Виды социальных изменений

Все виды социальных изменений, и прежде всего — социального развития, по характеру, внутренней структуре и степени влияния на общество можно разделить на две большие группы — эволюционные изменения и революционные.

[править]

Эволюционные изменения

Эволюционные изменения — это частичные и постепенные изменения, осуществляющиеся как достаточно устойчивые и постоянные тенденции к увеличению или уменьшению каких-либо свойств, качеств, элементов в различных социальных системах, и приобретающих, в связи с этим, восходящую или нисходящую направленность.

В XX веке ученые отошли от представления о линейности эволюции. В современной социологии, эволюционные изменения определяются как многочисленные разнонаправленные перемены, носящие кумулятивный характер и представляющие собой процесс постепенного накопления каких-либо качеств или свойств, влекущие за собой изменения в социальной системе. Направленность изменений определяется по закону сложения векторов.

В ходе эволюции принято выделять 2 процесса:

Формирование инноваций (процесс зарождения, появления, укрепления новых свойств, качеств, элементов, процессов в социальной системе.

Отбор инноваций — процесс, в следствие которого сохраняются одни инновации и отбрасываются другие.

Инновация — комплексный процесс создания, распределения и использования какого-либо нового средства для удовлетворения социальных или индивидуальных потребностей, а также сопряженные с этим новшеством изменения в социальной и вещественной среде.

[править]

Революционные изменения

В отличие от социальной эволюции, которая принимается всеми школами социологии и рассматривается как естественное состояние общества, в отношении понятия революции, его определения и значения для развития общества, в социологии нет единого мнение.

Можно выделить три подхода к определению революции:

Делает акцент на масштабности и радикальности изменений ("революция — неожиданные, радикальные изменения в политической, экономической и социальной структуре общества" — Алан Буллок)

Делает акцент на насильственности, производимых изменений ("революция — фундаментальные социально-политические изменения, осуществляемые насильственным путем")

Делает акцент на предпосылки и обусловленность ("революция — это захват насильственными методами государственной власти лидерами массовых партий, и последующее использование ее для проведения крупных реформ" — Энтони Гидденс)

Обобщим все имеющиеся концепции, можно выделить характерные особенности революционных изменений, отличающих их от эволюционных:

Они затрагивают все сферы общества

Изменения затрагивают самые основы общества

Изменения, вызванные революцией, стремительны

Эти изменения, как правильно, носят насильственный характер

[править]

Социальные процессы

Все социальные изменения, происходящие в обществе, взаимосвязаны, взаимообусловлены и приводят к направленным сдвигам в состоянии общества, называемым социальными процессами.

Согласно Питириму Сорокину, "Социальный процесс — это любой вид движения, модификации, трансформации, чередования или эволюции, короче говоря — любое изменение данного изучаемого объекта в течение определенного времени, будь то изменение его места в пространстве, либо модификация его количественных или качественных характеристик".

Социальный процесс — изменение состояния социального объекта. Поскольку социальные процессы разворачиваются во всех сферах общественной жизни и затрагивают все существующие социальные образования, то они различаются по ряду показателей.

[править]

Классификация социальных процессов

Пётр Штомпка предлагает классификацию социальных процессов по шести критериям:

Формы социальных процессов

Результаты социальных процессов

Осведомленность населения о социальных процессах

Движущие силы социальных процессов

Уровни социальных процессов

Временной аспект социальных процессов

По форме различают направленные и ненаправленные социальные процессы.

Направленные — необратимые социальные процессы, в которая каждая последующая стадия отличается от предыдущей и включает ее результат, а более ранняя стадия подготавливает условия для более поздней. Направленные делятся на однонаправленные, разнонаправленные и ступенчатые.

Ненаправленные — изменения которые носят либо чисто случайный, хаотический характер, не опирающийся на какой-либо образец, либо подчиняются определенным повторяющимся или, по крайней мере, сходим моделям, причем каждая последующая стадия идентична или качественно напоминает предыдущие виды. Различают четыре вида ненаправленных социальных процессов — неупорядоченные, цикличные, спиральные, стагнация.

По результатам выделяют два типа социальных изменений — морфогенетические и трансмутационные .

Морфогенетические — это созидательные процессы, ведущие к фундаментальным новшествам, то есть возникновению новых состояний общества, социальных структур и условий существования социума.

Трансмутационные изменения делятся на репродуктивные и трансформационные. Репродуктивные изменения — адаптивные, уравновешивающие, поддерживающие, носящие характер количественных изменений. Трансформационные — некоторые репродуктивные процессы, приводящие к качественным изменениям состояния общества.

По осведомленности населения. Американский социолог Роберт Мертон предлагает различать три вида социальных процессов в зависимости от осознания населением их конечных результатов — явные, скрытые и "процессы-бумеранги".

Явные — изменения, смысл которых и их последствия осознаются населением.

Скрытые — изменения, смысл которых не осознается.

"Процессы-бумеранги" — социальные процессы, смысл которых населением осознается,однако их последствия для большинства населения не ясны.

В зависимости от того, где находятся движущие силы, провоцирующие изменение состояние социального объекта различают эндогенные и экзогенные.

Эндогенные (движимые внутренними причинами) раскрывают потенциальные возможности, свойства и тенденции, заключенные внутри изменяющегося социума.

Экзогенные (движимые внешними причинами) является реактивными, отвечают на вызов, стимул или давление извне.

Уровни социальных процессов соответствуют уровням социальных изменений, которых насчитывается четыре:

глобальный уровень

уровень больших социальных групп

уровень институтов и организаций

уровень межличностных отношений

В зависимости от времени разворачивания и протекания социальных процессов, различают кратковременные, долговременные и постоянные процессы.

Кратковременные процессы — социальные изменения, время протекания которых меньше времени существования социального объекта.

Долговременные процессы — социальные изменения, происходящие на протяжении всего времени существования объекта.

Постоянные процессы — глобальные социальные процессы, протекание которых не связано с существованием какого-либо одного социального объекта.

2. Социальные изменения в обществе протекают в результате целенаправленной деятельности людей, которая состоит из отдельных социальных действий и взаимодействий. Как правило, разрозненные действия редко могут привести к значительным социальным и культурным изменениям. Даже если один человек сделал великое открытие, множество людей должны использовать его, внедрить в свою практику. Таким образом, значительные социальные изменения происходят в процессе совместных действий людей, которые не разрознены, а, наоборот, однонаправлены, взаимно сопряжены. Причем это сопряженность часто может быть бессознательным благодаря наличию у людей мотивов и ориентаций.

Совокупность однонаправленных и повторяющихся социальных действий, которые можно выделить из множества других социальных действий, называется социальным процессом. Люди перемещаются с места на место, совместно обучаются, производят продукты, распределяют и потребляют их, участвуют в политической борьбе, культурных преобразованиях и многих других социальных процессах.

Из всего многообразия социальных процессов можно выделить некоторые общие черты, совокупность которых позволила социологам Р. Парку и Э. Берджесу (192, с. 89) создать классификацию основных социальных процессов. Это процессы кооперации, конкуренции (соперничества), приспособления, конфликта, ассимиляции, амальгамизации. К ним обычно присоединяют два других социальных процесса, которые проявляются только в группах, - поддержание границ и систематические связи.

Слово кооперация происходит из двух латинских слов: "ко" - "вместе" и "операри" - работать. Кооперация может протекать в диадах (группах из двух индивидов), малых группах, а также в больших группах (в организациях, социальном слое или обществе).

Кооперация в примитивных обществах обычно имеет традиционные формы и протекает без осознанного решения трудиться сообща. На островах Полинезии жители сообща ловят рыбу не потому, что они так решили, а потому, что так делали их отцы. В обществах с более развитой культурой, техникой и технологией создаются предприятия и организации для преднамеренной кооперации деятельности людей. В основе любой кооперации лежат согласованные действия и достижение общих целей. Для этого необходимы такие элементы поведения, как взаимопонимание, согласованность действий, установление правил сотрудничества. Кооперация прежде всего связана с желаниями людей сотрудничать, и многие социологи считают это явление основанным на бескорыстии. Однако проведенные исследования и просто опыт показывают, что корыстные цели в большей степени служат кооперации людей, чем их симпатии и антипатии, нежелания или желания. Таким образом, главный смысл кооперации состоит прежде всего в обоюдной пользе.

Кооперация у членов малых групп настолько обычное явление, что история жизни большинства индивидов может быть определена в основном как их попытка стать частью таких групп, а также регулировать кооперативную групповую жизнь. Даже наиболее ярко выраженные индивидуалисты вынуждены соглашаться с тем, что они находят удовлетворение в семейной жизни, в группах проведения досуга и в группах на работе. Необходимость в подобной кооперации так велика, что мы иногда забываем, что успешное стабильное существование группы и удовлетворенность ее членов во многом зависят от способности каждого к включению в кооперативные взаимосвязи. Личность, которая не может легко и свободно кооперироваться с членами первичных и малых групп, вероятно, будет изолирована и, возможно, не приспособится к совместной жизни. Кооперация в первичных группах важна не только сама по себе, но и тем, что она незримо связана с кооперацией во вторичных группах. Действительно, все большие организации представляют собой сеть малых первичных групп, в которых кооперация функционирует на основе включения индивидов в большое число личностных взаимосвязей.

Кооперация во вторичных группах выступает в виде многих людей, работающих совместно в крупномасштабных организациях. Желание людей сотрудничать для достижения общих целей выражается через правительственные учреждения, частные фирмы и религиозные организации, а также через группы с узкоспециализированными интересами. Такая кооперация не только включает многих людей в данном обществе, но и обусловливает создание сети организаций, кооперирующих деятельность на уровне государственных, региональных, национальных и межнациональных взаимосвязей. Основные трудности при организации такой крупномасштабной кооперации вызывает географическая протяженность кооперативных связей, достижение соглашения между отдельными организациями, предотвращение конфликтов между группами, отдельными индивидами и подгруппами, которые они составляют.

Конкуренция - это борьба между индивидами, группами или обществами за овладение ценностями, запасы которых ограниченны и неравным образом распределены между индивидами или группами (это могут быть деньги, власть, статус, любовь, признательность и другие ценности). Она может быть определена как попытка достижения вознаграждения путем отстранения или опережения соперников, стремящихся к идентичным целям. Конкуренция основана на том факте, что люди никогда не могут удовлетворить все свои желания. Поэтому конкурентные отношения процветают и в условиях изобилия, точно так же, как соперничество в деле занятия высших, высокооплачиваемых рабочих мест существует и в условиях полной занятости. Если рассматривать взаимоотношения полов, то и там практически во всех обществах существует острая конкуренция за внимание со стороны определенных партнеров противоположного пола. Конкуренция может проявляться на личностном уровне (например, когда два руководителя борются за влияние в организации) или носить безличный характер (предприниматель борется за рынки сбыта, не зная лично своих конкурентов). В последнем случае конкуренты могут не идентифицировать своих партнеров как соперников. Как личностная, так и безличная конкуренция осуществляется обычно в соответствии с определенными правилах, которые фокусируют внимание на достижении и опережении соперников, а не на их устранении.

