

Тема 4. СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА И СТРАТИФИКАЦИЯ: ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА

План

1. Социальная структура.
2. Социальный статус и его разновидности.
3. Социальная стратификация, её источники и модели.

1. Рассматривая социальную структуру, как явление, прежде всего, необходимо понимать, что общество – это сложное, составное целое, состоящее из организованных элементов, между которыми постоянно существует связь.

Понятие «структура» (от лат. *structura* – строение, расположение, порядок) впервые ввел в социологию Г. Спенсер. К этому времени понятие «структура» широко использовалось в естественных науках, особенно в биологии и анатомии, для обозначения постоянных отношений между отдельными частями организма и его целым. Уже тогда общество рассматривалось как целое, состоящее из взаимосвязанных элементов, каждый из которых приобретает значение и смысл исходя из целого.

Социальная структура – это сеть устойчивых и упорядоченных связей между элементами социальной системы, обусловленных отношениями классов и других социальных групп, разделением труда, характером социальных институтов. Различают социальную структуру в целом, охватывающую совокупность всех общественных отношений, и социальную структуру отдельных подсистем и сфер данного государства – производства, политики, науки, культуры и т. д. Все социальные явления и процессы рассматриваются как системы, обладающие определённой внутренней структурой.

Из приведённого определения видно, что общество имеет очень сложную структуру, причём все её элементы находятся в состоянии непрерывного и неопределённого движения.

Социальная структура общества представляет собой строение социальной системы и определяет характер взаимосвязей и взаимоотношений между её составными частями.

Сущность социальной структуры общества наиболее полно выражается в её общих чертах, к которым можно отнести:

- многообразие социальных элементов, образующих социальную структуру общества (социальный институт, социальная группа, социальная общность и др.);
- разная степень влияния каждого составного элемента социальной структуры общества на социальные процессы и явления, отличие их социальных ролей;
- наличие относительно стабильных связей между составными элементами социальной структуры общества, взаимозависимость последних. Это означает, что ни один элемент социальной структуры не может существовать в обществе

автономно. В любом случае он соединён социальными связями с другими структурными подразделениями общества. Каждый элемент, в свою очередь, также является сложной и динамической системой.

Социальная структура придаёт жизни организованность и стабильность.

Каковы же основные элементы структуры общества?

Каждый элемент социальной структуры общества выполняет свои специфические функции, которые являются отличными от ролей других социальных элементов, и предполагает значительное количество социальных функций общества. Можно сделать вывод, что основными составляющими общества являются социальные общности. Что касается социальных институтов, то они формируются в результате деятельности и взаимодействия социальных общностей и групп.

Таким образом, социальная структура общества имеет два основных компонента: социальные общности и социальные институты.

Прежде всего, общество можно представить как систему взаимосвязанных и взаимодействующих между собой *социальных общностей*. Для каждой общности характерно выделение того или иного *ведущего признака*: пол, возраст, национальность, профессия, роль, статус и т. д. Этот общий признак является доминирующим и должен принадлежать всем членам общности, определяя её специфику и отделённость от других общностей. С другой стороны, общий признак является тем консолидирующим началом, благодаря которому разрозненная масса людей приобретает характер целостного образования. Этот общий признак может иметь природный (пол, возраст) или социальный (религиозная принадлежность, статус и т. д.) характер.

Социальные общности можно разделить на **виды**, наиболее общими из которых являются: **классы, слои, и группы**.

Идея деления общества на классы принадлежит французским обществоведам XVIII–XIX вв., но наибольшее внимание анализу классового деления общества уделяли К. Маркс и М. Вебер. Они заложили традицию определения классов в экономических понятиях. М. Вебер, например, делил население на классы в соответствии с неравными жизненными шансами. А классическое марксистское определение классов было дано В.И. Лениным: «Классами называются большие группы людей, различающиеся по их месту в исторически определённой системе общественного производства, по их отношению (большей частью закреплённому и оформленному в законах) к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а, следовательно, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают». Альтернативную традицию, согласно которой класс не представляет собой исключительно экономическое явление, развивают некоторые американские социологи. В частности, независимыми факторами класса называются социальный статус и престиж.

Понятие **социального слоя** было введено в науку первоначально как альтернатива марксистской трактовке классов и имело больше идеологический (направлено против теории классовой борьбы), чем научно разработанный ха-

ракти. Однако в настоящее время рассмотрение общества с точки зрения его деления на слои стало важным предметом исследования социологии.

Сейчас можно говорить о том, что понятие социального слоя значительно дополняет классовую модель социальной структуры. Действительно, социальный класс нельзя рассматривать как однородную социальную общность. Выделив в каждом классе несколько слоёв, можно отразить объективные различия разных групп населения в рамках отдельно взятого класса.

Социальная группа – это наиболее общее и специальное понятие социологии, означающее определённую совокупность людей, имеющих общие природные и социальные признаки, объединённые общими интересами, ценностями, нормами и традициями.

Социальные группы можно делить в зависимости от наличия или отсутствия официального социально-юридического статуса на *формальные* и *неформальные*. Эта дифференциация наиболее часто используется в теории управления, где отмечается, что эти типы социальных групп являются основой любого коллектива.

Формальная группа – это обладающая юридическим статусом группа, взаимодействие в которой регулируется системой формализованных норм, правил, законов. Эти группы имеют сознательно поставленную цель, нормативно закреплённую иерархическую структуру и действуют согласно административно установленному порядку (организации, предприятия и т. д.). Эти группы возникают по инициативе администрации и входят соответствующим подразделением в организационные структуры и штатное расписание предприятия. Формальные группы возникают по воле руководства и поэтому в определённой мере являются консервативными, так как зачастую они зависят от личности руководителя и людей, работающих в этой группе. Но как только они возникают, сразу становятся социальной средой, где люди начинают взаимодействие между собой по другим законам, создавая неформальные группы.

