статусом. Термин “класс” был введен в научный оборот в начале XIX в., заменив такие термины, как “ранг” и “порядок”, использовавшиеся для описания основных иерархических групп в обществе. Его распространение отражало изменения в структуре западноевропейских обществ после индустриальных и политических революций конца XVIII в. Феодальные ранговые различия начали утрачивать свое значение, а новые, еще только развивающиеся социальные группы – торговые и промышленные капиталисты и городской рабочий класс на новых фабриках и заводах – определялись преимущественно в экономических терминах, на основании владения капиталом, с одной стороны, или зависимости от заработной платы – с другой. Термин “класс” применялся к социальным группам в широком диапазоне различных обществ, включая древние города-государства, ранние империи и сословные или феодальные общества, но более всего он подходит для определения социального разделения в современных обществах, особенно в индустриальных. Следует отличать социальные классы, основывающиеся прежде всего на экономическом интересе, от статусных групп, характеризующихся престижностью профессии, культурным положением или происхождением.

Истоки теории социального класса можно найти в трудах таких политических философов, как Томас Гоббс, Джон Локк и Жан Жак Руссо, которые обсуждали вопросы социального неравенства и расслоения, а также французских и английских мыслителей конца XVIII – начала XIX в., выдвинувших идею о том, что неполитические общественные элементы – экономическая система и семья – в значительной мере определяют форму политической жизни в обществе. Эту идею развивал французский социальный мыслитель Анри Сен-Симон, утверждавший, что государственная форма правления соответствует характеру системы экономического производства. В трудах последователей Сен-Симона впервые возникла теория пролетариата, или городского рабочего класса, как главной политической силы современного общества, ставшая краеугольным камнем марксистской теории.

В дальнейшем теории классов в основном сводились к пересмотру, отрицанию или разработке альтернатив марксистской теории. По мнению Макса Вебера, значимость общественных классов в политическом развитии современных обществ не так велика, как утверждают марксисты; свою роль в этом процессе играют религиозные, национальные и прочие факторы. Однако отношение к классовому конфликту, т.е. конфликту и борьбе

между классами за право контроля над средствами производства, до сих пор разделяет ученых-теоретиков, занимающихся анализом классовой структуры. Многие противники теории Маркса сосредоточили внимание на функциональной взаимозависимости различных классов и их гармоничном сотрудничестве.

Действительно, реалии конца XX в. показывают, что в капиталистических обществах классы утрачивают свой ярко выраженный характер, а антагонистические противоречия между классами ослабли до такой степени, что в большинстве экономически развитых стран они не могут привести к серьезным политическим конфликтам. Более того, пророчество Маркса относительно успешных революционных выступлений пролетариата против буржуазии и замены капиталистической системы бесклассовым обществом оказалось в целом несостоятельным, о чем свидетельствуют события в большинстве социалистических государств XX в. и их полное крушение по внутренним причинам в 1989-1991 гг.

Социологи придерживаются единого взгляда на характеристики основных социальных классов в современных обществах и обычно выделяют три класса: высший, низший и средний.

Высший класс современных индустриальных обществ состоит преимущественно из представителей влиятельных и богатых династий. К примеру, в Соединенных Штатах более 30% всего национального богатства сконцентрировано в руках 1% верхушки собственников. Владение столь значительной собственностью обеспечивает представителям этого класса прочность положения, которое не зависит от конкуренции, падения курса ценных бумаг и пр. Они имеют возможность влиять на экономическую политику и политические решения, что нередко помогает сохранять и преумножать семейное благосостояние.

Рабочий класс в индустриальных обществах традиционно включает в себя наемных рабочих, занятых физическим трудом в добывающем и производственном секторах экономики, а также тех, кто выполняет низкооплачиваемую, низкоквалифицированную, не охваченную профсоюзами работу в индустрии услуг и розничной торговле. Существует разделение рабочих на квалифицированных, полуквалифицированных и неквалифицированных, что, естественно, отражается на уровне заработной платы. В целом для рабочего класса характерны отсутствие собственности и зависимость от высших классов в отношении получения средств к существованию – заработной платы. С этими условиями связаны относительно низкие стандарты жизни, ограниченный доступ к высшему образованию и исключение из сфер принятия важных решений. Во второй половине XX в. в промышленно развитых странах произошел общий сдвиг в экономике от производственного сектора к сектору услуг, что привело к сокращению численности рабочих. В Соединенных Штатах, Великобритании, в других странах упадок в добывающей и обрабатывающей отраслях промышленности привел к появлению постоянного “ядра” безработных, оказавшихся в стороне от главного экономического потока. Эта новая прослойка постоянных безработных или неполностью занятых рабочих была определена некоторыми социологами как низший класс (underclass).

Средний класс включает в себя наемных работников – чиновников среднего и высшего уровня, инженеров, преподавателей, руководителей среднего звена, а также владельцев небольших магазинов, предприятий, ферм.

На самом высоком своем уровне – состоятельные профессионалы или управляющие крупными компаниями – средний класс сливается с высшим, а на самом низком уровне –

занятые рутинными и низкооплачиваемыми видами работ в сфере торговли, распределения и транспорта – средний класс сливается с низшим.