Хотя конкуренция и соперничество присущи всем обществам, острота и формы их проявления весьма различны. В обществах, где существуют в основном предписанные статусы, конкуренция, как правило, менее заметна; она перемещается в малые группы, в организации, где люди стремятся быть "первыми среди равных". В то же время в обществах с достигаемыми в основном статусами конкуренция, соперничество пронизывают все сферы общественной жизни. Для личности, живущей в таком обществе, конкурентные отношения начинаются с детства (например, в Англии или Японии дальнейшая карьера во многом зависит от школы, в которой ребенок начинает свое учение). Кроме того, в каждой группе или обществе по-разному угадывается соотношение процессов сотрудничества и конкуренции. В них группах существуют ярко выраженные процессы конкуренции, отекающие на личностном уровне (например, желание выдвинуться, воевать большее материальное вознаграждение), в других -личностное соперничество может отходить на второй план, личностные отношения носят в основном характер сотрудничества, а конкуренция переносится на взаимоотношения с иными группами.

Конкуренция - это один из методов распределения недостаточного вознаграждения (т.е. такого, которого не хватает для всех). Конечно, возможны и другие методы. Ценности могут распределяться по скольким основаниям, например по первоочередной необходимости, возрасту или социальному статусу. Можно распределять недостаточные ценности через лотерею или делить их равными долями между всеми членами группы. Но применение каждого из этих методов порождает значительные проблемы. Первоочередная необходимость чаще всего оспаривается индивидами или группами, так как при введении системы приоритетов многие считают себя заслуживающими наибольшего внимания. Равное распределение недостаточного вознаграждения среди людей с разными потребностями, способностями, а также среди приложивших разные усилия тоже весьма спорно. Однако конкуренция, хотя и может быть недостаточно рациональным механизмом распределения вознаграждения, но "работает" и, кроме того, снимает множество социальных проблем.

Другим следствием конкуренции можно считать создание опреленных систем установок у конкурентов. Когда личности или группы конкурируют друг с другом, у них развиваются установки, связанные с дружелюбным и неприязненным отношением друг к другу. Эксперименты, проведенные в группах, показывают, что если ситуация складывается таким образом, что личности или группы кооперируются для преследования общих целей, то поддерживаются дружеские отношения и установки. Но как только создаются условия, при которых возникают неразделенные ценности, порождающие конкуренцию, немедленно возникают недружелюбные установки и нелестные стереотипы (204; 208, 215). Известно, например, что как только национальные или религиозные группы вступают в конкурентные отношения друг другом, появляются национальные и религиозные предрассудки, которые по мере возрастания конкуренции постоянно усиливаются.

Плюсом конкуренции можно считать то, что она широко практикуется как средство, стимулирующее каждую личность к самым большим достижениям. Раньше верили в то, что конкуренция всегда усиливает мотивацию и таким образом повышает производительность. последние же годы исследования конкуренции показали, что это не всегда справедливо. Так, встречается множество случаев, когда внутри организации возникают разные подгруппы, которые, конкурируя между собой, не могут положительно влиять на эффективность деятельности организации. Кроме того, конкуренция, не дающая шансов на продвижение какому-либо индивиду, часто приводит к отказу от борьбы и снижению его вклада в достижение общих целей. Но, несмотря на эти оговорки, очевидно, что в настоящее время не придумано еще более сильного стимулирующего средства, чем конкуренция. Именно на стимулирующем значении свободной конкуренции основаны все достижения современного капитализма, необыкновенно развились производительные силы, открылись возможности для значительного повышения уровня жизни людей. Более того, конкуренция привела к прогрессу в науке, искусстве, к значительным изменениям в социальных отношениях. Однако стимулирование путем конкуренции может быть ограничено по крайней мере в трех отношениях.

Во-первых, люди сами могут уменьшить конкуренцию. Если условия борьбы связаны с излишними тревогами, риском и потерей чувства определенности и безопасности, они начинают защищать себя от конкуренции. Бизнесмены развивают монопольную систему цен, идут на тайные сделки и сговоры, чтобы избежать конкуренции; некоторые отрасли требуют защиты их цен со стороны государства; научные работники, невзирая на свои способности, требуют всеобщей занятости, и т.д. Практически каждая социальная группа стремится обезопасить себя от жестких конкурентных условий. Таким образом, люди могут отходить от конкуренции просто оттого, что боятся потерять все, что у них есть. Наиболее яркий пример - отказ от конкурсов и состязаний представителей искусства, так как певцы или музыканты, занимая в них невысокие места, могут потерять популярность.

Во-вторых, конкуренция представляется стимулирующим средством только в некоторых областях человеческой деятельности. Там, где стоящая перед людьми задача проста и требует выполнения элементарных действий, роль конкуренции весьма велика и появляется выигрыш за счет дополнительного стимулирования. Но как только задача усложняется, качество работы становится более важным, конкуренция приносит меньше пользы. При решении интеллектуальных задач не только возрастает продукция групп, работающих по принципу кооперации (а не конкуренции), но и работа делается более качественно, чем в тех случаях, когда члены группы конкурируют друге другом. Конкуренция между отдельными группами при решении сложных технических и интеллектуальных задач действительно стимулирует деятельность, но внутри каждой группы наиболее стимулирующей является не она, а кооперация.

В-третьих, конкуренция имеет тенденцию превращаться в конфликт (конфликт подробнее будет рассматриваться в следующей главе), Действительно, согласие на мирную борьбу за определенные ценное вознаграждения путем соперничества часто нарушается. Конкурент, проигрывающий в мастерстве, интеллекте, способностях, может поддаться искушению завладеть ценностями путем насилия, интриг или нарушения существующих законов конкуренции. Его действ могут породить ответную реакцию, и конкуренция превращается конфликт с непредсказуемыми результатами.

Приспособление - принятие индивидом или группой культурных норм, ценностей и эталонов действий новой среды, когда нормы и ценности, усвоенные в старой среде, не приводят к удовлетворению потребностей, не создают приемлемого поведения. Например, эмигранты в чужой стране пытаются приспособиться к новой культуре; школьники поступают в институт и должны приспосабливаться к новым требованиям, к новой среде. Иными словами, приспособление - это формирование типа поведения, пригодного для жизни в изменившихся условиях внешней среды. В той или иной степени процессы приспособления протекают непрерывно, поскольку непрерывно меняются условия внешней среды. В зависимости от оценки индивидом изменений внешней среды и значимости этих изменений процессы приспособления могут быть кратковременными или длительными.

Приспособление представляет собой сложный процесс, в котором можно выделить ряд особенностей. Это подчинение, компромисс, терпимость.

Всякое изменение ситуации в среде, окружающей индивида или группу, заставляет их либо подчиниться ему, либо вступить с ним в конфликт. Подчинение - обязательное условие процесса приспособления, так как любое сопротивление значительно затрудняет вхождение индивида в новую структуру, а конфликт делает это вхождение или приспособление невозможным. Подчинение новым нормам, обычаям или правилам может быть осознанным или неосознанным, но в жизни любого индивида оно встречается более часто, чем неповиновение и отвержение новых норм.

Компромисс - это форма приспособления, которая означает, что индивид или группа соглашаются с изменяющимися условиями и культурой путем частичного или полного принятия новых целей и способов их достижения. Каждый индивид обычно старается достичь соглашения, учитывая собственные силы и то, какими силами располагает окружающая изменяющаяся среда в определенной ситуации. Компромисс - это баланс, временное соглашение; как только ситуация изменяется, приходится искать новый компромисс. В тех случаях, когда цели и способы их достижения у индивида или группы не могут удовлетворить индивида, компромисса достичь не удается и индивид не приспосабливается к новым условиям окружающей среды.

Необходимым условием для успешного протекания процесса приспособления является терпимость по отношению к новой ситуации, новым образцам культуры и новым ценностям. Например, с возрастом наше восприятие культуры, изменений и нововведений меняется. Мы уже не можем полностью принять молодежную культуру, однако можем и должны относиться к ней терпимо и путем такого приспосабливания мирно сосуществовать с нашими детьми и внуками. То же можно сказать об эмигранте, выезжающем в другую страну, который просто обязан терпимо относиться к образцам чуждой ему культуры, ставить себя на место окружающих его людей и пытаться понять их. В противном случае процесс приспособления не будет успешным.

Ассимиляция. Ассимиляция - это процесс взаимного культурного проникновения, через который личности и группы приходят к разделяемой всеми участниками процесса общей культуре. Это всегда двухсторонний процесс, в котором каждая группа имеет возможности для проникновения своей культуры в другие группы пропорционально своему размеру, престижу и другим факторам. Процесс ассимиляции лучше всего проиллюстрировать на примере американизации иммигрантов, прибывающих из Европы и Азии. Прибывшие в большом количестве иммигранты в период с 1850 по 1913 г. в основном образовали иммигрантские колонии в городах на севере США. Внутри этих этнических колоний - малой Италии, малой Польши и т.д. - они жили во многом в соответствии с образцами европейской культуры, воспринимая некоторые комплексы американской культуры. Однако их дети начинают очень резко отвергать культуру родителей и впитывать культуру своей новой родины. Они часто вступают в конфликт с родителями по поводу следования старым культурным образцам. Что касается третьего поколения, то их американизация практически завершается, и новоиспеченные американцы чувствуют наиболее удобными и привычными американские образцы культуры. Таким образом, культура мелкой группы ассимилировалась в культуре крупной группы.

Ассимиляция может значительно ослаблять и гасить групповые конфликты, смешивая отдельные группы в одну большую с однородной культурой. Это происходит потому, что социальный конфликт предполагает разделение групп, но когда культуры групп ассимилируются, устраняется и сама причина конфликта.

Амальгамизация - это биологическое смешивание двух или более этнических групп или народов, после чего они становятся одной группой или народом. Так, русская нация складывалась путем биологического смешивания многих племен и народов (поморов, варягов, западных славян, меря, мордвы, татар и др.). Расовые и национальные предрассудки, кастовая замкнутость или глубокий конфликт между группами могут образовать барьер на пути амальгамизации. Если же она будет неполной, в обществе могут появиться статусные системы, в которых статус будет измеряться "чистотой крови". Например, в Центральной Америке или в некоторых частях Южной Америки для обладания высокими статусами необходимо испанское происхождение. Но только процесс амальгамизации полностью заканчивается, гран между группами стираются и социальная структура больше не зависит от "чистоты крови".

Поддержание границ. Значение процессов ассимиляции и амальгамизации заключается в основном в стирании границ между группами, уничтожении формального разделения, в появлении общей идентификации членов группы.

Пограничные линии между социальными группами являются главным аспектом социальной жизни, и мы посвящаем много времени и энергии их установлению, поддержанию и модификации. Национальные государства определяют свои территориальные границы и устанавливают знаки, ограждения, которые доказывают их права на ограниченную территорию. Социальные группы без территориальных ограничений устанавливают социальные границы, которые отделяют их членов от всего остального общества. Для многих групп такими границами может служить язык, диалект или специальный жаргон: "Если он не говорит на нашем языке, то он не может быть одним из нас". Униформа также способствует отделению членов группы от остальных групп: врачи отделяются от солдат или милиции своими белыми халатами. Иногда разделяющим символом могут быть отличительные знаки (с их помощью отличаются, например, члены индийских каст). Однако чаще всего у членов группы нет явной символической идентификации, они имеют только трудноуловимое и труднофиксируемое чувство "принадлежности", связанное с групповыми стандартами, которые отделяют ингруппу от всех остальных.