Неформальная группа возникает стихийно, на основе общих взглядов, интересов и межличностных взаимодействий. Она лишена официальной регламентации и юридического статуса. Во главе таких групп обычно стоят неформальные лидеры. Примерами могут служить дружеские компании, объединения неформалов среди молодёжи, любители рок-музыки и т. д. Неформальные группы создаются не руководством путем распоряжений и формальных постановлений, а членами организации в зависимости от их взаимных симпатий, общих интересов, одинаковых привязанностей. Эти группы существуют во всех организациях, хотя они не отражены в структурных схемах. Неформальные группы имеют свои неписанные правила и нормы поведения, люди хорошо знают, кто входит в их неформальную группу, а кто нет. В неформальных группах складывается определённое распределение ролей и позиций, эти группы имеют явно или неявно определённого лидера.

В зависимости от количества членов и условий внутригруппового взаимодействия социальные группы делят на *малые*, *средние* и *большие*.

Чем меньше группа, тем больше возможностей индивид получает для того, чтобы познать других людей и установить с ними тесные отношения. Разница между малыми, средними и большими группами заключается, прежде всего, в характере коммуникационных процессов. Тесное межличностное общение в малых группах позволяет им вырабатывать нормы и ценности, образцы поведения, а также осуществлять социальный контроль эффективнее, чем в средних, а особенно – в больших группах. Более того, крупные и средние группы могут демонстрировать образцы организованного поведения, формировать устойчивые внутригрупповые нормы и ценности, когда сами они включают малые группы как элементы своей структуры.

Однако критерий численности – это лишь формальный индикатор разницы между большими, малыми и средними группами. Именно из-за его формальности невозможно точно указать, где именно пролегает численная граница между этими группами. Численность лишь отражает качественные различия в возможностях непосредственного межличностного общения. В группах различной численности, в частности, различные возможности обратной связи.

Малые группы – это хорошо знакомые между собой люди, которые объединены общими целями, интересами и постоянно взаимодействуют между собой (семья, студенческая группа, производственная бригада, компания друзей). В малых группах каждый её член может непосредственно контактировать с любым другим членом той же группы, в частности, он всегда может среагировать на поведение каждого из её членов, и, в свою очередь, наблюдать, как реагирует на его поведение каждый член группы. Таким образом, в малой группе существует постоянно действующая система прямой и обратной связи между всеми её членами.

Возможности такой связи ограничиваются, с одной стороны, эффективностью каналов связи между индивидами, с другой стороны, – размером группы. Постоянные тесные контакты индивидов возможны только в сравнительно невеликих группах, а потому частые межличностные отношения в группах по 17–20, а то и 30 человек кажутся маловероятными. Исследования социологов показали, что неформальные молодёжные группы чаще насчитывают от 2–3 до 8 человек (около 70% групп) и от 8 до 12 человек (около 30% групп).

Средние группы – это такие группы, в которых каждый член может знать каждого другого человека, входящего в группу, но не может отследить реакцию каждого из них на отдельный элемент своего поведения, поскольку для этого группа слишком велика (например, студенты факультета, рабочие цеха и т. п.).

Большие группы – это такие группы, в которых отдельные их члены могут не быть лично знакомы друг с другом (жители Минска, белорусы, члены профессиональной группы). Это многотысячные группы людей, рассеянные на больших пространствах и для которых свойственны косвенные социальные взаимодействия (классовые, территориальные, этнические сообщества).

2. Социальный статус – это положение, занимаемое человеком или группой в обществе и связанное с определёнными правами и обязанностями. Это

положение всегда соотносительно, т.е. рассматривается в сравнении со статусами других индивидов или групп. Статус определяется профессией, социально-экономическим положением, политическими возможностями, полом, происхождением, семейным положением, расовой и национальной принадлежностью. Социальный статус характеризует место человека или социальной группы в социальной структуре общества, в системе общественных взаимодействий и обязательно содержит оценку этой деятельности со стороны общества (других людей и социальных групп). Последняя может выражаться в различных качественных и количественных показателях – авторитет, престиж, привилегии, уровень доходов, награда, звание, слава и т. п.

Таким образом, социальные статусы не равны между собой, они представляют определённую иерархическую последовательность и отражают неравенство людей в обществе. Понятие статуса применимо только к индивиду, находящемуся во взаимодействии с другими людьми.

Человек, так или иначе, ведет себя (совершает действие), находясь в социальной связи, взаимодействуя с разными социальными группами: семейной, уличной, учебной, трудовой, армейской и т. п. Для характеристики степени включения индивида в различные социальные связи и группы, а также положения, которое он занимает в них, его функциональных обязанностей в этих группах и используется понятие социального статуса.

Другими словами социальный статус, может быть проинтерпретирован как обязанности и права человека в системе социальных связей, групп, систем. Он включает в себя **обязанности** (роли, функции), которые человек должен выполнять в данной социальной общности (учебной группе), связи (учебном процессе), системе (вузе). **Права** – это те обязанности, которые должны выполнять по отношению к человеку другие люди, социальная связь, социальная система. Например, правами студента в вузе (и одновременно обязанностями по отношению к нему администрации вуза) являются: наличие высококвалифицированных преподавателей, учебной литературы, теплых и светлых учебных помещений и т. п. А правами администрации вуза (и одновременно обязанностями студента) являются требования к студенту посещать занятия, изучать учебную литературу, сдавать экзамены и т. п.

В разных группах один и тот же индивид имеет разный социальный статус. Например, талантливый шахматист в шахматном клубе имеет высокий статус, а в армии может иметь низкий. Это – потенциальная причина фрустраций и межличностных конфликтов. Характеристиками социального статуса являются престиж и авторитет, представляющие признание окружающими заслуг индивида.