Несомненно, что повышение жизненного уровня в западных индустриальных обществах и изменения в социальной политике, выразившиеся в создании более совершенной системы социального обеспечения, привели к значительным изменениям классовой системы. Более высокие жизненные стандарты, большая социальная мобильность и перераспределение доходов (налоги) обусловили появление тенденции к стиранию различий между классами.

Эти изменения в целом привели к уменьшению популярности классовых идеологий и ослаблению классовых конфликтов. Представители среднего класса стали гарантом экономической, политической и социальной стабильности в обществе, основой поддержки существующей власти. (О среднем классе см. также с. 230.)

Стратификация современного российского общества

Современные исследования факторов, критериев и закономерностей стратификации российского общества позволяют выделить слои и группы, различающиеся как социальным статусом, так и местом в процессе реформирования российского общества. Согласно гипотезе, выдвинутой академиком РАН Т.И. Заславской, российское общество состоит из четырех социальных слоев: верхнего, среднего, базового и нижнего, а также десоциализированного “социального дна”. Верхний слой включает прежде всего реально правящий слой, выступающий в роли основного субъекта реформ. К нему относятся элитные и субэлитные группы, занимающие наиболее важные позиции в системе государственного управления, в экономических и силовых структурах. Их объединяет факт нахождения у власти и возможность оказывать прямое влияние на процессы реформирования.

Средний слой является зародышем среднего слоя в западном понимании этого термина. Правда, большинство его представителей не обладает ни обеспечивающим личную независимость капиталом, ни уровнем профессионализма, отвечающим требованиям постиндустриального общества, ни высоким социальным престижем. Кроме того, пока этот слой слишком малочислен и не может служить гарантом социальной стабильности. В будущем полноценный средний слой в России сформируется на основе социальных групп, образующих сегодня соответствующий протослой. Это мелкие предприниматели, менеджеры средних и небольших предприятий, среднее звено бюрократии, старшие офицеры, наиболее квалифицированные и дееспособные специалисты и рабочие.

Базовый социальный слой охватывает более 2/3 российского общества. Его представители обладают средним профессионально-квалификационным потенциалом и относительно ограниченным трудовым потенциалом.

К базовому слою относится основная часть интеллигенции (специалистов), полуинтеллигенция (помощники специалистов), технический персонал, работники массовых профессий торговли и сервиса, большая часть крестьянства. Хотя социальный статус, менталитет, интересы и поведение этих групп различны, их роль в переходном процессе достаточно сходна – это в первую очередь приспособление к изменяющимся условиям с целью выжить и по возможности сохранить достигнутый статус.

Нижний слой замыкает основную, социализированную часть общества, его структура и функции представляются наименее ясными. Отличительными чертами его представителей являются низкий деятельностный потенциал и неспособность адаптироваться к жестким социально-экономическим условиям переходного периода. В основном этот слой состоит из пожилых малообразованных, не слишком здоровых и сильных людей, из тех, кто не имеет профессий, а нередко и постоянного занятия, места жительства, безработных, беженцев и вынужденных мигрантов из районов межнациональных конфликтов. Признаками представителей данного слоя являются очень низкий личный и семейный доход, низкий уровень образования, занятие неквалифицированным трудом или отсутствие постоянной работы.

Социальное дно характеризуется главным образом изолированностью от социальных институтов большого общества, компенсируемой включенностью в специфические криминальные и полукриминальные институты. Отсюда следует замкнутость социальных связей преимущественно в рамках самого слоя, десоциализация, утрата навыков легитимной общественной жизни. Представителями социального дна являются преступники и полупреступные элементы – воры, бандиты, торговцы наркотиками, содержатели притонов, мелкие и крупные жулики, наемные убийцы, а также опустившиеся люди – алкоголики, наркоманы, проститутки, бродяги, бомжи и т.д.

Другие исследователи представляют картину социальных слоев в современной России следующим образом: экономическая и политическая элита (не более 0,5%); верхний слой (6,5%); средний слой (21%); остальные слои (72%).

В верхний слой входит верхушка государственной бюрократии, большая часть генералитета, крупные землевладельцы, руководители промышленных корпораций, финансовых институтов, крупные и преуспевающие предприниматели. Треть представителей этой группы не старше 30 лет, доля женщин – меньше четверти, доля нерусских в полтора раза выше, чем в среднем по стране. В последние годы отмечается заметное старение этого слоя, что свидетельствует о замыкании его в своих границах. Уровень образования – весьма высокий, хотя не намного выше, чем у среднего слоя. Две трети живут в крупных городах, треть владеет собственными предприятиями и фирмами, пятая часть занята высокооплачиваемым умственным трудом, 45% работают по найму, большинство из них в госсекторе. Доходы этого слоя в отличие от доходов остальных растут быстрее, чем цены, т.е. здесь происходит дальнейшее аккумулирование богатства. Материальное положение этого слоя не просто выше, оно качественно отличается от положения других. Таким образом, верхний слой обладает самым мощным экономическим и энергетическим потенциалом и может рассматриваться как новый хозяин России, на которого, казалось бы, следует возлагать надежды. Однако этот слой высоко криминализован, социально эгоистичен и недальнозорок – не проявляет заботы об укреплении и сохранении сложившегося положения. Кроме того, он находится в вызывающем противостоянии с остальными слоями общества, партнерские отношения с другими общественными группами затруднены. Используя свои права и открывшиеся возможности, верхний слой не осознает в должной мере сопутствующие этим правам ответственность и обязанности. В силу этих причин нет оснований связывать с этим слоем надежды на развитие России по либеральному пути.