Группы не только нуждаются в установлении определенных границ, но и должны убедить своих членов в том, что они эти границы признают как важные и необходимые. Этноцентризм обычно развивает у индивида убеждение в преимуществе его группы и в недостатках других. Значительную роль в воспитании такого убеждения играет патриотизм, который говорит нам, что ослабление национального суверенитета путем интернационального соглашения может быть фатальным.

Стремление к сохранению границ группы поддерживается санкциями, применяемыми к тем, кто таких границ не соблюдает, и вознаграждением индивидов, стремящихся к их упрочению и сохранению. Вознаграждение может состоять в доступе к занятию определенных должностей путем членства в объединениях, близости по духу в дружеской компании и др. Наказания, или негативные санкции, чаще всего состоят в отмене или лишении вознаграждений. Например, кто-то не может получить хорошего места работы без поддержки определенной группы или объединения; кто-то может оказаться нежелательным в престижной группе, в политической партии; кто-то может потерять дружескую поддержку.

Люди, желающие преодолеть социальные барьеры в группах, часто стремятся к уменьшению социальных границ, в то время как те, которые их уже преодолели, желают такие границы создать и укрепить. Например, во время предвыборной кампании многие кандидаты в народные депутаты ратовали за расширение парламентского корпуса и за частые перевыборы, но как только они были избраны депутатами, их стремления стали полностью противоположными.

Иногда границы между группами могут быть проложены формально, например в случаях прямого указания или введения специальных ограничительных правил. Во всех других случаях создание границ является неформальным процессом, не закрепляемым соответствующими официальными документами и неписанными правилами. Очень часто существование границ между группами или их отсутствие не соответствует официальному их запрещению или, наоборот, введению.

Создание и модификация границ между группами - это процесс, происходящий постоянно с большей или меньшей интенсивностью в ходе взаимодействия между группами.

Создание системы связей. Всякая нация, имеющая территориальные границы, нуждается в межнациональной торговле. Таким же образом все социальные группы, находящиеся в рамках определенных границ, также нуждаются в создании некоторых типов связей с другими группами данного общества. Если отсутствие значимых границ приводит к тому, что данная группа полностью сливается с обществом или какой-либо другой группой, то отсутствие у нее взаимосвязей с другими группами приводит к ее изоляции, потере возможностей для роста, исполнению не свойственных для нее функций. Даже относящиеся ко всем с ненавистью и крайне замкнутые кланы в примитивных обществах иногда обращались к системе "молчаливого бартера" со своими врагами. Не вступая с ними в личностный контакт, они оставляли в определенном месте товары для обмена, которые представители других кланов обменивали на свои товары.

Создание системы связей определяется как процесс, с помощью которого элементы по крайней мере двух социальных систем сочленяются таким образом, что в некотором отношении и в некоторых случаях они выглядят как единая система (204, с. 50-88). Группы в современном обществе имеют систему внешних связей, состоящих, как правило, из множества элементов. Современная деревня связана с городом посредством обмена продуктов растениеводства и животноводства на энергию, сельскохозяйственную технику и т.д. Деревня и город обмениваются человеческими ресурсами, информацией, участвуют в общественной жизни. Любая организация должна быть связана с другими подразделениями общества - профсоюзами, политическими партиями, организациями, создающими информацию.

Очевидно, что каждая группа вынуждена решать дилемму: стремиться поддержать свою независимость, целостность, самостоятельность или сохранять и укреплять систему связей с другими группами.

В заключение следует сказать, что все рассмотренные процессы тесно связаны между собой и почти всегда протекают одновременно, создавая таким образом возможности для развития групп и постоянных изменений в обществе.

4. 5. Часто можно наблюдать, как в обществе возникают процессы, связанные с коллективными действиями людей, не входящих в организации и не объединенных в социальные группы. Эти коллективные действия, будут ли они пассивными или экстремистскими, неосознанными или рациональными, представляют собой особую разновидность социальных процессов, называемых социальными движениями. Что же представляют собой социальные движения? Почему они возникают? Какие условия для них благоприятны, а какие неблагоприятны?

Выдающиеся социологи XIX в. рассматривали социальные движения как совокупность усилий, действий, направленных на поддержку социальных изменений. Другими словами, социальные движения должны способствовать нововведениям в различных сферах социальной жизни. Современные социологи, однако, считают, что социальные движения представляют собой усилия, направленные не только на поддержку социальных изменений, но и против них. Например, Р. Тернер определяет социальное движение как "совокупность коллективных действий, направленных на поддержку социальных изменений или поддержку сопротивления социальным изменениям в обществе или в социальной группе" (215, с. 99).

Это определение объединяет широкий круг социальных движений: религиозные, эмигрантские, молодежные, феминистские, политические, революционные и др.

Следует помнить, что социальные движения - это не социальные институты. Социальные институты относительно устойчивые и стабильные общественные образования, в то время как социальные движения высокодинамичны и имеют неопределенный жизненный цикл. Институты поддерживают общественный порядок, и потому каждый член общества считает их необходимым и ценным аспектом культурной жизни. У большинства людей в обществе существует убеждение, что именно институты поддерживают действующую систему статусов и ролей и систему социальных отношений. Социальные движения не имеют устойчивого институционального статуса, в них задействовано ограниченное число индивидов, и большинство членов общества не втянуто в них и относится к ним равнодушно или с неприязнью. Если же какое-либо движение получает более или менее общую поддержку со стороны членов общества, его деятельность в виде социального движения обычно заканчивается и оно превращается в социальный институт, становится необходимым элементом общественной жизни.

Социальные движения не следует смешивать и с организациями, В большинстве случаев организация является формальным социальным образованием с ярко выраженным официальным членством и фиксированными правилами, инструкциями и жестко закрепленными статусами и ролями. Социальное движение может включать в себя организации, но основой его деятельности служат усилия людей, поддерживающих идеи и ценности этого социального движения и сочувствующих им. Наблюдения за ходом развития многих социальных движений показывают, что значительная их часть практически полностью лишен признаков организованности. Кроме того, организации обычно основаны на традиционных нормативных образцах, поддерживают устойчивое и предсказуемое поведение индивидов, тогда как социальные движения неразрывно связаны с теми или иными изменениями в форм поведения, и неустойчивость культурных образцов можно считать обязательным атрибутом их существования. В ходе своего развития многие движения достигают стадии формальной организации, постепенно обрастая формальными правилами поведения, устоявшимися нормами, системой упорядоченных статусов и ролей. В этом случае движение прекращает свое существование, превращаясь в организацию, распадаясь на несколько организаций.

Социальные движения иногда действуют как группы давления (например, движение в поддержку депутатской группы, президента, правительства), имея своей целью воздействовать на институты управления в обществе. Однако анализ политической борьбы показывает, большая часть групп давления - это не политическое движение. Они стремятся выполнять общепринятые нормы и достичь ценностей необходимых обществу с точки зрения наибольшей полезности, но с самого начала они сознательно направлены на поддержание изменений в этих нормах и ценностях или на сопротивление им. Случайно, и только так, социальные движения могут выполнять функции групп давления.

Социологи, политологи и ученые в других областях обществе наук проявляют большой интерес к изучению социальных движеиий, в частности предпосылок их возникновения. Существует несколько следующих наиболее распространенных способов их изучения: 1) локальное изучение, когда основное внимание уделяется внутреннему содержанию движения без учета факторов внешней среды (147); 2) историческое, или лонгитюдное, изучение, которое охватывает проблемы зарождения и развития социального движения, предполагает рассмотрение его внутреннего содержания и в ходе которого результаты опросов общественного мнения комбинируются с изучением документов, газет, архивов и других источников с фиксированной информацией (182); 3) сравнительное изучение членства в движении, при котором анализируется поведение как простых, рядовых членов движений, так и их лидеров, либо статистически, в соответствии с их возрастом, полом, политическим и экономическим статусом, профессией, образованием и другими характеристиками, для понимания того, что связывает воедино членов движений и по какой причине (207), либо с помощью интервью и биографического метода для определения их общих чувств и мотивов поведения (186); 4) изучение движений с помощью контент-анализа их отчетов, речей и пропагандистских заявлений лидеров (164).

Типы социальных движений. Далеко не всегда легко классифицировать социальные движения, так как одно движение может быть лишь промежуточным этапом для другого, несколько движений могут смешаться друг с другом в различные периоды своего развития. Кроме того, социальные движения могут приобретать различные оттенки, быть более или менее экстремистскими, носить политический или экономический характер, охватывать небольшие социальные группы или крупные социальные единицы (классы, страты) и т.д. Поэтому при анализе мы применяем классификацию наиболее общих признаков движений и выделение их "идеальных типов".

Экспрессивные движения. Когда люди находятся внутри ограниченной социальной системы, из которой они не в силах вырваться и которую не в силах изменить, обычно возникают экспрессивные социальные движения. Каждый участвующий в таком движении индивид соглашается с существующей непривлекательной действительностью, модифицируя свое отношение к ней, но не модифицируя саму реальность. С помощью мечтаний, видений, ритуалов, танцев, игр и других форм эмоциональной экспрессии он находит долгожданное эмоциональное облегчение, что делает его жизнь терпимой.

Экспрессивные движения возникли в глубокой древности. К ним можно отнести, например, мистерии, существовавшие в Древней Греции, Древнем Риме, Персии и Индии. Люди, участвовавшие в таких мистериях, совершали сложные ритуалы, слушали прорицателей и магов, создавали мистические учения, для того чтобы практически полностью отделиться от несовершенной, на их взгляд, жизни общества. В наше время экспрессивные движения наиболее ярко проявляются в молодежной среде. Хиппи и рокеры, лабухи и люберы - это лишь немногие проявления попыток молодых людей создать собственную субкультуру и дистанцироваться от чуждого им общества.

Часто экспрессивные движения связаны с верой в лучшую прошлую жизнь. Подобного рода движения отвергают, игнорируют несправедливую действительность и обращают свой взор к славному прошлому и подвигам предков. Это движение ветеранов войны, монархические движения, возрождающие ушедшие ритуалы, символику и находящие эмоциональное удовлетворение в ношении старой военной формы или в возврате к старым обычаям и стилю поведения. Такие движения чаще всего связаны с пассивным поведением, уходом от действительности путем воспоминаний или мечтаний. В то же время такие экспрессивные движения могут прокладывать путь реформам или вести к восстаниям, так как они оживляют традиции и могут функционировать как сила, возбуждающая пассивное население. Этому способствует также стремление большинства людей идеализировать прошлое, противопоставлять "героические" времена настоящему времени. Такое свойство экспрессивных движений может сделать их промежуточным звеном между неполитическими и активными политическими движениями.