Существуют различные **виды** статусов.

Личный статус – положение, которое человек занимает в малой или первичной группе в зависимости от того, как он оценивается по своим индивидуальным качествам.

Социальный статус – положение человека, которое он занимает автоматически как представитель большой социальной группы или общности (профессиональной, классовой, национальной).

У каждого человека в обществе имеется не один статус, а скорее **статусный набор** – совокупность всех статусов, принадлежащих одному индивиду. В этой связи возникает необходимость выделять **главный статус** – наиболее характерный для данного индивида статус, по которому его выделяют окружающие или с которым они отождествляют его.

Принято также выделять *предписанный* статус и *достигаемый* статус.

Предписанными (естественными) называются статусы и роли, навязанные обществом индивиду вне зависимости от его усилий и заслуг. Такие статусы определяются этническим, семейным, территориальным и т. п. происхождением индивида: полом, национальностью, возрастом, местом жительства и т. п. Предписанные статусы оказывают громадное влияние на социальный статус и образ жизни людей.

Приобретенными (достигаемыми) являются статус и роль, достигнутые усилиями самого человека. Таковыми являются статусы профессора, писателя, космонавта и др. Среди приобретенных статусов выделяют профессионально-должностной, который фиксирует в себе профессиональное, экономическое, культурное и т. п. положение индивида. Чаще всего один ведущий социальный статус определяет положение человека в обществе, такой статус называют интегральным. Довольно часто он обусловлен должностью, богатством, образованностью, спортивными успехами и т. п.

В традиционных обществах социальный статус индивида был относительно устойчив в силу сословной или кастовой структуры общества и закреплялся установлениями религии или закона. В современных обществах статусные позиции индивидов более подвижны.

Социальная мобильность (лат. mobilis – подвижный) – это перемещение групп или индивидов в социальной структуре общества, изменение их статуса. В некоторых случаях человек осуществляет данное перемещение без чрезмерных усилий (меняет место жительства или работы), в других переход происходит в силу естественных причин, проистекающих из жизненных циклов человека (осуществляется переход из одной возрастной группы в другую). Но в подавляющем числе жизненных ситуаций человеку приходится прилагать немало сознательных усилий для перемены своего социального статуса, особенно в том случае, если речь идет о желании его улучшить. Впрочем, существует ряд человеческих качеств, которые определяются биологически, что делает невозможным изменение социальной позиции (раса, пол).

Процессы социальной мобильности формируются из целенаправленной активности людей по достижению жизненных целей. Они также поддерживаются как общественной самоорганизацией (традиционными запретами и стимулами, семейными отношениями, самостоятельными формами жизни, нравами), так и системно-институциональными структурами – правовыми регуляторами, образовательной системой, различными способами стимулирования трудовой

активности со стороны государства, церкви, профессионально-корпоративной среды и др. В совокупности указанные факторы и предпосылки, поддерживающие процессы социальной мобильности, предоставляют немало возможностей разным группам варьировать свои действия для достижения необходимого статусного положения.

В любом обществе существует определённая сбалансированность процессов социальной мобильности, уравнивающая противоречивые тенденции внутри них. Так, на представителей низших групп направлены разные формы социальной помощи, способные смягчить их обездоленность. В свою очередь, представители престижных слоёв (властных, профессиональных, гендерных и др.) стремятся выделить себя в качестве социальных целостностей и сохранить признаки своего высокого статуса. Разными способами возводится немало социальных препятствий для проникновения выходцев из более низких слоёв в привилегированные ряды. Следует также учитывать действие объективных ограничений, характерных для целостного функционирования хозяйственного или социального организма. Общество на каждом этапе своего развития нуждается в определённой доле людей конкретных профессий, крупных собственников, высших государственных деятелей и т. д. Произвольно превысить необходимый объём указанных занятий и статусных позиций невозможно, как бы люди не пытались улучшить механизмы социальной мобильности.

Виды социальной мобильности.

Вертикальная – это движение вверх (восходящая мобильность) или вниз (нисходящая мобильность) по социально-экономической шкале, связанное с изменением места в социальной иерархии.

В активный период жизни человек зачастую не довольствуется положением в своём слое, добиваясь большего. В этом случае исследователи говорят, что человек меняет свой прежний статус и обретает новый достигаемый статус. Тем самым он включился в процессы восходящей мобильности.

Отдельными случаями являются ситуации, когда представители социальных групп располагают предписанным статусом, который невозможно сменить по одному лишь желанию (разделение людей по половому, расовому, возрастному признаку). Для представителей таких групп социальная мобильность бывает нередко затруднена из-за социальной дискриминации, закреплённой в данном обществе. В этой ситуации члены группы могут добиваться изменения общественных стереотипов по отношению к себе и через инициативные акции, требовать расширения каналов своей социальной мобильности.

Вместе с тем в современном обществе множество людей осуществляют восходящую профессиональную мобильность через выбор той или иной профессии, достижение высокого уровня квалификации и профессионального образования, смену профессии и уход в высокооплачиваемую область труда или на более престижную работу, через переезд на новое место работы в другом городе или в другой стране. Часто люди меняют свой статус вне профессиональной сферы – в этом случае восходящую мобильность можно реализовать через изменение своего семейного положения, поддержку родственников и друзей.

Когда речь идет о нисходящей социальной мобильности, то подразумевается утрата многих преимуществ предыдущего статуса и о переходе человека в социальную группу более низкого уровня. С данным видом мобильности люди сталкиваются, как правило, в силу неблагоприятных или неизбежных обстоятельств, например, в условиях экономического кризиса, при достижении пенсионного возраста, а также из-за болезни, утраты трудоспособности. Ситуация нисходящей мобильности расценивается обществом как нежелательная для человека, поэтому в рамках семьи и государственных институтов вырабатывается немало способов, призванных сгладить её остроту, снизить масштабы – родственная поддержка, система социального страхования и пенсионного обеспечения, социальное признание и попечительство.