Средний слой наиболее перспективен в этом смысле. Он весьма быстро развивается (в 1993 г. он составлял 14%, в 1996 г. – уже 21%). В социальном отношении его состав чрезвычайно разнороден и включает в себя: нижний бизнес-слой – мелкий бизнес (44%); квалифицированных специалистов – профи (37%); среднее звено служащих (среднее чиновничество, военные, работники непроизводственной сферы (19%). Численность всех

этих групп растет, причем быстрее всех – профи, затем – бизнесмены, медленнее других – служащие. Выделенные группы занимают положение выше- или нижестоящих, поэтому правильнее считать их не средними слоями, а группами одного среднего слоя или, точнее, группами протослоя, поскольку многие черты у него лишь формируются (границы пока размыты, политическая интеграция слабая, самоидентификация невысокая). Материальное положение протослоя улучшается: с 1993 по 1996 г. доля бедных уменьшилась с 23 до 7%. Однако социальное самочувствие этой группы подвержено наиболее резким колебаниям, особенно это касается служащих.

Вместе с тем именно этот протослой следует рассматривать как потенциальный источник формирования (видимо, через два-три десятилетия) реального среднего слоя – класса, который способен постепенно стать гарантом социальной устойчивости общества, объединяя ту часть российского общества, которая обладает наибольшим социально деятельным инновационным потенциалом и более других заинтересована в либерализации общественных отношений. (Максимов А. Middle class в переводе на русский//Открытая политика. 1998. Май. С. 58-63.)

Идентификация социальных классов

Обычно термины “высший класс”, “средний класс” и “низший класс” служат для обозначения социальных классов как отдельных групп. В социологии существуют два подхода к определению социальных классов. Сторонники первого подхода рассматривают классы как реальные слои общества, имеющие четкие границы. Эта позиция является центральным моментом марксистских формулировок и, кроме того, присуща работам других социологов, которые проводят различие между “синими воротничками” (производственными рабочими) и “белыми воротничками” (служащими и инженерно-техническими работниками). Приверженцы второго подхода представляют американское общество как по существу бесклассовое, где классовые различия размыты в силу их непрерывности, социальные классы в культурном отношении довольно одинаковы и просто отражают градации в ранге, а не указывают на строго очерченные социальные группы.

Отличия в концепциях в значительной мере обусловлены разными методами классификации социальных классов. Выделяют три метода: объективный, самооценочный и репутационный. Хотя эти методы имеют некоторые сходства, результаты, полученные с помощью каждого из них, весьма различны. Более того, каждый из этих методов имеет определенные достоинства и недостатки. Рассмотрим их более подробно.

Объективный метод рассматривает социальный класс как статистическую категорию; это обусловило его название “объективный”, вовсе не означающее, что он более научный или беспристрастный, чем другие два: он объективен скорее в том смысле, что для отнесения индивидов к определенному классу используются численно измеряемые критерии. Чаще всего индивидов относят к социальным классам исходя из их дохода, рода занятий или образования (или комбинации этих показателей), изучают корреляты класса: среднюю продолжительность жизни, психические заболевания, численность браков и разводов, политические взгляды, преступность и т.п. Это самый простой и дешевый метод, поскольку статистические данные можно получить от государственных учреждений. Однако “сырых” статистических данных недостаточно. В повседневной жизни люди оценивают друг друга по целому ряду стандартов, и помимо дохода, рода занятий, образования большое значение имеет смысл, вкладываемый окружающими в эти понятия.

Метод самооценки (называемый также субъективным) заключается в том, что человек идентифицирует социальный класс исходя из своей к нему принадлежности. Исследователи обычно просят респондентов назвать свой социальный класс. Класс рассматривается как социальная категория, т.е. сообщество, в котором индивиды группируются по признаку общности некоторых атрибутов. В этом смысле классовые различия могут соответствовать, а могут и не соответствовать тому, что социологи считают объективными логическими линиями раздела.

Основные преимущества субъективного подхода состоят в том, что его можно применять к изучению больших масс населения; кроме того, он является особенно полезным инструментом для прогнозирования политического поведения, поскольку самооценка человека определяет то, за кого он будет голосовать. Недостатки этого метода сводятся к следующему: класс, с которым человек себя отождествляет, может отражать его устремления, а не состояние в данный момент или оценки окружающих. Кроме того, определяя свое место в классовой структуре, человек обычно использует меньше категорий, чем в случае, когда он имеет дело с реальными людьми и оценивает их на основе более тонких различий.