Утопические движения. С тех пор как Томас Мор написал свою знаменитую "Утопию", слова "утопия" и "утопический" означали общество совершенства, существующее только в человеческом воображении. Эти совершенные общества пытались описать многие выдающиеся писатели и мыслители, начиная с Платона и его "Республики" и кончая американским психологом Б. Скиннером, лидером современного бихевиоризма. Особенно много попыток теоретически обосновать совершенное человеческое общество предпринималось в XVIII и XIX вв., когда утопические идеи были особенно популярны. До тех пор пока "строители" совершенных обществ не были способны на масштабный эксперимент по воплощению своих идей в жизнь, утопические движения сводились к попыткам создания идеальных социальных систем в кружках утопистов, состоящих из немногочисленных последователей утопических идей, но впоследствии они стали активно внедряться в реальные общества.

Первоначально небольшие общности, создаваемые членами утопических движений, были исключительно религиозными (движение первых христиан, религиозные секты Востока, создаваемые на основе всеобщего равенства, и др.). Общности, созданные на основе религиозных утопических движений, оказались весьма жизнестойкими, так как их члены не стремились к личному счастью в этой жизни и к материальному благополучию. Благом для них считалось общее следование воле Бога. Иначе обстояло дело в мирских общностях последователей утопических идей. Вся идеология мирских утопических движений основывалась на концепции доброго, альтруистичного, кооперативного человека. Объединение последователей утопических идей в сообществе предполагало проявление, ими именно этих качеств. Забвение лидерами утопических движений таких естественных стремлений человека, как желание личного благополучия, стремление реализовать свои способности получить вознаграждение, неизбежно ведет такие движения к угасанию и распаду. Коммуны Р. Оуэна, фаланги последователей Ш. Фурье и многие другие организации, явившиеся следствием утопических движений, просуществовали весьма короткое время, распавшись из-за внутренних противоречий и конфликтов с внешним окружением. Такая же участь ожидает многие современные коммуны, построенные по принципу "альтернативных обществ", т.е. тех, где все отношения и культура отличаются от официальных и общепринятых.

Конечно, утопические идеалы жизнестойки и долговечны. Поэтому они могут забываться после распада движения и спустя некоторое время вновь возрождаться в других движениях. Очевидно, это происходит потому, что люди никогда не перестанут представлять себе наиболее совершенное общество.

Современные утопические движения постоянно встречают сопротивление со стороны законопослушных членов общества, которых страшат новые культурные образцы и смена ролей и приоритетов в новом "наилучшем" жизненном укладе. Поэтому члены утопических движений, как рядовые, так и высокоинтеллектуальные личности, должны обладать высоким уровнем внутренней энергии и активности.

Движения реформ можно рассматривать как попытки изменить отдельные стороны общественной жизни и структура общества без полной его трансформации. Чтобы индивиды объединялись для борьбы за реформы, необходимы два условия: участники таких движений должны позитивно относиться к порядку в данном обществе, сосредоточив внимание только на отдельных негативных сторонах общественного устройства, а также иметь возможность для высказывания своего мнения и активных действий в поддержку какой-либо реформы. В связи с этим можно сказать, что движения реформ в законченном виде возникают лишь в демократических обществах, когда люди имеют значительную свободу и могут критиковать существующие социальные институты и изменять их по желанию большинства. Многочисленные типы движений реформ, такие, например, как аболиционистские (движения за отмену какого-либо закона), феминистские (движения за равноправие женщин), запрещающие (порнографию, строительство атомных электростанций и т.д.), не могут развиваться в условиях тоталитарных режимов, при которых попытка любых социальных изменений расценивается как угроза существующей системе власти. Опыт нашего государства показывает, что в настоящее время мы еще только начинаем привыкать к существованию подобных движений и, не опасаясь, участвовать в них.

Революционные движения. Под революцией в данном случае мы понимаем неожиданное, стремительное, обычно насильственное полное изменение социальной системы, структуры и функций многих основных социальных институтов. Революции следует отличать от государственных или дворцовых переворотов, которые совершаются людьми, стоящими у руля правления и оставляющими институты и систему власти в обществе неизменными. Термин "революция" применяется иногда к постеленным, мирным широкомасштабным изменениям, таким, например, как "промышленная революция", "сексуальная революция". Но в этом случае мы имеем дело с совершенно другим значением данного термина. Революционное движение пытается свергнуть, разрушить существующую социальную систему и установить новый социальный порядок, в значительной степени отличающийся от прежнего. Если реформаторы стремятся исправить лишь некоторые недостатки и дефекты в существующем социальном порядке, то революционеры считают, что система не заслуживает того, чтобы ее спасали.

Исторический опыт показывает, что демократия в полном смысле этого слова не служит питательной средой для революционных движений. Это объясняется тем, что демократия является основой социальных реформ, а реформы неизбежно отодвигают революцию. С другой стороны, там, где авторитарное правление блокирует различные движения реформ, реформаторы вынуждены нападать на правительство и на другие авторитарные институты общества. При этом многие из несостоявшихся реформаторов становятся революционерами. Таким образом, революционные движения процветают там, где реформы блокируются в такой степени, что единственным способом устранения недостатков социальной системы служит революционное движение. Не случайно коммунистические движения не развиты в таких традиционно демократических странах, как Швеция, Швейцария, Бельгия или Дания, и сильно развиты в тех странах, где в той или иной мере проводится репрессивная политика или правительство лишь считается демократическим и его деятельность неэффективна при проведении социальных реформ.

Любое революционное движение развивается постепенно в атмосфере всеобщей социальной неудовлетворенности. Американские исследователи Л. Эдварде и К. Бринтон смогли выделить наиболее типичные стадии успешного развития революционных движений: 1) накопление глубокого социального беспокойства и неудовлетворенности в течение ряда лет; 2) неспособность интеллектуалов успешно критиковать существующее положение так, чтобы основная масса населения понимали их; 3) появление побуждения к активным действиям, к восстанию социального мифа или системы верований, оправдывающих это побуждение; 4) революционный взрыв, вызванный колебаниями и слабостью правящей верхушки; 5) период правления умеренных, которое вскоре сводится к попыткам контроля за различными группам революционеров или к уступкам с целью погашения взрывов страстей в народе; 6) выход на активные позиции экстремистов и радикалов, которые захватывают власть и уничтожают всякую оппозицию; 7) период режима террора; 8) возврат к спокойному состоянию, устойчивой власти и к некоторым образцам прежней предреволюционной жизни (182, с. 150-155). По такой схеме в целом протекали французская, китайская и, наконец, российская революции

Иногда очень трудно классифицировать движение как чисто реформистское или чисто революционное, так как и в том, и в другом случае в движениях может принимать участие широкий спектр его последователей: от умеренных реформаторов до крайне радикальных революционеров, склонных к насильственным действиям.

Движения сопротивления. Если революционные движения возникают среди людей, которые не удовлетворены тем, что социальные изменения протекают слишком медленно, то движения сопротивления возникают среди тех неудовлетворенных, которые считают, что изменения в обществе происходят слишком быстро. Другими словами, движения сопротивления - это усилия определенных групп людей, направленные на блокирование возможных или искоренение уже происшедших изменений. Подобные движения всегда сопровождают движения реформ и революционные движения. Примером этого могут служить оппозиционные движения во многих обществах. Так, проведение реформ в России привело к появлению множества оппозиционных движений сопротивления реформам, которые включают людей, не видящих своего места в реформированном обществе или потерявших свои привилегии в ходе проведения таких реформ.

Жизненные циклы социальных движений. Нет двух социальных движений, которые полностью совпадали бы по всем характеристикам. Однако обычно движения в процессе своего развития проходят четыре одинаковые стадии: беспокойства, возбуждения, формализации и институционализации.

Стадия беспокойства. Истоки всех без исключения социальных движений можно видеть в возникновении состояния социального беспокойства. Когда люди испытывают неуверенность в завтрашнем дне, или когда повсеместно развивается чувство социальной несправедливости, или когда некоторые изменения в обществе ломают привычный жизненный ритм, у людей возникает чувство боязни, нестабильности своего положения в социальной среде, которые мы называем социальным беспокойством. Если люди попадают в ситуации, которые они не могут объяснить в терминах традиционной идеологии, они начинают испытывать крайнее неудобство, неуверенность, которые переходят в устойчивое чувство социального беспокойства. Например, после событий августа 1991 г. и официального введения рыночных механизмов в России миллионы людей оказались в незнакомой для них ситуации, когда одни стали безработными, другие возвысились за счет новых возможностей обогащения, были преданы забвению прежние ценности и привычные нормы поведения. Все это привело к возникновению сильного социального беспокойства у значительной части населения России и создало предпосылки для возникновения различных социальных движений.

Стадия возбуждения. Социальное беспокойство видится исследователям как неопределенное, несфокусированное и общее чувство, охватывающее определенные части общества. Когда беспокойство фокусируется на определенных условиях и причины несчастий и неудач идентифицируются с реальными социальными объектами так, что возникает побуждение к активным действиям, наступает стадия возбуждения. Сторонники движений собираются вместе для обсуждения существующего положения, и повсеместно появляются агитаторы движений. Дальнейшее развитие движения во многом зависит от популярности лидеров, успешных действий агитаторов и эффективности деятельности социальных институтов. Иногда красноречивый и популярный агитатор, затрагивающий насущные потребности многих людей и, может сформировать основы движения буквально за один день. Превращение массы недовольных в эффективное социальное движение зависит также от мастерства организаторов, направляющих усилия недовольных членов общества в определенное русло.

Обычно стадия возбуждения охватывает незначительный промежуток времени и заканчивается либо активными действиями, либо потерей у людей всякого интереса к этому движению.

Стадия формализации. Очень многие движения проходят весь свой жизненный цикл, не оформляясь в организации, но те из социальных движений, которые действительно пытаются добиться значительных изменений в обществе, должны быть организованы. Возбужденные массы последователей движения не могут ничего создавать и совершать, кроме разрушения, если их энтузиазм не упорядочен и не направлен на достижение строго определенных целей. На стадии формализации возникает ряд деятелей движения, которые систематизируют его активность и идеологию, делают ее ясной и определенной. Идеология строится таким образом, чтобы постоянно напоминать людям о их неудовлетворенности, определять причины такой неудовлетворенности, устанавливать объекты, стратегию и тактику движения для оптимального достижения целей и стремиться морально оправдать их действия, Формализация превращает возбужденные массы в дисциплинированных членов движения, а неопределенную причину движения - в реальную и видимую цель. Стадия формализации занимает также короткий промежуток времени и довольно быстро сменяется стадией институционализации.

Стадия институционализации наблюдается практически во всех движениях, которые длятся достаточно долго. При этом движение кристаллизуется в определенных культурных образцах, включая традиции поддержки и защиты интересов его членов. На этой стадия эффективные бюрократы замещают усердных агитаторов как лидеров и члены движения чувствуют, что они поддерживают достойную, с устойчивой идеологией, организацию, в которой они занимают строго определенные позиции и выполняют соответствующие социальные роли. Институционализация придает социальным движениям законченность и определенность. На этой стадии движение настолько организовано, настолько обладает собственной разработанной символикой, кодексами и идеологией, что практически становится организацией. Не случайно говорят, что приобретение разработанных правил, специальных зданий и униформы является доказательством того, что институционализация движения закончилась. В принципе стадия институционализации может продолжаться сколь угодно долго.

