**Понятие «социальная иерархия»**

Каждый человек в своей жизни ставит цель стремиться к определенным вершинам, то есть совершает движение «снизу-вверх», а не наоборот. Обгоняя друг друга, мы стремимся овладеть большим количеством ресурсов и власти, чтобы беспрепятственно удовлетворять свои потребности: в лучшей жизни, в ресурсах, в семье, карьере. Вся общая сфера, в которой совершается такое движение, носит название «социальная иерархия». Исследователи представляют социальную иерархию в виде пирамиды, построение которой основывается на ряде законов. Один из ключевых законов – количество мест и вакансий, которые располагаются в нижней части пирамиды, всегда превышают по количеству вакансии, которые располагаются в верхней части иерархии. Таким образом, есть возможность сохранить некоторый социальный баланс, потому что в верхней части должны находиться только избранные по некоторым критериям люди: физически и интеллектуально более подкованные, способные принимать важные и ответственные решения, которые окажут влияние на все уровни социальной иерархии.

Определение: таким образом, ученые под социальной иерархией понимают такую совокупность должностей и рабочих мест, а также позиций, которые выстраиваются в восходящим порядке: начиная от менее престижных и наименее вознаграждаемых и заканчивая более престижными и желаемыми. Наличие иерархии означает, что в социальной системе существует неравенство позиций и уровней управления.

С точки зрения социологической науки неравенство нельзя оценить в этических терминах, поскольку оно направлено на выполнение как негативных, так и позитивных функций.

**Уровни социальной иерархии**

Социальная иерархия напрямую связана с процессами социальной мобильности. Природа обоих явлений предполагает превосходство одних слоев и уровней иерархии над другими: то есть, всегда есть те, кто властвует, и те, кто подчиняется. Такой порядок носит соответственно название «иерархический». Любая иерархия может быть представлена как пирамида, которая состоит из трех наиболее часто встречающихся в различных социальных системах уровнях: верхний, средний и нижний. Отметим, что в управленческой иерархии эти уровни носят название «уровни управления», а в социальной – социальные классы.

Устройство социальной иерархии установилось таким образом, что в основании пирамиды, то есть на самом нижнем уровне расположилось большинство населения, а на верхнем уровне – наиболее привилегированный класс общества. Именно к ним стремятся люди, мотивируя себя возможностью обладать такими элементами жизни, как:

* Богатство
* Власть
* Влияние на других людей
* Наличие разнообразных льгот
* Престиж

Социальные блага – это главное мотивирующее условие, которое заставляет человека усердно работать, стремиться к высшему уровню иерархии. Но в то же время социальные блага – это ресурс дефицитный, которые присутствует только на высшем уровне иерархии и доступен небольшому количеству людей.

Замечание: перераспределение ресурсов и богатство представляется возможным лишь в случае продвижения вверх не группой людей, а именно в одиночку. Каждый человек сам выстраивает свою дорогу наверх, делает карьеру, улучшает свои профессиональные навыки, становится индивидуальностью. Такое продвижение наверх в научных кругах носит название «восходящая мобильность».

**Социальные законы иерархии**

Социальная иерархия не может строиться хаотично, поскольку это приведет к не состыковкам в системе. Именно поэтому ее построение происходит на основе ряда законов. Первый закон – «Количество вакансий, расположенных снизу, всегда больше количества вакансий, расположенных наверху». Под вакансиями исследователи понимают не только рабочие места и должности, но в целом позиции, которые располагаются на всех уровнях иерархии и в формальной структуре организации. Благодаря такому распределению возникает конкуренция: люди, относящиеся к нижнему уровню, стремятся завладеть вакансией на уровень выше, а участники высших уровней чувствуют необходимость отстаивать свое место. Принцип пирамиды предполагает отбор среди претендентов на высокий уровень наиболее подготовленных морально, интеллектуально и физически. Чем выше уровень иерархии, тем выше уровень вознаграждения и престижа. Второй закон социальной иерархии – «Количество социальных благ, которые получают те кто находится наверху, всегда больше количества благ, получаемых теми, кто находится внизу». Таким образом мы можем видеть пирамиду в перевернутом виде. Если обычно мы трактуем ее как более суженную к верху, но более широкую внизу, то когда дело касается количества ресурсов и благ, то все наоборот. В этом проявляется закон некоторой несправедливости: наименьшее число участников пирамиды довольствуется всем, а участники нижнего уровня находятся в постоянной нужде. Но в этом и есть смысл конкуренции. Чувствуя недостаток ресурсов, благ и свобод, человек замотивирован на то, чтобы улучшать свои позиции. Поэтому он начинает работать над собой, чтобы преодолеть бедность и нищету и добиться максимальных высот. Из второго закона о благах вытекает третий – «Закон социального неравенства». Если некоторых людей отсутствие благ мотивирует на деятельность, то есть и те, кто вступает в конфликт, пытаясь добиться лучшей жизни незаконным путем. Это приводит к усилению криминогенной ситуации, что говорит о негативной мотивации личности. Справиться с этим могут лишь органы, которые регулируют криминогенную ситуацию: полиция, государство. Такое поведение отмечают не только у тех, кто находится на нижних уровнях, но и у тех, кто находится наверху. Нередко мы сталкивается с явлениями негативной мотивации людей, которые не желают добровольно расстаться со своим положением и социальными возможностями. Поэтому они также пользуются различными манипуляциями и незаконными способами удержать блага при себе.