Репутационный метод состоит в том, что респондентов просят определить положение, занимаемое в обществе другими. Сторонники этого метода рассматривают класс как социальную группу, члены которой ощущают единение и связаны друг с другом относительно стабильными отношениями. Таким образом, определение класса основывается на знании конкретных взаимодействий между людьми.

Данный метод получил признание в 1930-е гг., когда У. Ллойд Уорнер и его сотрудники изучали классовую структуру трех небольших американских городков. Они выделили шесть классов в двух городах (высший класс, низы высшего класса, верхушку среднего класса, низы среднего класса, верхушку низшего класса и самый низший класс) и пять классов в одном городе (высший класс, два средних класса и два низших класса); здесь жители не проводили различий между высшим классом и низами высшего класса: первый из них – “класс старых семей” – был представлен “аристократией по богатству и рождению”, а второй состоял из “новых семей”. Очень важным при определении принадлежности человека к классу “старых семей” (верхушке высшего класса) было его происхождение. В том, что касается богатства, члены “новых семей” (низы высшего класса) были в состоянии пройти тест на средства, но не выдерживали тест, связанный с родословной, что являлось решающим условием для членства в высшем обществе.

Большинство социологов считает, что при рассмотрении классовых различий достаточно использовать понятия “высший класс”, “средний класс”, “рабочий класс” и “низший класс” (бедняки). Они вполне соответствуют объективным показателям класса, таким, как доход, образование, уровень профессиональной подготовки, т.е. имеют реальный смысл для большинства людей. Однако данные термины не раскрывают важные различия и интересы групп, из которых состоит общество. Более того, они не всегда совпадают с самооценкой.

Значение социальных классов

Принадлежность к конкретному социальному классу в гораздо большей мере влияет на поведение и мышление людей, чем другие аспекты социальной жизни, она определяет их жизненные шансы. Во-первых, для выживания представителям высших слоев общества требуется затрачивать меньшую долю имеющихся ресурсов, чем представителям низших

социальных классов. Согласно исследованиям социолога Пауля Блумберга, американцы, занимающие в классовой иерархии верхние 10 ступеней из 100, тратят на питание около 11% своего дохода, тогда как те, кто находится в самой нижней десятке, используют на эти цели свыше 40% своих средств.

Во-вторых, представители высших классов имеют больше нематериальных благ. Их дети с большей вероятностью будут учиться в престижных учебных заведениях и скорее всего будут показывать лучшие результаты, чем дети родителей, занимающих менее высокое социальное положение. Здесь же можно добавить, что дети родителей из высших классов имеют больше шансов выжить, чем дети родителей из низших слоев общества.

В-третьих, у обеспеченных людей средняя продолжительность активной жизни выше, чем у бедных. А по данным Американского онкологического общества, необеспеченные люди подвергаются большему риску заболеть раком и умереть от него, что преимущественно определяется образом жизни. После выявления ракового заболевания прожить в течение 5 лет могут около 37%, больных с низким доходом и примерно 50% больных со средним и высоким доходом. Результаты исследований неизменно показывают, что в низших социальных слоях общества чаще наблюдаются психические расстройства.

В-четвертых, люди с более высоким достатком испытывают большее удовлетворение от жизни, чем люди менее обеспеченные, поскольку принадлежность к определенному социальному классу оказывает влияние на стиль жизни – количество и характер потребления товаров и услуг. Пищевые полуфабрикаты для быстрого приготовления – обеды на скорую руку, картофельные чипсы, замороженная пицца и гамбургеры – чаще входят в меню семей с малым доходом. Люди из менее зажиточных слоев общества пьют меньше водки, дорогого виски и импортного вина, зато потребляют больше пива и дешевых спиртных напитков. По сравнению с зажиточными семьями семьи с малым доходом больше свободного времени проводят за телевизором.

Принадлежность к социальному классу влияет также на активность политической жизни: во многих странах участие в выборах пропорционально социально-экономическому статусу. Кроме того, принадлежность к классу является важным детерминантом сексуального поведения. Например, у представителей низших слоев общества больше вероятность приобретения сексуального опыта в более раннем возрасте, чем в высших слоях. Резюмируя, можно сказать, что социальный класс человека определяет почти все сферы его жизни.

Средний класс

Средний класс – совокупность социальных слоев, занимающих промежуточное положение между основными классами в системе социальной стратификации. Этот класс характеризуется неоднородностью положения, противоречивостью интересов, сознания и политического поведения, вследствие чего многие авторы говорят о нем как о “средних классах”, “средних слоях”. Различают старый средний класс и новый средний класс.

Старый средний класс включает мелких предпринимателей, торговцев, ремесленников, представителей свободных профессий, мелкое и среднее фермерство, владельцев небольших производственных фирм. Стремительное развитие технологий и науки, всплеск в формировании сферы услуг, а также всеохватывающая деятельность современного государства способствовали появлению армии служащих, инженеров и т.п.,

не владеющих средствами производства и живущих за счет продажи своего труда. Они стали представителями нового среднего класса.