Стадия распада движения. Большинство ученых-социологов полагают, что социальное движение заканчивается стадией институционализации. Но в действительности для многих социальных движений это еще не окончательный этап. Следует помнить, что движение может прекратиться на любой стадии своего развития. Под влиянием внешних условий, внутренних сил или после достижения поставленных целей многие движения распадаются или превращаются в социальные институты или организации. В случае распада движение может превратиться в ряд автономных образований, часто конфликтующих или конкурирующих друг и другом. При этом социальный эффект их воздействия на различные сферы общественной жизни значительно ослабевает или сходит на нет. Те движения, которые превращаются в социальные институты, наоборот, закрепляют свое влияние в обществе, становятся его неотъемлемой частью (как, например, политические движения, достигшие своих целей и получившие доступ к государственной власти).

Социальные движения не возникают сразу и вдруг. Они появляются и развиваются при определенных социальных условиях, и эти условия создаются в ходе деятельности многих людей, разделяющих основные цели движения. Каковы же основные условия, благоприятные для появления и развития социальных движений?

Культурные течения. Во всех современных цивилизованных обществах постоянно происходят изменения в ценностях и нормах поведения людей. Такие изменения называются культурными течениями. Концепция культурных течений была разработана американским социологом М. Герсковитцем (165, с. 581), определявшим культурное течение как процесс, в котором "небольшие деформации медленно изменяют характер и формы стиля и способов жизнедеятельности людей, но результат действия этих перемен очевиден. Участвуя в культурных течениях, большинство людей развивают новые идеи о том, какое общество их больше всего устраивает и как оно должно относиться к своим членам. Длительное развитие демократического общества, например культурных течений. Можно также привести в качестве приме-Ра культурных течений постепенную эмансипацию женщин, тяготение людей к материализму или, наоборот, отход от материализма к духовной жизни и религии, наблюдающийся у некоторых категорий молодых людей.

Каждое культурное течение появляется и развивается под воздействием многих факторов и может породить социальное движение. И наоборот, каждое социальное движение может способствовать возникновению культурных течений. Таким образом, культурные течения обеспечивают благоприятные условия для социальных движений, подстегивают и ускоряют их развитие. В прошлом веке культурные течения в основном развивались в направлении достижения равных прав для всех видов социальных групп - мужчин и женщин, религиозных, политических, национальных меньшинств. Социальные движения, совпадавшие по своему направлению с культурными течениями, были весьма успешными, в то время как движения сопротивления культурным течениям терпели неудачу.

8. Стратификация современного российского общества

В процессе развития демократических и рыночных реформ социальная стратификация российского общества претерпела значительную трансформацию.

Во-первых, коренным образом изменился сам характер стратификационной системы. Если в советском обществе преобладали черты этактратической системы, построенной на властных иерархиях и формальных рангах, то в современном российском обществе формулирование стратификационной системы происходит на экономической основе, когда главными критериями становятся уровень доходов, владение собственностью и возможность осуществлять самостоятельную хозяйственную деятельность.

Во-вторых, сложился довольно многочисленный предпринимательский слой, высшие представители которого не только составляют существенную часть хозяйственно- экономической элиты, но и в ряде случаев входят в политическую элиту страны. Можно по-разному оценивать сущность, состав и структуру этого слоя, но нельзя не видеть, что переход к рыночной экономике породил качественно новые статусные группы, обладающие экономической свободой и претендующие на самые высокие места в системе общественной иерархии.

В-третьих, в ходе реформ появились новые престижные виды деятельности, что заметно изменило социально-профессиональную стратификационнуюсистему. Так, резко возрос престиж предпринимательской, коммерческой, финансово-банковской, управленческой, юридической и некоторых других видов деятельности (реклама, маркетинг, операции с недвижимостью и т.д.)

В-четвертых, наметилось полярное расслоение общества, что находит выражение в растущей дифференциации доходов населения. Так, если незадолго до распада советского государства децильный коэффициент (соотношение средних доходов 10% наименее обеспеченных и 10% наиболее обеспеченных слоев населения) равнялся пяти, то в 1997 г. он повысился до двенадцати, а в настоящее время – до 25.

В-пятых, несмотря на существенную социальную полярность общества, начинает формироваться средний класс, ядро которого образуют высокопродуктивные, инициативные и предприимчивые социальные категории (предприниматели, менеджеры, бизнесмены, фермеры, представители научно-технической интеллигенции, высококвалифицированные рабочие и др.).

Средний класс определяет стабильность социальной системы и одновременно обеспечивает ее динамичное развитие. Он заинтересован в осуществлении экономических реформ и выступает субъектом технологической модернизации и политической демократизации общества. Вопросы социльно-стратификационной дифференциации находятся в центре внимания российских социологов. Предполагаются самые различные теоретические схемы, объясняющие расслоение современного российского общества. Наибольшее признание получила стратификационная модель, разработанная академиком Т.И. Заславской на базе данных, полученных в ходе мониторинговых исследований, проводимых Всероссийским центром по изучению общественного мнения (ВЦИОМ) в середине 90-х гг.

В стратификационной структуре современного российского общества Т.И. Заславская выделила четыре слоя: верхний, средний, базовый и нижний.

Верхний слой (6% занятого населения) образуют элитные и субэлитные группы, занимающие важные позиции в системе государственного управления, в экономических и силовых структурах. Это – политические лидеры, верхушка государственного аппарата, значительная часть генералитета, руководители промышленных корпораций и баков, преуспевающие предприниматели и бизнесмены, видные деятели науки и культуры. Верхний слой почти на 90% представлен мужчинами молодого и среднего возраста. Это самый образованный слой: две трети его представителей имеют высшее образование. Уровень доходов этого слоя в 10 раз превышает доходы нижнего слоя и в 6-7 раз доходы базового слоя. Таким образом, верхний слой обладает самым мощным экономическим и интеллектуальным потенциалом и имеет возможность оказывать прямое влияние на процессы реформ.

Средний слой (18% занятого населения) состоит из мелких и средних предпринимателей, полупредпринимателей, менеджеров средних и небольших предприятий, представителей среднего государственного аппарата, администраторов непроизводственной сферы, старших офицеров, лиц интеллектуальных профессий, фермеров, наиболее квалифицированных рабочих и служащих. Почти 60% из них заняты в негосударственном секторе. Большую часть и здесь составляют мужчины, преимущественно среднего возраста. Уровень образования представителей этого слоя значительно выше, чем в среднем по стране, однако несколько ниже по сравнению с верхним слоем. По уровню доходов средний слой существенно уступает верхнему слою и соответственно заметно хуже его социальное самочувствие. Несмотря на то, что большинство представителей среднего слоя не обладают ни достаточным капиталом, ни отвечающим в полной мере современным требованиям уровнем профессионализма, ни высоким социальным престижем, социологи рассматривают этот слой российского общества зародыша среднего класса в еог западном понимании. Базовый слой (66% занятого населения) включает лиц, занятых преимущественно в государственном секторе экономики. К нему относятся рабочие индустриального типа, значительная часть интеллигенции (специалисты), полуинтеллигенция (помощники специалистов), служащие из технического персонала, основная масса военнослужащих, работники массовых профессий торговли и сервиса, а также большая часть крестьянства. Около 60% этого слоя составляют женщины, в основном среднего и старшего возраста. Только 25% его представителей имеют высшее образование. Уровень жизни этого слоя, и прежде невысокий, в последние годы постоянно снижается: 44% его представителей живут за чертой бедности. Хотя потребности, интересы и ценностные ориентации групп, составляющих базовый слой, весьма различна: это приспособление к изменяющимся условиям с целью выжить и по возможности сохранить достигнутый статус.

Нижний слой (10% занятого населения) обладает наименьшим профессионально-квалифицированным и трудовым потенциалом. К нему относятся работники, занятые простейшими видами труда, не требующими профессиональных знаний (уборщики, лифтеры, вахтеры, курьеры, подсобные рабочие, такелажники и т.д.).

Из них более 40% заняты в индустриальных отраслях и 25% - в сфере торговли, обслуживания. Две трети этого слоя составляют женщины, а доля пожилых людей в три раза выше средней по стране. Для этих социальных категорий характерен чрезвычайно низкий уровень жизни: 2/3 живут за чертой бедности, из них четверть – за гранью нищеты. Большинство представителей этого слоя выступают против реформ, а 1/3 считает, что стране нужна диктатура.

Наряду с этими основными слоями Т.И. Заславская отмечает также наличие «социального дна», которое образуют алкоголики, бомжи, бродяги, криминальные элементы и т.д. однако эмпирически идентифицировать эти группы не удалось, что связано с их десоциализацией, изолированностью от общества, включенностью в различные криминальные и полукриминальные структуры.

Несколько иную модель стратификационной системы современного российского общества предлагает известный социолог М.Н. Римашевская, которая выделяет следующие социально-классовые группы:

«общероссийские элитные группы», обладающие крупной собственностью и средствами властного влияния на федеральном уровне;

«региональные и корпоративные элиты», обладающие значительной собственностью и влиянием на уровне регионов и секторов экономики;

«верхний средний класс», имеющий собственность и доходы, обеспечивающие среднероссийские и более высокие стандарты потребления;

«динамичный средний класс», проявляющий социальную активность и имеющий доходы, обеспечивающие среднероссийские и более стандарты потребления;

«аутсайдеры», характеризующиеся низкой социальной активностью, невысоким уровнем доходов и ориентацией на легальные способы их получения;

«маргиналы», отличающиеся низкой степенью социальной адаптации, незначительными доходами и неустойчивостью социально-экономического положения;

«криминальные элементы», проявляющие высокую социальную активность, но противоречащую моральным и правовым нормам общества.

Приведенные концепции социальной стратификации современного российского общества не исчерпывают многообразия точек зрения по данной проблематике. Интересные результаты получены в ходе исследований, проведенных по вопросам социальной дифференциации разных

регионах страны. Дискуссия продолжается и по проблемам формирования среднего класса в России. И это вполне понятно, ибо стратификационный профиль нашего общества подвижен, меняется в зависимости от множества факторов – подъема или спада производства, структурной перестройки экономики, технологического обновления, появления новых престижных профессий и т.д. стратификационный профиль требует рассмотрения различных статистических данных по данной проблеме. Потребность в социологическом объяснении этих бурно развивающихся процессов будет в дальнейшем стимулировать изучение различных аспектов стратификации современного российского общества.

7. ОСНОВНЫЕ СИСТЕМЫ СТРАТИФИКАЦИИ

Согласно Энтони Гидденсу, «различимы четыре основные системы стратификации:

рабство, касты, сословия и классы.