Горизонтальная мобильность связана с переменой человеком места работы, места жительства, должности, но без изменения статусного ранга. В данном случае также осуществляется важная форма социальной мобильности, которая позволяет решать, например, какие-то личные проблемы, расширяет социальные возможности людей с прицелом на будущее, обогащает их профессиональный опыт.

Пути, по которым происходит перемещение людей из одних социальных групп в другие, называют каналами социальной мобильности. К ним относятся: социальный статус семьи; получение образования; физические и умственные способности, внешние данные человека; получение воспитания; смена места жительства; армейская служба; вступление в брак.

3. Наряду с горизонтальными различиями между людьми и социальными группами в обществе существуют вертикальные иерархические различия, когда одни группы и индивиды занимают более высокие позиции в обществе, а другие – более низкие.

Первым на это обратил внимание К. Маркс, который выделил в обществе господствующие и угнетённые классы. М. Вебер для характеристики социального неравенства предложил термин «стратификация» и указал её характерные черты. П. Сорокин продолжил эти исследования и углубил их, выработав стройную теорию социальной стратификации.

Социальная стратификация – структурированное неравенство между различными группами людей, которое приводит к их иерархическому расположению в обществе (расслоение). Другими словами, **социальная стратификация** – это расположение людей в статусной иерархии сверху вниз. Термин «стратификация» позаимствован из геологии, где он обозначает вертикально расположенные слои земли, обнаруживаемые при разрезе. Стратификация – определённый срез социальной структуры общества, или **теоретический** угол зрения на то, как устроено человеческое общество. В реальной жизни люди, конечно, не стоят над или под другими.

В социологической науке можно встретить различные концепции (теории) социальной стратификации.

Первым исследователем, кто создал научную концепцию социального неравенства, был **Карл Маркс**, разработавший знаменитую теорию классов и классовой борьбы. Исходя из марксистско-ленинской теории, классы – явление историческое. Они возникли в период распада первобытнообщинного строя и изменились настолько, насколько изменились средства производства. В будущем, по мнению Маркса, обязательно наступление особой формации – коммунизма, когда классов не будет вообще, ведь классы, будучи явлением историческим, возникли на определённом этапе развития цивилизации, поэтому настанет день и время, когда они должны исчезнуть, и общество станет бесклассовым.

Немецкий социолог **Р. Дарендорф** также считал, что экономическое и статусное неравенство, лежащее в основе непрекращающегося конфликта групп и классов и борьбы за перераспределение власти и статусов, формируется в результате действия рыночного механизма регуляции спроса и предложения.

Кроме названных концепций выделяют также и **функционалистскую теорию стратификации**. Например, **К. Дэвис** и **У. Мур** видели причину существования системы стратификации в неравномерном распределении благ и общественного престижа. Главная функциональная причина, объясняющая универсальное существование стратификации, связана с тем, что любое общество неизбежно сталкивается с проблемой размещения индивидов и стимулирования их внутри своей социальной структуры. Как функционирующий организм, общество должно каким-то образом распределять своих членов по различным социальным позициям и побуждать их выполнять обязанности, связанные с этими позициями. Они утверждают, что нормальное функционирование общества осуществляется как реализация различных ролей и их адекватное исполнение. Роли же различаются по степени своей социальной важности. Некоторые из них более важны для системы и исполнять их сложнее, что требует специальной подготовки и вознаграждения.

С точки зрения **эволюционизма**, по мере усложнения и развития культуры происходят разделение труда и специализация деятельности. Одни виды деятельности оказываются более важными, требующими длительной подготовки и соответствующего вознаграждения, другие же – менее важные и поэтому более массовые, легко заменяемые.

П. Бурдьё (р. 1930 г.), известный французский учёный, внёс важный вклад в развитие теории стратификации и мобильности. Он пришёл к выводу о том, что возможности социальной мобильности определяются различными видами ресурсов, или «капиталов», которыми располагают индивиды, – экономическим капиталом в различных его формах, культурным капиталом, символическим капиталом.

Социологи едины во мнении, что основой стратификационной структуры является естественное и социальное неравенство людей. Не бывает и абсолютно равных отношений в обществе. Даже примитивные общества не являются обществами абсолютного равенства, люди старшего поколения получают

большой престиж, а в распределении добычи действуют сложные правила раздачи, в зависимости от родственных отношений.

Социальное неравенство является символическим. Оно может выражаться в том, что бедные слои имеют минимальный доход, определяемый порогом бедности, живут на государственные пособия, не в состоянии покупать предметы роскоши и с трудом покупают предметы длительного пользования, ограничены в проведении полноценного отдыха и досуга, имеют низкий уровень образования и не занимают властных позиций в обществе.

Однако способ организации неравенства может быть различным. Необходимо выделить те основания, которые определяли бы облик вертикального строения общества.

Указанные критерии принимаются за основу **типологизации социальной стратификации**. М. Вебер выделил три измерения стратификации:

- экономическое (доходы+имущество),
- политическое (власть),
- престиж, обычно оценивается с точки зрения уважения профессии.

Современные исследователи предлагают ещё один критерий стратификации – уровень образования.

Каждое из них можно представить в виде вертикально расположенной шкалы (линейки) с нанесёнными делениями.