Практически во всех развитых странах доля среднего класса составляет 55-60%.

Рост среднего класса выражает тенденцию к уменьшению противоречий между содержанием труда различных профессий, городским и сельским образом жизни. Средний класс является носителем ценностей традиционной семьи, что, однако, сочетается с ориентацией на равенство возможностей для мужчин и женщин в образовательном, профессиональном, культурном отношении. Этот класс представляет собой оплот современного общества, его традиций, норм и знаний. Для средних слоев характерен незначительный разброс вокруг центра политического спектра, что делает их и здесь оплотом стабильности, залогом эволюционности общественного развития, формирования и функционирования гражданского общества.

В современной России средний класс находится в зародышевом состоянии. Продолжает развиваться социальная поляризация – расслоение на бедных и богатых. Те, кто видит возникновение биполярного распределения доходов и малочисленность среднего класса, обеспокоены судьбой российской демократии. По распространенному мнению социологов, для здоровой демократии необходим здоровый средний класс. В обществе, состоящем из богатых и бедных, отсутствует политическое и экономическое связующее звено. Результатом социально-экономической поляризации общества может стать революция. Именно благодаря возникновению и укреплению среднего класса не оправдался прогноз Маркса о неизбежности исторической гибели капитализма в результате пролетарской революции. Малочисленность российского среднего класса в настоящее время может способствовать поляризации общества, что приводит к разочарованию и озлоблению масс. Поэтому целесообразно отдельно рассмотреть вопрос о бедности в России.

Бедность в России

Феномен бедности стал предметом исследования в современной отечественной социологии в начале 1990-х гг. В советский период понятие бедности применительно к советским людям в отечественной науке не использовалось. В социально-экономической литературе официальное признание получила категория малообеспеченности, которая раскрывалась в рамках теории благосостояния и социалистического распределения.

Сегодня важной характеристикой общества является его социальная поляризация, расслоение на бедных и богатых. В 1994 г. соотношение душевых денежных доходов 10% самых богатых и 10%, самых бедных россиян составило 1:9, а уже в первом квартале 1995 г. – почти 1:15. Однако эти цифры не учитывают те 5% сверхбогатого населения, данных о которых статистика не имеет.

Соотношение денежных доходов и прожиточного минимума в 1994 г. составило 238%, в 1995 г. – 195%, в 1996 г. – 206%, в 1997 г. – 2247 с. (Российский статистический ежегодник: статистический сборник. Госкомстат России. М., 1998.)

Численность трудоспособного населения составила в 1994 г. 83 767 тыс., в 1995 г. – 84 059 тыс., в 1996 г. – 84 209 тыс., в 1997 г. – 84 337 тыс., в 1998 г. – 84 781 тыс. человек. Численность экономически активного населения в 1994 г. составила 73 962,4 тыс., в 1995 г. – 72 871,9 тыс., в 1996 г. – 73 230,0 тыс., в 1997 г. – 72 819 тыс. человек.

Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума составляет 30,7 млн., или 20,8% численности населения РФ. (Там же.) По подсчетам независимых ученых и общественных организаций, социально-экономическое положение в стране еще хуже, чем говорит статистика: за чертой бедности существуют более 50 млн. человек. При этом за 1992-1997 гг. резко увеличилась неравномерность распределения населения по уровню дохода, что способствует усилению социально-политической напряженности в стране, является одним из конфликтогенных факторов. В 1997 г. на долю 10% наиболее обеспеченного населения приходилось 31,7% денежных доходов, тогда как на долю 10% наименее обеспеченного населения – всего 2,4%, т.е. в 13,2 раза меньше. (Технология управления этнополитическими процессами в Северо-Кавказском регионе/В.Г. Игнатов, Л.Л. Хоперская, А.В. Понеделков и др. Ростов н/Д, 1999.)

Согласно официальным статистическим данным, численность безработных составляла в 1994 г.– 5478,0 тыс., в 1995 г.– 6431,0 тыс., в 1996 г.– 7280,0 тыс., в 1997 г.– 8180,3 тыс., в 1998 г.– 8900,0 тыс. (Гордон Л.А., Клопов Э.В. Социальные эффекты и структуры безработицы в России//Социологические исследования. 2000. № 1. С. 25.)

В социальной структуре бедных выделяют как традиционные (многодетные и неполные семьи, пенсионеры, инвалиды, безработные), так и нетрадиционные группы (семьи работников бюджетных отраслей народного хозяйства, имеющие двух и более детей, представители ряда профессий, которые не могут обеспечить себя необходимыми жизненными средствами за счет профессиональной деятельности, семьи, оказавшиеся в нужде из-за систематической задержки заработной платы). В основной своей массе – это работающие люди старше 28 лет, имеющие высшее или среднее специальное образование.

К наиболее типичным факторам, обуславливающим риск оказаться в той или иной группе бедных, относят: потерю здоровья, низкий уровень квалификации, вытеснение с рынка труда, высокую семейную “нагрузку” (многодетные, неполные семьи и др.); индивидуальные особенности, связанные с образом жизни, ценностными ориентациями (нежелание трудиться, вредные привычки и т.п.).