 Рабство

Рабство – это наиболее выраженная форма неравенства, при которой часть

индивидов буквально принадлежит другим как их собственность. Правовые условия

рабства значительно варьируются в разных обществах. Системы рабского труда

развалились отчасти из-за борьбы против них, отчасти потому, что

экономические или другие стимулы побуждали людей работать более эффективно,

чем прямое принуждение. С того времени, как более века назад свобода была

гарантирована рабам Северной и Южной Америки, рабство как формальный институт

постепенно уничтожилось и сегодня почти полностью исчезло в мире.

 Каста

Касту связывают чаще всего с культурой Индийского субконтинента. Термин

«каста» португальского происхождения, означает «род» и «чистый род». У самих

индийцев нет термина для описания классовой системы в целом, различные слова

раскрывают её различные аспекты. Среди них – два главных – варна и джати.

Варны включает четыре категории, ранжирующиеся по социальному престижу. Джати

определяют группы, внутри которых кастовые ранги имеют организованный

характер. Высшая варна, брахманы, представляют наиболее высокий уровень

чистоты, неприкасаемые – наиболее низкий. Брахманы должны избегать

определённых типов контактов с неприкасаемыми, и только неприкасаемым

позволяются физические контакты с животными или с субстанцией, определяемой

как нечистая. Кастовая система изначально жёстко связана с индуистской

религией. Индивиды убеждены, что если кто-то не останется верным ритуалам и

обязанностям своей касты, то его ждёт самое низкое положение в последующем

воплощении.

Концепция каст иногда применялась вне индийского контекста, когда две или

более этнических групп подвергались сегрегации, и доминировало понятие

расовой чистоты (южная часть США, Южная Африка).

 Сословия

Сословия были частью европейского феодализма, но имелись также во многих

других традиционных обществах. Феодальные сословия включают страты с

различными обязанностями и правами; некоторые из этих различий

устанавливаются законом. В Европе сословия включали аристократию и

дворянство. Духовенство составляло другое сословие, имея более низкий статус,

но обладая различными привилегиями. К так называемому «третьему сословию»

относились слуги, свободные крестьяне, торговцы и художники. В

противоположность кастам, межсословные браки и индивидуальная мобильность

воспринимались толерантно.

Сословия имели тенденцию развиваться, когда существовала традиционная

аристократия, базировавшаяся на знатности происхождения. В феодальных

системах, подобных существовавшим в средневековой Европе, сословия были

замкнуты на поместья и локализованы, образуя скорее локальную, чем

национальную систему стратификации. В более централизованных и традиционных

империях, таких как Китай или Япония, они были организованы на более

выраженной национальной основе.

 Класс

Классовые системы отличаются во многих отношениях от рабства, каст и

сословий. В особенности нужно было бы отметить четыре момента:

1. Классы не создаются на основе правовых и религиозных норм; членство в

них не основывается на наследственном положении и обычаях. Классовые системы

более подвижны, нежели другие системы стратификации, и границы между классами

никогда не бывают ясно очерченными.

2. Принадлежность индивида к классу должна быть «достигнута» им самим, а

не просто быть «данной» от рождения, как в других типах систем стратификации.

Социальная мобильность – движение вверх и вниз в классовой структуре –

значительно проще, чем в других типах (в кастовой системе индивидуальная

мобильность, переход из одной касты в другую невозможен).

3. Классы зависят от экономических различий между группами людей,

связанных с неравенством во владении и контроле над материальными ресурсами.

4. В других типах стратификационных систем неравенство выражено прежде всего

на уровне межличностных отношений, касающихся обязанностей между слугой и

господином, рабом и хозяином, представителями высшей и низшей каст. Классовые

системы, наоборот, осуществляют в основном связи внеличностного характера».

ТРАДИЦИОННЫЕ СТРАТИФИКАЦИОННЫЕ ОБЩЕСТВА

«Стратификационные общества получили свое название от латинского слова

stratum, что в переводе означает «слой». Общество этого типа проще всего

представить себе в виде слоеного пирога, так что всевозможные взаимодействия

между слоями (стратами) организованы скорее по вертикали, чем по горизонтали

— как это происходит в сегментарных обществах. Самыми своеобразными из

стратификационных обществ являются общества, подразделенные на касты. Границы

между сосуществующими слоями общества сохраняются здесь практически

непроницаемыми.

Одна из разновидностей кастового деления общества основана на этнических

различиях. Именно этот вариант возникает в случае интеграции цивилизации

копья с цивилизацией зернохранилищ. История Африки дает несколько примеров

подобной интеграции. К началу второго тысячелетия

нашей эры племена скотоводов, относящиеся к нилотской группе народов, стали

расселяться из долины Нила к югу, в саванны, где жили негроиды-банту.

Пришельцы-скотоводы использовали в качестве основы новой политической системы

предгосударственные структуры местных земледельцев. При этом на имущественное

и сословное неравенство наложилось еще и кастовое. Например, в царстве

Анколе, которое сформировалось в XV—XVI веках на территории современной

Уганды, скотоводы хима отвели себе роль господствующей касты, держащей в

подчинении касту исконных местных жителей — земледельцев иру.

Одним из важнейших инструментов сохранения такого господства стал

распространявшийся на всех иру запрет разводить скот. Крестьянин мог получить

в пользование либо яловую корову, либо бычков, которых закалывали на мясо. В

обмен на этих животных иру должны были отдавать скотоводам часть своего

урожая. Возможности крестьян восстать против установленного порядка сведены

до минимума, поскольку им запрещалось иметь оружие и входить в состав военных

отрядов. Браки между ира и хима категорически запрещались. И хотя

существовавшее в Анколе кастовое неравенство служило источником постоянного

социального напряжения, с экономической точки зрения система оказалась

прогрессивной, поскольку сложившееся в обществе разделение труда приносило

обоюдную выгоду и скотоводам, и земледельцам.

Этот пример разграничения каст по этническому признаку — далеко не

единственный. По свидетельству Леви-Стросса, нечто подобное существовало еще

сравнительно недавно у индейцев мбайа-гуайкуру в Бразилии и Парагвае. В

структуре их монархических обществ и в материальной культуре чувствуются

веяния древних цивилизаций Америки — таких, например, как культура Чавин в

Перу, существовавшая на рубеже первого и второго тысячелетий до новой эры. В

обществе кадиавеу представители этого этноса составляли привилегированную

касту, своего рода аристократию. К ней, помимо самих монархов, принадлежали

родовая знать, подразделявшаяся на два соподчиненных сословия, и подкаста

воинов. Все они обслуживались кастой крепостных индейцев гуана, которые, в

подражание высшим слоям общества, также подразделялись на три подкасты.

Кстати сказать, историками подмечена закономерность, суть которой в том, что

процессы формирования государства зачастую ускоряются в обществах, состоящих

более чем из одного этноса.

Причина возникновения другого, гораздо более экзотического варианта кастового

общества лежит не в порабощении одного народа другим, а в восходящим к

древнейшим временам религиозным представлениям, сложившимся внутри того или

иного единого этноса. Прекрасным примером религии, которая породила весьма

причудливую кастовую систему, ставшую основой всей социальной организации

многих народов Южной Азии, служит индуизм. В верованиях индуистов до

логического конца доведено противопоставление понятий «чистота» —

«нечистота», которые испокон веков были основополагающими практически во всех

архаических культурах.

Мощным источником нечистоты индуисты считают всякое насилие — и не только над

людьми, но также над животными, над растениями и над матерью-землей. Именно

поэтому люди духовного звания ни под каким видом не должны заниматься

землепашеством (при котором наносятся раны земле), а профессии мясника,

забивающего скот, и маслобоя, отнимающего жизнь у семян растений, относятся к

«нечистым».

Все это создает в среде народов, исповедующих индуизм, особую психологическую

обстановку страха перед неверным шагом, грозящим соприкосновением со скверной.

Вот что пишет, в частности, французский этнограф Марк Габорио о повседневном

состоянии духа у жителей одной из стран индуистского мира: «Ощущение

сверхъестественных сил пронизывают всю жизнь обитателей Непала... Кажется, нет

действий, не сопряженных с обрядностью, чисто мирских в европейском смысле

этого слова, разве только развлечения. Да и сами танцы нередко приобретают

религиозное значение и могут легко перейти в шаманское «кружение»...

Многочисленные и вездесущие священные силы имеют как бы два полюса. Один

положительный: великие боги заботятся о порядке в мире и обществе. Это источник

чистоты и надежды, уверенности в спасении. Другой полюс — негативный,

отрицательный, где сосредоточены взаимно связанные нечистота и опасность;

сексуальность, рождение, смерть — источники нечистоты — отдаляют человека от

великих богов и отдают во власть младших злобных божеств, бродящих по земле

призраков и колдунов»[4]

Возникновение индуистской системы каст обосновано в санскритских трактатах,

созданных еще в первом тысячелетии до новой эры. В них было установлено

деление общества на четыре сословия, именуемых варнами, за пределами которых

(а следовательно, и общества как такового) были оставлены так называемые

вневарновые, включающие в себя самые обездоленные слои париев и

неприкасаемых. На вершине созданной заветами индуизма иерархической пирамиды

находится варна жрецов-брахманов. Несколько ниже стоит варна кшатриев, куда

относится высшая светская аристократия, призванная осуществлять земную

власть, а также люди военных профессий. За ними по нисходящей следует варна

вайшьев, объединяющая земледельцев, скотоводов и торговцев. Члены всех этих

трех варн в возрасте 8—12 лет, после обучения священным текстам, проходят

инициацию, которая рассматривается как второе, духовное рождение. Поэтому

брахманы, кшатрии и вайшьи именуются дважды рожденными — в отличие от

представителей четвертой, самой низкой касты шудр, объединяющей ремесленников

и слуг.

Первоначально система варн возникла, скорее всего, как естественный,

непременный результат имущественного и социального расслоения общества —

примерно тем же путем, как это происходило, скажем, у земледельцев

африканский саванн. Варны имеют то общее с сословиями более привычного для

нас европейского общества (духовенство, знать, купечество, ремесленники), что

браки между ними не запрещены полностью: индуист может взять в качестве

второй жены либо наложницы женщину из более низкой варны, хотя женитьба на

представительнице вышестоящей варны считается недопустимой. Главное же

отличие варн от сословий состоит сегодня в том, что в основе иерархического

соподчинения варн лежит принцип их неравноценности по степени «ритуальной

чистоты»: варна брахманов — самая чистая, варна шудр наименее чистая, если не

считать, разумеется, вневарновых неприкасаемых и париев.

Именно этот принцип, доведенный до логического конца, лег в основу

подразделения варн и общества в целом на касты, или джати, которое сложилось

в более поздние времена, в ходе дальнейшей эволюции индуистских культур. Все

без исключения члены данной касты характеризуются вполне определенным уровнем

наследственной чистоты-нечистоты, что раз и навсегда определяет место этой

касты в иерархии общества. Степень чистоты определяется в первую очередь

родом деятельности: если любая каста из варны брахманов, стоящей на страже

чистоты всего общества, по определению относится к наиболее чистым, то касты

прачек либо золотарей оказываются среди наиболее нечистых, коль скоро они по

роду своих занятий всегда и везде непосредственно соприкасаются с «грязью», с

отходами человеческой жизнедеятельности. Она передается через воду, пищу и

даже через прикосновение.