В **экономической стратификации** используются две составляющие: доход и богатство (имущество). *Доход понимается упрощенно как количество получаемых людьми денег.* Доходом называют сумму денег, полученную в виде зарплаты, пенсий, пособий, алиментов, гонораров, отчислений от прибыли. Здесь делениями измерительной шкалы выступает количество денег, приходящихся на индивида, но чаще на среднестатистический доход, то есть доход на человека в семье за год или за месяц (в последних единицах, выраженных в национальной валюте, отражает доходы населения комитет Национальной статистики Республики Беларусь). Доходы чаще всего тратятся на поддержание жизни, но если они очень высоки, то накапливаются и превращаются в богатство.

Экономическое измерение стратификации определяется не только доходом, но и богатством. *Богатство – то, чем люди владеют.* Богатство может быть интерпретировано как накопленные доходы, то есть количество наличных или овеществленных денег. Во втором случае они называются движимым (автомобиль, яхта, ценные бумаги и т. п.) и недвижимым (дом, произведения искусства, драгоценности) имуществом. Например, человек может владеть огромной собственностью и получать от неё 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.

Также богатство передается по наследству, которое могут получать как работающие, так и неработающие наследники, а доход – только работающие. Кроме них, доход есть у пенсионеров и безработных, но его нет у нищих. Богатые могут работать и не работать. В том и в другом случае они являются соб-

ственниками, поскольку обладают богатством. Главное достояние высшего класса – не доход, а накопленное имущество. Доля зарплаты невелика. У среднего и низшего классов главным источником существования является доход, так как в первом случае, если и есть богатство, то оно незначительно, а во втором его нет вовсе. Богатство позволяет не трудиться, а его отсутствие вынуждает работать ради зарплаты.

Политическую стратификацию трудно строить по единому объективному критерию – такого в природе не существует. Тем не менее, М. Вебер использовал измерение власти для отражения социальной иерархии.

Власть измеряется количеством человек, на которых распространяется принимаемое вами решение (власть – возможность навязывать свою волю или решения другим людям независимо от их желания). Решения Президента Беларуси распространяются на 9,5 миллионов человек, а решения бригадира – на 7–10 человек.

Суть власти – в способности навязывать свою волю вопреки желанию других людей. В сложном обществе власть институционализована, то есть охраняется законами и традицией, окружена привилегиями и широким доступом к социальным благам, позволяет принимать жизненно важные для общества решения, в том числе законы, как правило, выгодные высшему классу. Во всех обществах люди, обладающие тем или иным видом власти – политической, экономической или религиозной, – составляют институционализированную элиту. Она определяет внутреннюю и внешнюю политику государства, направляя её в выгодное для себя русло, чего лишены другие классы.

Таким образом, власть определяет, какие именно люди или группы смогут воплотить свои предпочтения в реальность социальной жизни. Социолог Амос Холи заметил: «Каждый социальный акт есть проявление власти, каждое социальное взаимоотношение – это уравнивание власти, и каждая социальная группа или система – это организация власти».

В структуре властных отношений ключевое значение принадлежит распоряжению ресурсами, позволяющими властвующему субъекту подчинять себе других людей.

Социальный престиж – это авторитет, уважение в обществе, степень которых соответствует определённому социальному статусу.

Это понятие раскрывает сравнительную оценку обществом, общиной или какой-либо другой группой и её членами социальной значимости различных объектов, явлений, видов деятельности в соответствии с господствующими общепринятыми в данной культуре социальными нормами и ценностями. На основе такой оценки определяется место группы или индивида в социальной иерархии престижа. Они наделяются определённым почётом, привилегиями, властью, особыми символами и т. д. оценка престижности – один из действенных регуляторов социального поведения.

Престиж в большинстве современных обществ определяется, как правило, доходом, родом деятельности и образом жизни, а происхождение и богатство имеют меньшее значение, чем в традиционном обществе.

Так, профессия юриста престижнее профессии сталевара или сантехника. Должность президента коммерческого банка престижнее должности кассира. Все профессии, занятия и должности, существующие в данном обществе, можно расположить графически сверху вниз на лестнице профессионального престижа. Как правило, профессиональный престиж определяется нами интуитивно, приблизительно. Но в некоторых странах, прежде всего в США, социологи измеряют его специальными методами. Они изучают общественное мнение, сравнивают различные профессии, анализируют статистику и в итоге получают точную шкалу престижа.

С 1947 г. Национальный центр изучения общественного мнения США периодически проводит опрос рядовых американцев, отобранных в общенациональную выборку, с целью определить общественный престиж различных профессий. Респондентов просят оценить каждую из 90 профессий (видов занятий) по 5-пунктовой шкале: превосходное (лучше всех), хорошее, среднее, чуть хуже среднего, самое плохое занятие. В список попали практически все профессии и занятия от верховного судьи, министра и врача до сантехника и дворника.

Рассчитав среднее по каждой выборке, социологи вывели общественную оценку в баллах престижности каждого вида труда. Выстроив полученные данные в порядке от самой уважаемой работы до самой непрестижной, они определили рейтинг, или шкалу профессионального престижа. Ввиду того, что спрашивают рядовых граждан, то получают срез общественного мнения, а не оценку экспертов. Поскольку, к сожалению, в нашей стране периодических репрезентативных опросов населения о профессиональном престиже никогда не проводилось, воспользуемся американскими данными.

Сравнение данных за разные годы (1949, 1964, 1972, 1982) показывает устойчивость шкалы престижа. К наиболее престижным профессиям в США относятся: профессор университета, врач, юрист, учёный; к средним – менеджер, мелкий собственник, инженер; к низшим – водитель, сантехник, сельскохозяйственный рабочий. Наибольшим, средним и наименьшим престижем в эти годы пользовались одни и те же виды занятий. Профессии врача, учёного неизменно оценивались высоко. Их положение на шкале менялось незначительно: врач в 1964 г. – второе место, а в 1982 – первое, министр соответственно – 10 и 11 места.