В настоящее время социологические исследования, проводимые различными научными коллективами, аналитическими центрами, дают пеструю картину масштабов бедности в России. Причем оценки доли бедных в составе населения колеблются от 50 до 80%. Это объясняется тем, что разные социологические группы опираются на различную теоретико-методологическую базу. (Волчкова Л.Т., Минина В.Н. Стратегии социологического исследования бедности//Социологические исследования. 1999. № 1.)

Депривация

Под депривацией следует понимать любое состояние, которое порождает или может породить у индивида или группы ощущение собственной обездоленности в сравнении с другими индивидами (или группами), или с интернализованным набором стандартов. Ощущение депривации может быть сознательным, когда индивиды и группы, переживающие депривацию, могут понимать причины своего состояния. Но возможно и такое развитие ситуации, когда депривация переживается как что-то иное, т.е. индивиды и группы воспринимают свое состояние в превращенной форме, не сознавая его подлинных причин. В обоих случаях, однако, депривация сопровождается острым желанием ее преодолеть. Исключением могут быть только ситуации, когда депривация оправдывается системой ценностей данного общества, например кастовая иерархия в Индии.

Можно выделить пять типов депривации.

Экономическая депривация проистекает из неравномерного распределения доходов в обществе и ограниченного удовлетворения потребностей некоторых индивидов и групп. Степень экономической депривации оценивается по объективным и субъективным критериям. Индивид, по объективным критериям экономически вполне благополучный и даже пользующийся привилегиями, может, тем не менее, испытывать субъективное ощущение депривации. Для возникновения религиозных движений субъективное ощущение депривации является наиболее важным фактором.

Социальная депривация объясняется склонностью общества оценивать качества и способности некоторых индивидов и групп выше, чем других, выражая эту оценку в распределении таких социальных вознаграждений, как престиж, власть, высокий статус в обществе и соответствующие ему возможности участия в социальной жизни. Основания для такой неравной оценки могут быть самые разнообразные. В современном обществе молодых ценят выше, чем пожилых, мужчин-работников – выше, чем их коллег-женщин, талантливым людям предоставляют привилегии, недоступные для посредственных. Социальная депривация обычно дополняет экономическую: чем меньше человек имеет в материальном плане, тем ниже его социальный статус, и наоборот. В целом образованный человек стоит “выше” на социальной и экономической шкале, чем необразованный.

Организмическая депривация связана с врожденными или приобретенными индивидуальными недостатками человека – физическими уродствами, инвалидностью, слабоумием и т.д.

Этическая депривация связана с ценностным конфликтом, возникающим при несовпадении с идеалами общества идеалов отдельных индивидов или групп. Такого рода конфликты могут возникать по многим причинам. Некоторые люди могут ощущать внутреннюю противоречивость общепринятой системы ценностей, наличие латентных негативных функций установленных стандартов и правил, они могут страдать из-за несоответствия реальности идеалам и т.д. Часто ценностный конфликт возникает вследствие наличия противоречий в социальной организации. Известны такого рода конфликты между обществом и интеллектуалами, которые выработали свои критерии совершенства в искусстве, литературе и других областях творчества, не разделяемые широкой публикой. Многие религиозные реформаторы (например, Лютер), а также и политические деятели радикально-революционного направления (Маркс), видимо, испытывали ощущение депривации, вызванное этическим конфликтом с обществом – невозможностью вести образ жизни, соответствующий собственной системе ценностей.

Психическая депривация возникает в результате образования у индивида или группы ценностного вакуума – отсутствия значимой системы ценностей, в соответствии с которой они могли бы строить свою жизнь. Это преимущественно бывает следствием острого и не разрешенного в течение долгого времени состояния социальной депривации, когда человек в порядке самопроизвольной психической компенсации своего состояния утрачивает приверженность ценностям не признающего его общества. Обычной реакцией на психическую депривацию является поиск новых ценностей, новой веры, смысла и цели существования. Личность, испытывающая состояние психической депривации, как правило, наиболее восприимчива к новым идеологиям, мифологиям, религиям. В противоположность этой категории лица, переживающие этическую депривацию, демонстрируют глубокую приверженность к привычным для себя ценностям. Психическая депривация проявляется прежде всего в чувстве отчаяния, отчуждения, в состоянии аномии, проистекающих из объективных состояний депривации (социальной,

экономической или организмической). Она зачастую выливается в действия, направленные на устранение объективных форм депривации.

Субъективное ощущение депривации является необходимой предпосылкой возникновения какого бы то ни было организованного социального движения. Однако сама по себе депривация составляет лишь необходимое, но вовсе не достаточное условие этого. Для того чтобы сформировалось движение протеста, состояние депривации должно разделяться многими людьми; существующие в обществе институты должны быть неспособны его разрешить; наконец, должен появиться лидер с привлекательной для масс новой идеей.

§ 6.5. СОЦИАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ

Формы социальной мобильности

В системе стратификации индивиды или группы могут перемещаться с одного уровня (слоя) на другой. Этот процесс называется социальной мобильностью. Социальное неравенство предполагает различия в распределении благ и ответственности, а социальная стратификация – структурированную систему неравенства, социальная мобильность проявляется в движении индивидов или групп от одного социального статуса к другому.