Чистота — состояние неустойчивое, а нечистота вездесуща и заразительна. Чтобы

сохранить уровень присущей данной касте чистоты, человек должен постоянно,

под страхом исключения из касты, совершать омовения и всевозможные ритуальные

очищения — особенно после опасного контакта с членом нижестоящей касты. Стоит

ли говорить, что нечистота передается мощным потоком при половых контактах.

Отсюда строжайший запрет не только на браки, но даже на мимолетные половые

связи между представителями разных каст.

Разные этносы, придерживающиеся индуизма, могут подразделяться на

неодинаковое количество каст — в соответствии с национальными традициями либо

локальными обычаями данной местности. Например, у жителей плоскогорий

(тераев) Непала варна брахманов делится на три касты, варна кшатриев также на

три, варна вайшьев представлена единственной кастой, а шудры распадаются на

13 чистых каст, четыре — нечистых и семь неприкасаемых. Интересно, что к

последним относится каста кожевников-сапожников, поскольку они постоянно

имеют дело со шкурами павших и убитых животных. Некоторые ученые насчитывают

в этом регионе до 59 каст, хотя в пределах одной большой деревни их бывает

обычно не более 20. У сингалов, представляющих собой древних первопоселенцев

острова Шри-Ланка, известно 25 каст, а у живущих бок о бок с ними более

поздних завоевателей тамилов — 48.

Возможно, меньшее число каст у сингалов по сравнению с тамилами отчасти

объясняется тем, что первые на протяжении своей истории испытали значительное

влияние буддизма, который, в отличие от индуизма, формально не поощряет

социальное неравенство. Однако авторитет индуизма в странах Южной Азии

настолько силен, что зачаточная система каст возникла местами даже среди

правоверных буддистов. Например, у монголоидов-неваров, населяющих

высокогорную долину Катманду в Непале, индуизм и буддизм сосуществуют в

качестве равноправных религий. Индуисты делятся на 29 каст, а буддисты всего

на три: на две высшие монашеские касты и низшую касту мирян-удай. Две высокие

касты буддистов претендуют на тот же статус, что и дважды рожденные индуисты,

однако представителям тех и других не только запрещено вступать в смешанные

браки, но даже принимать участие в совместных трапезах. Ко всему сказанному

следует добавить, что система каст проникла в индуистских странах не только в

среду буддистов, но была принята также последователями ислама этой

первоначально эгалитарной религии, отрицающей жесткую социальную

стратификацию общества. Так, хотя индуистами Непала все мусульмане

рассматриваются как одна очень низкая нечистая каста, сами они подразделяют

себя ни много ни мало на 26 каст.

Однако наряду с этой аграрной цивилизацией в Непале существуют и другие. Речь

идет о многочисленных племенах с собственными верованиями, весьма далекими от

индуизма. Все эти многочисленные этносы так или иначе взаимодействуют друг с

другом, шаг за шагом создавая единое «синтетическое» общество, где каждый в

большей или меньшей степени зависит от каждого. При этом социальный статус

любого участника взаимодействий — будь то буддист, мусульманин или человек с

луком и стрелами в руках — оценивается с позиций кастовой системы индуизма, как

мировоззрения, абсолютно господствующего в стране».

[5]

С точки зрения рядового члена открытого демократического общества система каст

выглядит странным и даже отталкивающим анахронизмом. Однако М. Габорио

придерживается иного мнения, подчеркивая ее структурно-организующую функцию.

«Кастовая система, — пишет он, — благодаря иерархическому построению и

разделению труда способствует интеграции многочисленных народностей Непала в

единое общество и единую экономическую структуру, и несмотря на то, что она

была отменена на бумаге в 1963 году, продолжает оставаться одним из важнейших

факторов национальной интеграции»[6].

9. §40. Социальная мобильность

1. Сущность этого понятия.

Пример вертикальной мобильности – это переход человека с должности рядового школьного учителя на должность директора школы. Пример горизонтальной мобильности – это переход с должности учителя в одной школе на должность учителя в другой школе. П. Сорокин стал основателем теории социальной мобильности и назвал основные лифты вертикальной мобильности.

2. Групповая мобильность

Делать карьеру можно в одиночку или группой. Существует индивидуальная и групповая мобильность. Когда существуют кастовые, расовые или сословные привилегии ограничения на индивидуальную мобильность, тогда представители низших каст, сословий и рас могут попробовать устроить бунт, чтобы добиться отмены этих ограничений и всей своей группой подняться вверх по ступеням социальной лестницы. Такой тип личности, как теоретик, всегда пытается делать карьеру в одиночку, поэтому он является наименее успешным в административной карьере. Примеры групповой мобильности:

· Конфликт клик за власть внутри бюрократической пирамиды, например, клика Берии и Маленкова победила клику Жданова в рамках «ленинградского дела».

· В Древней Индии каста брахманов (священников) добилась превосходства над кастой кшатриев (воинов). Это стало примером коллективного восхождения брахманов.

· Большевики до октябрьского переворота были изгоями, во время переворота они преодолели огромную социальную дистанцию, в результате они все вместе поднялись до статуса, который раньше занимала царская аристократия. Это служит примером коллективного восхождения большевиков.

· Социальный статус Римского папы и епископов за последние три столетия понизился. Это служит примером коллективного снисхождения.

· Статус афро-американцев в Америке повысился за последние 150 лет в результате отмены рабства и получения ими гражданских прав.

· Статус женщин в развитых странах мира повысился за последние 100 лет в результате получения ими гражданских прав.

· Статус рабочего класса за последние 100 лет повысился в результате получения его представителями гражданских прав, права на забастовку и различные пособия (по безработице, по болезни, по старости, по инвалидности).

3. Подвижные и неподвижные типы обществ.

В подвижном типе общества степень вертикальной мобильности очень велика, а в неподвижном типе общества очень мала. Пример второго рода – кастовый строй в Индии, хотя степень вертикальной мобильности никогда не равна 0, даже в Древней Индии. Степень вертикальной мобильности должна быть ограничена. На каждом «этаже» должно существовать «сито», просеивающее индивидов, иначе на руководящих постах могут оказаться непригодные для этой роли люди, и всё общество может из-за этого погибнуть во время войны или в результате отсутствия реформ. Степень вертикальной мобильности можно измерить, например, по доле «выскочек» среди правителей и высших чиновников, вычисленной в процентах. Эти «выскочки» начали свою карьеру из среды бедняков и закончили правителями. Сорокин показал различие между странами по степени вертикальной мобильности:

Западная Римская империя -45,6%

Восточная Римская империя -27,7%

Россия до Октябрьского переворота -5,5%

Франция -3,9%

Англия -5%

США -48,3%

Президенты Франции и Германии -23,1%

4. Тестирование «ситом».

В любом обществе есть много желающих продвижения наверх, но достичь этой цели удаётся немногим, т.к. этому препятствуют «сита» на каждом этаже социальной иерархии. Когда человек приходит устраиваться на работу, его оценивают по нескольким критериям:

· Семейное происхождение. Хорошая семья способна дать своему ребёнку хорошую наследственность и хороший уровень образования. На практике этот критерий применялся в Спарте, Древнем Риме, Ассирии, Египте, Древней Индии и Китае, где сын наследовал статус и профессию отца. Современная семья нестабильна, поэтому, сегодня начинает складываться норма оценивать личность не по семейному происхождению, а по личным качествам. Ещё Пётр 1 в России ввёл табель о рангах, согласно которому продвижение по службе зависело не от «породы», а от личных заслуг.

· Уровень образования. Функция школы состоит не только во «вливании» знаний, но и в том, чтобы при помощи экзаменов и наблюдений определить, кто талантлив, а кто нет, чтобы отсеять последних. Если школа тестирует интеллект учеников, то церковь – моральные качества. Еретиков и язычников не допускали до ответственных постов.

Профессиональные организации перепроверяют соответствие способностей человека записи в дипломе об образовании, они тестируют специфические качества людей: голос для певца, силу для борца и т.д. На работе каждый день и каждый час становятся для человека экзаменом на профпригодность. Этот тест можно считать окончательным.

5. К чему приводит перепроизводство или недопроизводство элиты?

Существует оптимальное соотношение количества людей в элите и всего населения. Перепроизводство количества людей в элите приводит к гражданской войне или революции. Например, султан в Турции имел большой гарем и много сыновей, которые безжалостно начинали уничтожать друг друга после смерти султана в борьбе за престол. Перепроизводство элиты в современном обществе приводит к тому, что неудачники из элиты начинают организовывать подпольные организации с целью вооружённого захвата власти.

Недопроизводство элиты из-за низкой рождаемости среди высших слоёв приводит к необходимости отдать часть элитарных позиций людям, не прошедшим селекцию. Это вызывает социальную нестабильность и глубокие противоречия внутри элиты между «вырожденцами» и «выскочками». Например, противоречия между «выскочками» (Екатерина 1, Меньшиков, Головкин, Ягужинский, Толстой) и «вырожденцами» (князья Долгорукие, Голицыны, Репнин) после смерти Петра 1 привели к череде вооружённых дворцовых переворотов. Слишком строгий контроль при отборе элиты часто приводит к полной остановке «лифтов», к вырождению элиты и к «подрывной» деятельности низко стоящих правителей по призванию, которые не могут сделать легальную карьеру и стремятся физически уничтожить «вырожденцев» и занять их элитарные позиции.

6.Выбор лифтов вертикальной мобильности для различных типов личности.

Выбор лифта социальной мобильности имеет большое значение при выборе профессии и при подборе персонала. П. А. Сорокин назвал восемь лифтов, по которым люди перемещаются вверх или вниз по ступеням социальной лестницы в процессе своей персональной карьеры. Теория о типах личности позволяет сделать рекомендации по выбору этих лифтов. Психолог и техник являются полными противоположностями друг другу, спикер и теоретик тоже являются противоположностями друг другу, поэтому технику категорически запрещено выбирать лифты, рекомендованные для психолога, а спикеру – лифты для теоретика. В крайнем случае, спикер может выбирать лифты, рекомендованные для психолога и техника, но спикер будет всегда несколько уступать этим типам в профессиональном отношении при использовании их лифтов. Другие типы – соответственно.

Таким образом, существует восемь лифтов вертикальной мобильности:

· Армия. 36 римских императоров (Цезарь, Август и др.) из 92 достигли своего положения благодаря службе в армии. 12 византийских императора из 65 достигли своего статуса по той же причине. Этот лифт предназначен для спикеров. Спикеры лучше других типов личности умеют управлять солдатами, имеют склонность к авантюризму, умеют принимать правильное решение в сжатые сроки и в условиях отсутствия полной информации об обстановке. Все великие полководцы были спикерами – Александр Македонский, Цезарь, Наполеон, Александр Невский, Суворов, Кутузов, Кромвель, Жуков. Появление в современной армии большого количества сложной техники открыло возможности для трудоустройства техников на второстепенных ролях.