Образовательная шкала строится по количеству лет обучения в школе и вузе – это единый критерий, свидетельствующий, что в обществе есть единая система образования, с формальной сертификацией его уровней, квалификации. Человек, имеющий начальное образование, расположится внизу, имеющий диплом колледжа или университета – в середине, а получивший степень доктора и профессора – наверху.

Образование измеряется количеством лет обучения, затраченных на его получение (в государственной или частной школе, колледже, вузе и т. д.). Скажем, в начальной школе – 4 года, неполной средней – 9 лет, полной средней – 11, колледже – 4 года, университете – 5 лет, аспирантуре – 3 года, докторантуре – 3 года. Таким образом, профессор имеет за спиной более 20 лет формального

образования, а рабочий может не иметь и восьми. В соответствии с этим критерием профессор занимает гораздо более высокую позицию в социальной иерархии по сравнению с рабочим.

Помимо основных критериев стратификации для некоторых обществ существуют дополнительные стратификационные признаки, позволяющие отнести индивида или группу к определенной страте, слою, классу:

- пол (при прочих равных условиях статус мужчины обычно выше статуса женщины);

- возраст (с возрастом статус обычно повышается, до определенных пределов, конечно);

- семейное положение (статус человека, имеющего собственную семью, обычно выше статуса человека, семьи не имеющего; важно также к какой семье принадлежит индивид);

- этнорелигиозная принадлежность (представитель основной этноконфессиональной группы обычно выше по статусу);

- место проживания (горожанин зачастую изначально имеет более высокий статус, чем житель деревни).

Французский социолог **Ален Турен** считает, что все эти критерии уже устарели и предлагает определять страты по доступу к информации. Господствующее положение, по его мнению, занимают те люди, которые имеют доступ к наибольшему количеству информации.

Исходя из стратификационных теорий, в социологии принято различать **четыре исторических типа стратификации: рабство, касты, сословия и классы.**

Первый тип – **рабство**. Раб – человек, являющийся собственностью другого человека. Наибольшее распространение рабство получило в аграрных обществах, а наименее типичным рабство было для кочевых народов, особенно охотников и собирателей.

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. Израильяне освобождали своих рабов в юбилейный год – каждые 50 лет. В Древнем Риме рабы, как правило, имели возможность купить свободу. Во многих случаях рабство было пожизненным; в частности, осуждённые на каторжные работы преступники превращались в рабов и трудились на римских галерах в качестве гребцов до самой смерти.

Статус раба не везде передавался по наследству. В Древней Мексике дети рабов всегда были свободными людьми. Но в большинстве стран дети рабов автоматически тоже становились рабами.

Иной тип стратификации – **касты**. Принадлежность к касте была пожизненной, закреплялась религиозно, но не экономически или политически. Собственность на человека отсутствовала. Касты основывались на пожизненном прикреплении к одной профессии. В отличие от рабства кастовая система не предполагала возможности социальной мобильности. Члены касты связаны с

традиционными профессиональными занятиями. Известны торговые, жреческие, религиозные, корпоративные и другие касты. Индийским кастам, буквально нет числа, поскольку каждая имеющая наименование каста делится на множество подкаст. В последний раз сведения о числе каст были опубликованы в 1931 г. (3000 каст).

Сословия – юридическое закрепление положения человека в социальной иерархии. Переход из низшего сословия в высшее возможен ещё при жизни, но при исключительных обстоятельствах. Так, в дореволюционной России за особые заслуги перед отечеством человеку мог быть пожалован дворянский титул. Сословная система получила наибольшее распространение в феодальной Европе и некоторых традиционных обществах Азии, например в Японии. Её основная характеристика – наличие нескольких (обычно трёх) стабильных социальных слоев, основу сословной системы составляет правовая организация общества.

Классы, появившиеся позже всех, знаменуют переход к открытому обществу, в котором возможности социальной мобильности достаточно широки, т. е. существует свободный переход из одного класса в другой. Принадлежность к классу никак не оформляется. Доход становится главным определителем социально-экономического положения в обществе. Описанная выше четырёхмерная модель социальной стратификации характеризует именно современное общество.

В современной социологии часто говорят о классах в самом общем смысле – как о совокупностях людей, имеющих сходные жизненные шансы, опосредованные доходом, престижем и властью:

- высший класс;
- средний класс;
- низший класс.

Деление на три класса достаточно условно, внутри каждого класса можно выделить отдельные слои – страты. **Страты** – группы людей, обладающих сходными характеристиками в социальном пространстве. Это наиболее универсальное и широкое понятие, позволяющее выделять любые drobные элементы в структуре общества по совокупности разнообразных социально значимых критериев. Например, выделяются такие страты, как элитные специалисты, профессиональные предприниматели, государственные чиновники, офисные служащие, квалифицированные рабочие, неквалифицированные рабочие и т. д.

Так, высший класс делится на верхний высший класс (богатые люди из «старых семей») и нижний высший класс (недавно разбогатевшие люди). В разных обществах происхождение и состав этих страт отличны. Так верхний высший класс современного британского общества состоит из аристократов, сохранивших номинальную власть (королевская семья, например), богатство, престиж в обществе. В российском обществе верхний высший класс – наследники партийной номенклатурной элиты. Аналогично, нижний высший класс будет различаться в происхождении. В странах постсоветского пространства это те, кто совершил резкую восходящую социальную мобильность в период

конца XX начала XXI в. – политики и представители крупного капитала, относительно недавно пробившиеся в элиту и не обладающие ещё достаточными связями и влиянием, чтобы быть причисленными к высшему классу, но достаточно обеспеченными. Их называют «выскочки», «нувориши» (в постсоветском обществе – «новые русские», «новые белорусы»).

Понятие *среднего класса* является одним из самых часто обсуждаемых, широко интерпретируемых понятий теории социальной стратификации. Последние десятилетия оно получило и особенное политическое значение, в связи с широким признанием того факта, что средний класс есть основа современного развитого общества. При обсуждении проблемы среднего класса первый возникающий вопрос – вопрос о критериях принадлежности к нему.