Имеется по крайней мере две основные причины существования в обществе социальной мобильности. Во-первых, общества меняются, а социальные изменения видоизменяют разделение труда, создавая новые статусы и подрывая прежние. Во-вторых, хотя элита может монополизировать возможности для получения образования, она не в состоянии контролировать естественное распределение талантов и способностей. Поэтому высшие слои неизбежно пополняются талантливыми выходцами из низших.

Выделяют множество форм социальной мобильности: вертикальную и горизонтальную, межпоколенную и внутривозрастную и т.д. **Вертикальная мобильность** – *изменение положения индивида, которое вызывает повышение или понижение его социального статуса.* Если автомеханик станет директором завода, это проявление восходящей мобильности, но, если автомеханик станет мусорщиком, такое перемещение будет показателем нисходящей мобильности. Если же автомеханик получит работу слесаря, такое перемещение будет указывать на горизонтальную мобильность.

Горизонтальная мобильность – *изменение социального положения, которое не приводит к повышению или понижению социального статуса.*

Социологи различают также мобильность между поколениями и мобильность в пределах одного поколения.

Межпоколенная мобильность (интергенерационная мобильность) *определяется сравнением социального статуса родителей и их детей в определенный момент карьеры тех и других (например, по рангу их профессии в приблизительно одинаковом возрасте).* Исследования показывают, что значительная часть, возможно даже большинство, российского населения перемещается хотя бы немного вверх или вниз в классовой иерархии в каждом поколении.

Внутривозрастная мобильность (интрагенерационная мобильность) *предполагает сравнение социального статуса личности в течение продолжительного времени.*

Результаты исследований свидетельствуют о том, что многие россияне в течение своей жизни меняли род занятий. Однако мобильность у большинства носила ограниченный характер. Перемещения на короткое расстояние являются правилом, а на большое – исключением.

Причины и следствия социальной мобильности. Во время революции изменяется вся классовая система общества в целом. Однако после его радикальной реорганизации дальнейшая социальная мобильность может оказаться минимальной.

На социальную мобильность могут также оказывать воздействие более медленные и менее заметные изменения, например перемещение индивидов или групп из бедных аграрных регионов в более богатые, городские. В масштабе истории человечества важным фактором вертикальной мобильности служила международная миграция, например миграция в XIX в. представителей рабочего класса и крестьянства из Европы в Соединенные Штаты; западноевропейская колониальная экспансия, принесящая выгоду некоторым слоям населения и порабощение другим.

Социальные последствия мобильности, особенно вертикальной, трудно поддаются измерению. Одни ученые придерживаются мнения, что крупномасштабная мобильность, направленная как вверх, так и вниз, приводит к разрушению классовой структуры и делает общество более однородным. Другие заявляют, что индивиды, пытающиеся повысить или сохранить свое существующее положение, на самом деле укрепляют классовую систему, поскольку они должны быть заинтересованы в углублении классовых различий. Третьи выдвигают предположение, что классовые различия можно ослабить, но не за счет индивидуальной мобильности, а путем достижения социального и экономического равенства всех членов общества.

Положительным следствием мобильности можно считать более полное раскрытие индивидуальных дарований. Этому способствует сложившаяся система образования в современных индустриальных странах. Но высокий уровень вертикальной мобильности приводит к индивидуальной и общественной аномии. В период аномии индивид чувствует себя изолированным от общества и испытывает беспокойство; в контексте же всего общества наблюдается ослабление или исчезновение общепринятых убеждений и стандартов поведения. Многие ученые убеждены, что классовая система западных индустриальных обществ претерпела коренные изменения благодаря созданию в годы после завершения Второй мировой войны эффективной системы социального обеспечения. Другим результатом стала повышенная социальная мобильность благодаря росту уровня жизни. Считается, что повышенная мобильность свела классовые различия к минимуму, так что современные западные страны развиваются в направлении относительно бесклассового (или среднеклассового) общества. Но другие аналитики утверждают, что в настоящее время формируется новый высший класс, новая верхушка, состоящая из организаторов производства и менеджеров как государственного, так и частного секторов экономики.

Социальная мобильность в индустриальных обществах

Новые вакансии в вертикальной мобильности открывает индустриализация. Развитие промышленности три столетия назад привело к расслоению крестьянства и превращению его части в пролетариат. На более поздней стадии индустриализации рабочий класс стал

самой многочисленной частью занятого населения. При этом основным каналом вертикальной мобильности служила система образования.

Индустриализация вызвала не только межклассовые, но и внутриклассовые изменения. В начале XX в. преобладающей группой оставались мало- и неквалифицированные рабочие. Механизация, а затем автоматизация потребовали расширения рядов квалифицированных и высококвалифицированных рабочих.

По мере того как сокращался неквалифицированный труд, росли потребности в служащих, менеджерах, бизнесменах. Сфера промышленного и сельскохозяйственного труда сужалась, а сфера обслуживания и управления расширялась.

В индустриальном обществе структура народного хозяйства определяет мобильность. Иными словами, профессиональная мобильность в США, Великобритании, России или Японии зависит не столько от индивидуальных способностей людей, сколько от структурных особенностей экономики, отношения отраслей и происходящих здесь сдвигов.

Социальная мобильность отражает степень реализации различными обществами идеала равных возможностей. Социологические данные указывают на то, что ни одно из современных обществ не приблизилось к тому, чтобы дать всем своим членам равные шансы для получения желаемого статуса. Во всех индустриальных обществах классовое положение семьи играет важную роль в определении статуса детей. В то же время ни одно современное общество не отказывает мужской части населения в возможности продвижения вверх по социальной лестнице. В каждой стране, о которой имеются статистические данные, значительная часть граждан достигала более высокого или низкого статуса в сравнении с предыдущим поколением.

В целом различные индустриально развитые страны мало чем отличаются друг от друга в плане профессиональной мобильности служащих и производственных рабочих. Основные процессы, влияющие на степень социальной мобильности, если не учитывать сельское население, по-видимому, носят структурный характер, связанный с темпами экономического развития, а не с политической или экономической системой.

Процессы достижения статуса

В последние годы социологи провели ряд исследований факторов, лежащих в основе передачи и достижения социального статуса. В частности, П. Блау и О. Данкэн разработали методiku изучения изменения статуса индивида в течение его жизненного цикла. Так называемый социально-экономический цикл состоит из последовательности этапов – рождение в семье с определенным социальным статусом, детство, социализация, образование, поиск работы, профессиональные достижения, супружество и формирование и функционирование новой семейной единицы. Причем результаты каждого этапа влияют на последующие. Чтобы понять конкретный вклад каждого этапа, Блау и Данкэн анализируют соответствующие данные с помощью статистической процедуры, называемой *анализом пути*.

Они рассматривают жизненный цикл индивида как временную последовательность, которую можно описать, пусть частично и грубо, посредством набора классификационных или численных замеров, выполняемых на следующих друг за другом этапах. При этой схеме вопросы, которые они постоянно задают, формулируются так: как

и в какой степени обстоятельства рождения обуславливают последующий статус? Как достигнутый статус на определенном этапе жизненного цикла влияет на перспективы последующего этапа?

Блау и Данкэн делают вывод, что социальный статус родителей человека обычно оказывает небольшое непосредственное воздействие на его профессиональные достижения. В основном влияние родительского статуса имеет косвенный характер, сказываясь на уровне образования, а образование оказывает в свою очередь наибольшее влияние на профессиональную подготовку.

Другой существенный фактор – уровень, с которого человек начинает свою карьеру на лестнице профессионального статуса. Чем ниже занимаемая им ступенька, тем больший путь ему предстоит пройти и тем меньше вероятность того, что он доберется до самого верха. Возможность вступления в некоторые должности зависит от успехов на предыдущих. Во всех обществах есть способы “помнить” социально значимые аспекты биографии индивида, и эта информация используется для формирования его текущих возможностей.

Социологи, изучавшие процесс достижения статуса, пришли к заключению, что уровень образовательной и профессиональной подготовки определяется результатом двух взаимосвязанных процессов – формирования стремления к достижению статуса и воплощения этого стремления в реальном положении в иерархии статусов. Они установили, что практически все влияние социально-экономического статуса семьи на образовательную и профессиональную подготовку ребенка исчерпывается личным воздействием родителей и воспитателей на стремление ребенка в юношеском возрасте достичь определенного социального положения. Семьи, обладающие в этом смысле преимуществами, имеют больше возможностей обеспечить моральную поддержку свои детям в приобретении знаний и навыков.

Но если так, то воздействие социального статуса родителей теряет значимость и не имеет непосредственного отношения к достижению статуса. Вместо этого основное влияние на последующую профессиональную подготовку оказывает уровень образования. В целом социологические исследования дают основание полагать, что вклад образования в наследование сыном профессии отца состоит из двух отдельных моментов: зависимости между родом занятий и образованием отца и зависимости между родом занятий и образованием сына.

Однако некоторые социологи утверждают, что эти исследования слишком оптимистичны и функциональны. В основе их лежит допущение, что рынок труда полностью открыт для индивидов, которые приобретают определенное положение в силу своих способностей. Сторонники теории конфликта, напротив, считают, что вознаграждения, получаемые людьми, обусловлены их классовой принадлежностью. Классовый статус людей зависит от того, владеют они средствами производства или нет. Они также утверждают, что существуют два сектора экономики, или двойной рынок труда. В первичном, или центральном, секторе предлагаются “хорошие рабочие места” с высокой оплатой, социальным обеспечением и широкими возможностями для продвижения по службе. Другой – вторичный, или периферийный, – сектор состоит из “плохих рабочих мест” с низкой оплатой, неудовлетворительными условиями труда и ограниченными возможностями для карьеры. Набор в эти два сектора осуществляется таким образом, что представители национальных меньшинств и женщины чаще попадают в периферийный сектор.