Качественные критерии среднего класса сводятся к уровню доходов, стандартам потребления, уровню образования, владению материальной или интеллектуальной собственностью, способностью к высококвалифицированному труду. Вместе с тем важной характеристикой среднего класса выступает система норм социального поведения и самочувствия: готовность к инновациям в сфере профессионального труда, уравновешенные социальные ориентации, готовность к социальному диалогу, способность к самоорганизации, чувство социальной идентичности.

Граница между высшим и низшим классом, как и граница между низшим и средним являются достаточно расплывчатыми, и жёстко прорисовать их сложно. Но если верхняя граница не вызывает ярко выраженного социального напряжения, при условии достаточно большой доли людей среднего класса в обществе, то нижняя граница играет гораздо большее значение. Если полагать экономический критерий стратификации доминирующим в современной социальной системе, то чаще всего под этой границей понимают черту бедности. Определения уровня бедности одна из сложнейших социально-экономических проблем.

Бедность – это экономическое положение человека, при котором он не в состоянии удовлетворить свои минимальные потребности для существования. Выделяют два вида бедности.

Абсолютная бедность связана с нуждой в жизненных ресурсах, которые обеспечивают человеку биологическое выживание.

Речь идёт об удовлетворении самых элементарных потребностей – в пище, жилье, одежде. Критерии этого вида бедности мало зависят от времени и места проживания человека. Конкретный набор продуктов, потребляемых на заре развития человеческого общества и современным человеком, существенно различается, но всегда можно однозначно судить, голодает человек или сыт. Таким образом, критерии абсолютной бедности связаны с биологическими характеристиками.

Относительная бедность определяется путем сравнения с общепринятым, считающимся «нормальным» в данном обществе уровнем жизни.

Средний уровень жизни в развитых странах Запада заведомо выше, чем в развивающихся странах. Поэтому то, что будет считаться бедностью в странах

развитого Запада, для отсталых государств расценивается как роскошь. Так, например, в категорию относительно бедных на Западе попадают и те люди, которые не испытывают затруднений с питанием, но не могут позволить себе удовлетворять потребности более высокого уровня (образование, культурный отдых и т. д.). Таким образом, критерии относительной бедности базируются на социальных признаках и сильно варьируются в разные эпохи и в разных странах.

В настоящее время в рамках относительного определения бедности сложилось два направления.

В рамках первого основной упор делается на средства к существованию, на способность покупать товары, необходимые для удовлетворения основных потребностей. В данном случае при конструировании относительной черты бедности используется показатель медианного, личного располагаемого дохода. В США граница относительной бедности соответствует 40% медианного дохода, в большинстве стран Европы – 50%, в Скандинавии – 60%.

В рамках второго направления, получившего название гражданско-правовой теории бедности, бедность измеряется через лишения в широком смысле этого слова. В этом случае рассматривают, позволяют ли располагаемые средства полноценно участвовать в жизни общества, на основании определённых базовых наборов учитываемых лишений.

Именно второе направление определения бедности используется в Беларуси, России, Украине. Для этого введён норматив, определяющий, какой денежный минимум необходим человеку, чтобы выжить. Называется этот норматив — *бюджет прожиточного минимума*. В Беларуси бюджет прожиточного минимума определяется ежеквартально и рассчитывается в среднем на душу населения, а также по основным пяти социально-демографическим группам. Доля населения, проживающая на доходы ниже этого показателя, считается бедными и имеет право на адресную социальную поддержку государства.

Масштабы относительной бедности не совпадают с масштабами абсолютной бедности. Абсолютная бедность может быть ликвидирована, но относительная бедность сохраняется всегда, вследствие того, что неравенство является неременным атрибутом стратифицированных обществ. Относительная бедность сохраняется и даже возрастает, когда стандарты жизни всех социальных слоев повышаются.

Вернёмся к рассмотрению непосредственно среднего класса. Средний класс делится на *верхний средний* к составу которого относят преуспевающих бизнесменов, менеджеров, крупных юристов, профессоров, выдающихся спортсменов, представителей высших интеллектуальных профессий (высокооплачиваемые специалисты в области науки, образования, информатики, здравоохранения и т. д.).

Средний средний класс – представители малого бизнеса, например, мелкие частные предприниматели, ремесленники, фермеры, коммерсанты, а также работающие по найму специалисты с высшим образованием и лица «свободных профессий».

Низший средний класс – средние кадры (средний состав обеспечения образования, здравоохранения и социальных служб, работники массовых профессий сферы торговли и сервиса), а также высококвалифицированные рабочие.

Низший класс делится на верхний низший (неквалифицированные рабочие) и нижний низший (люмпены и маргиналы). Нижний низший класс – это группы населения, которые в силу разных причин не вписываются в структуру общества. Фактически их представители исключены из социально-классовой структуры, поэтому их также называют деклассированными элементами.

К деклассированным элементам относятся люмпены – бродяги, попрошайки, нищие, а также маргиналы – те, которые лишились своих социальных характеристик и не приобрели взамен новой системы норм и ценностей, например бывшие рабочие заводов, лишившиеся работы из-за экономического кризиса, или крестьяне, согнанные с земли в ходе индустриализации.

В индустриально развитых странах численность среднего класса достигает 70–80 % населения. Исследования показывают, что продолжительность жизни людей среднего класса в целом несколько выше продолжительности жизни людей низшего класса, в низшем классе выше вероятность смерти от травмы. Дети среднего класса учатся лучше своих сверстников из низшего класса. Социологи связывают эти отличия с особенностями социального и культурного капитала среднего класса, который обеспечивает среднему классу особый стиль жизни.

Являясь основной социальной группой, средний класс развитых стран выполняет ряд очень важных социальных функций.

Базовой среди них выступает функция *социального стабилизатора*. Добившись определённого места в социальной структуре общества, представители среднего класса склонны поддерживать существующее государственное устройство, которое позволило им достигнуть их положения. Следует учитывать, что средний класс играет ведущую роль в процессах социальной мобильности, и это также укрепляет существующий социальный строй, предохраняя его от социальных катаклизмов: недовольство низшего класса своим положением уравнивается представленными им вполне реальными возможностями для повышения статуса в обществе.

Кроме стабилизирующей функции средний класс играет важную роль и в других социальных процессах.

В сфере экономических отношений средние слои играют роль *экономических доноров* – не только как производители огромной части доходов общества, но и как крупные потребители, инвесторы и налогоплательщики.

В культурной сфере средний класс является *культурным интегратором* – хранителем и распространителем ценностей, норм, традиций и законов общества.

Именно средний класс поставляет кадры чиновников и управленцев разного ранга – как для государственного аппарата, так и для бизнеса. Саморегуляция гражданского общества также основана на активности представителей среднего класса. Эту его роль называют функцией *административно-исполнительного регулятора*.

Процесс социально-экономических преобразований в Республики Беларусь сопровождается активным формированием новых слоёв и классов, что влечет за собой серьёзную трансформацию всей социальной структуры. Меняются отношения собственности и власти, идёт интенсивная смена элит, на общественную сцену выходят новые социальные группы (меняется их социальный статус, образ и качество жизни, способы деятельности). Одновременно происходит маргинализация массовых слоёв населения, рост социально-периферийных групп, расширение социального дна.

По социально-статусным критериям население постсоветского общества, в том числе и белорусского, дифференцируется следующим образом:

- высший слой – новая элита, в состав которой входят богатые предприниматели (владельцы банков, частных крупных фирм и др.), высшие должностные лица в ранге министра и выше;

- высший средний слой – средние и мелкие предприниматели, директорский корпус, популярные художники, артисты, телекомментаторы, крупные учёные, владельцы частных больниц, стоматологических кабинетов и др.;

- средний средний слой – профессура, врачи и юристы, имеющие частную практику, руководители отделов (служб) крупных, эффективно работающих предприятий, старшие офицеры и др.;

- низший средний слой – учителя, линейные (рядовые) инженеры, работники учреждений культуры, младшие офицеры, квалифицированные рабочие;

- низший слой – малоквалифицированные рабочие, крестьяне, служащие, сержантский состав вооруженных сил и правоохранительных органов и др.;

- паразитические слои – мафиозные группы, рэкетеры, грабители, участники бандитских формирований, колдуны, гадалки, проститутки и т. п.;

- маргинальные слои – опустившиеся на социальное дно из различных социальных групп нищие, бомжи, беженцы, вынужденные переселенцы, беспризорные подростки и т. п.

Как свидетельствуют результаты опроса, проведенного в сентябре 2007 г. (См: Филинская Л. В. Особенности экономического поведения населения Республики Беларусь в современных условиях // Социология. – 2008. – № 1. – С. 117–124), доля граждан, которых можно назвать «богатыми», составляет 1,5%. Доля тех, кого можно отнести к «нищим», составляет 3,7%. Почти четверть опрошенных (23,2%) могут себе позволить вполне обеспеченную жизнь, но без очень дорогих покупок – недвижимости, дорогих автомобилей и пр., а 26,9% считают свое материальное положение сложным, поскольку денег хватает на питание, но покупка других действительно нужных вещей (одежда, лекарства и пр.) вызывает затруднение.

Для измерения неравенства П. Сорокин ввёл два параметра:

- **высота стратификации** – величина социальной дистанции между самым высоким и самым низким статусом в данном обществе;

- **профиль стратификации** – соотношение численности социальных позиций, занимаемых в иерархии ценностей статусного слоя (страты).

Высота социальной стратификации может определена при помощи экономического показателя – индекса Джини. Это статистический показатель неравномерности распределения доходов в обществе, заработной платы различных групп населения. Построение данного показателя связано с предпосылкой идеального варианта равномерного распределения доходов, когда каждая группа получает доход пропорционально своей численности. Индекс Джини в данном варианте равен 0, в противоположном варианте – единице.

Социальные системы, характеризуемые моделью стратификации с большой социальной дистанцией между самым высоким и самым низким статусом, характеризуются более выраженной социальной напряжённостью. Так по данным программы развития ООН в 2003 г. к числу таких стран относились: Намибия (индекс Джини – 0,74, Боливия – 0,60), к числу стран с низкой степенью социального неравенства относились Дания (в 2000 г. индекс составил 0,24), Швеция (в 2000 г. – 0,25). В США в 2007 году индекс насчитывался 0,40, в России – 0,39(2002г.), в Беларуси – 29,7 (2002 г.).

Профиль стратификации может быть отражён в графических моделях. В развитых обществах профиль стратификации приближается к ромбовидной форме за счёт многочисленного среднего класса, а в отсталых – к пирамидальной, или «конусной».

Вопросы и задания

1. Охарактеризуйте основные элементы структуры общества. Как они между собой связаны?
2. Что собой представляют социальные группы? Как их можно классифицировать?
3. Дайте определение социального статуса. Какими факторами он определяется?
4. Какие виды социальных статусов выделяются социологией?
5. Что такое социальная мобильность? Опишите её виды.
6. В чём смысл социальной стратификации?
7. Какие теоретические модели социальной стратификации существуют в социологии?
8. Дайте характеристику исторических типов социальной стратификации.
9. Перечислите основные критерии социальной стратификации в современном обществе.
10. Опишите место, роль и значение среднего класса в социальной структуре современного общества.