· Церковь. Значение этого лифта достигло апогея в Средние века, когда епископ был одновременно лендлордом, когда Римский папа мог отправлять в отставку королей и императоров, например, Римский папа Григорий 7 в 1077 г. низложил, унизил и отлучил от церкви германского императора Генриха 7. Из 144 римских пап 28 были простого происхождения, 27 вышли из средних классов. Институт целибата запрещал католическим священникам жениться и иметь детей, поэтому после их смерти освободившиеся позиции занимали новые люди, что препятствовало образованию потомственной олигархии и ускоряло процесс вертикальной мобильности. Пророк Мухаммед сначала был простым купцом, а затем стал правителем Аравии. Этот лифт предназначен для психологов. В церкви на роль священников подбирают исключительно мужчин, поэтому женщины-психологи вынуждены реализовать свои способности в монастыре, секте, занятии колдовством и чёрной магией. Психологи в отличие от других типов личности обладают склонностью к духовности и фанатической вере в сверхъестественные силы. К руководству церковью иногда проникают спикеры, полностью лишённые фанатизма. Все основатели религии – Христос, Мухаммед, Будда – были психологами.

· Школа и научные организации. В древнем Китае школа была главным лифтом в обществе. По рекомендациям Конфуция была построена система образовательной селекции (отбора). Школы были открыты для всех классов, лучших учеников переводили в высшие школы, а затем в университеты, оттуда лучшие ученики попадали в правительство и на высшие государственные и военные посты. Наследственная аристократия отсутствовала. Правительство мандаринов в Китае было правительством интеллектуалов, которые умели писать литературные сочинения, но не разбирались в бизнесе и не умели воевать, поэтому Китай не один раз становился лёгкой добычей для кочевников (монголов и маньчжуров) и европейских колонизаторов. В современном обществе главными лифтами должны быть бизнес и политика. Школьный лифт имел большое значение и в Турции при Сулеймане Великолепном (1522-1566 гг.) когда талантливых детей со всей страны отправляли в специальные школы, затем в корпус янычар, а затем – в гвардию и государственный аппарат. В древней Индии низшие касты не имели права на получение образования, т.е. школьный лифт двигался только по верхним этажам. Сегодня в США нельзя занимать государственную должность без университетского диплома. Из 829 британских гениев 71 были сыновьями неквалифицированных рабочих. 4% академиков России вышли из крестьян, например, Ломоносов. Этот лифт предназначен для теоретиков, именно они способны учиться от души. Ученики-спикеры не любят учиться или учатся только ради хороших отметок, поэтому именно спикеры являются организаторами срыва урока. Техники являются зубрилами. Психологи стремятся выпрашивать у учителя хорошие отметки. В науке существует следующее разделение труда: роль создателей теорий предназначена для теоретиков, роль экспериментатора – для техников. Спикерам, склонным к плагиату, остаётся роль организатора научных конференций, а психологам – роль утописта. Все великие учёные – Евклид, Архимед, Аристотель, Ньютон, Ломоносов, Конт – были теоретиками. Все изобретатели в области технических наук, например, Фарадей и Эдисон, были техниками. Все утописты, например, Платон и Маркс, были психологами.

· Политический лифт, т.е. правительственные группы и партии. Первым сортом в политике является спикер, вторым сортом – психолог, третьим сортом – техник, четвёртым сортом – теоретик. Именно спикеры умеют побеждать в таких видах политического конфликта, как выборы, восстание и гражданская война. Именно спикеры умеют управлять политической партией и командовать вооружённым отрядом. Психолог обладает самым высоким уровнем мастерства при организации заговоров, политических убийств, террористических актов, закулисной борьбы бюрократических клик. Роль тирана предназначена для психолога. Техник способен получить власть только по наследству или по протекции. Роль чиновника предназначена для техника. Роль советника правителя предназначена для теоретика. Спикеры в политике являются «львами», психологи – «лисами», техники – консерваторами, теоретики – реформаторами. Ельцин, Горбачёв, Хрущёв, Ленин, Пётр 1, Екатерина 2, Бил Клинтон, Черчилль, Муссолини, Жириновский, Лужков, Немцов являются примерами спикеров в политике. Сталин, Гитлер, Иван Грозный, Нерон, Калигула, Брежнев являются примерами психологов в политике. Путин, Молотов, Косыгин, Николай 2, Буш, Николай 1, Александр 3 являются примерами техников в политике. Гайдар, Греф, Новодворская, Сахаров, Собчак являются примерами теоретиков в политике.

· Искусство или, другими словами, шоулифт. Среди самых известных литераторов Франции 13% были из рабочей среды. Этот лифт предназначен для психологов и отчасти для спикеров.

· Печать, телевидение, радио. Газеты и телевидение могут обеспечить известность и продвижение. Этот информационный лифт и профессия журналиста предназначен для спикеров, которые в совершенстве владеют популярным стилем изложения, состоят в близком знакомстве с большим количеством людей, находятся в курсе всех слухов, обладают ораторскими способностями. Техники и психологи являются вторым сортом в журналистике. Технику можно доверить роль диктора, который способен с выражением прочитать чужой текст по бумажке. Психологу можно доверить сочувственное изложение биографий великих личностей, описание их внутреннего мира, обзор мира искусства. Информационный лифт является очень скользким и быстрым лифтом, с помощью этого лифта можно за один день взлететь вверх или скатится вниз. Например, многие звёзды эстрады становились популярными после исполнения по телевидению только одного шлягера, а некоторые министры лишались своих постов после показа по телевидению компрометирующих материалов об их похождениях в публичном доме или об их связи с мафией.

· Экономические организации или бизнеслифт. Накопление богатств – это самый надёжный путь наверх в условиях соблюдения законности, в условиях социальных катаклизмов богатство можно легко отобрать. Нищий аристократ не способен сохранить социальный престиж. В древнем Риме огромным влиянием пользовались такие богатые предприимчивые рабы, как Тримальхион, Палладий, Нарцисс. Царь Нумидии Югурта путём подкупа должностных лиц Рима добивался поддержки Рима в своей борьбе за престол в конце 2 в. до н.э. Изгнанный, в конце концов, из Рима, он называл «вечный» город продажным городом. Р. Грейтон писал о восхождении английской буржуазии: «Пока аристократия и земельное дворянство в 15 в. уничтожали и разоряли друг друга, средний класс шёл в гору, накапливая богатства. В результате нация однажды проснулась, узрев новых хозяев». Средний класс за деньги покупал все желаемые титулы и привилегии. Этот лифт предназначен для спикеров и отчасти - для техников и психологов. Примером спикера-предпринимателя является Брынцалов. В качестве примера психологов-олигархов можно указать на Березовского, Ходорковского и Гусинского. Создаётся впечатление, что эти психологи сумели путём махинаций и личных связей в Кремле присвоить значительную часть бывшей государственной собственности в период приватизации, а сегодня в период честного бизнеса и наведения порядка их ждёт банкротство.

· Семья и брак. По древнеримскому закону если свободная женщина выходила замуж за раба, то её дети становились рабами, сын рабыни и свободного человека становился рабом. Сегодня существует «притяжение» богатых невест и бедных аристократов, когда в случае брака оба партнёра получают взаимную выгоду: невеста получает титул, а жених – богатство. Семейный лифт предназначен для психологов и отчасти для спикеров. Спикер имеет максимальный успех в любви, а психолог способен поддерживать любовные связи с максимальным количеством представителей противоположного пола. Выйти замуж за богатого – это лучший способ сделать карьеру для психолога. Именно психолог способен отбить богатого мужа у своей соперницы. Этим способом сделали карьеру такие психологи, как Екатерина 1, Борис Годунов и отчасти спикер Екатерина 2. Для техника и теоретика, как для потенциальных жертв «роковой» любви, проблема заключить брак является самой серьёзной проблемой в жизни.

По нашему мнению, существует эволюция происхождения лифтов социальной мобильности, они возникали по очереди, после возникновения нового лифта значение ранее возникших лифтов снижалось, и они оказывались устаревшими, а новые лифты становились главными по значению. Семейный лифт возник первым ещё при первобытном обществе. Чтобы сделать карьеру с помощью семейного лифта, нужно было выйти замуж за вождя племени. Такие лифты, как армия, правительственные группы, церковь, искусство, школа и наука, возникли при рабовладении. Такие лифты, как бизнес и печать, возникли при капитализме. Таким образом, при первобытном обществе главным по значению лифтом был семейный, при рабовладении - армия и правительственные группы, при феодализме - армия, правительственные группы и церковь, при капитализме - бизнес, правительственные группы и печать.

Спикеры являются наиболее перспективными кандидатами при использовании четырёх лифтов (армия, политика, печать, бизнес) и отчасти перспективными кандидатами при использовании ещё двух лифтов (шоу и брак).

Психологи являются наиболее перспективными кандидатами при использовании трёх лифтов (церковь, шоу, семья) и отчасти перспективными ещё в трёх сферах (политика, бизнес и пресса), но значение церкви и семьи снизилось, так как эти лифты являются устаревшими. Излюбленные для психолога роль тирана и тайные методы борьбы в политике тоже сегодня являются устаревшими. В распоряжении психологов остаётся лишь один современный лифт – это шоулифт. Именно их часто ждёт крах в карьере, поэтому они стремятся вести паразитический образ жизни за счёт других типов личности. Чтобы оправдать свою неспособность делать профессиональную карьеру, психолог занимается несбыточными мечтами и утопиями о коммунизме как К. Маркс, об идеальном государстве, где правят прирождённые аристократы, как Платон, о мировом господстве германской нации, как Гитлер, о возвращении в «золотой» век, т. е. в первобытное общество, как Ж.Ж.Руссо. Но психолог является самым непревзойдённым мастером закулисной борьбы, которая идёт в любой организации, в которой он способен победить даже спикеров, например психологи И.Сталин и Л.Брежнев победили вех своих противников в борьбе за власть.

Техники являются вторым сортом при использовании четырёх лифтов (армия, наука, бизнес, шоу). Теоретик является наиболее перспективным кандидатом при использовании только одного научного лифта.

Можно сделать вывод, что только спикер способен сделать головокружительную карьеру и пересаживаться с одного лифта на другой. Спикер способен сделать несколько карьер в разных профессиях в течение жизни. Спикер демонстрирует максимальную предприимчивость в достижении цели даже с помощью преступных средств, его головокружительная карьера представляет собой последовательность неожиданных взлётов и катастрофических падений, примером может служить карьера Б.Ельцина.

Теоретики способны сделать карьеру с помощью только одного научного лифта за счёт малого количества достойных конкурентов, т. к. доля теоретиков в популяции – 3% - ничтожна. Карьера теоретика напоминает железную дорогу – от станции к станции, от этапа к этапу строго по расписанию, по долгосрочному плану. Но он не способен сделать никакой другой карьеры, кроме научной карьеры. Сделать карьеру в одиночку без поддержки друзей и соратников представляется трудной задачей.

Техники занимают стабильное среднее положение на социальной лестнице за счёт того, что они являются вторым, а не последним сортом при использовании многих важных лифтов. Техники делают свою карьеру медленно и верно, они старательно ползут вверх по ступеням социальной лестницы и никогда не пересаживаются с одного лифта на другой, они предпочитает получать власть по наследству.

8.Влияние других факторов на степень успеха в карьере.

Опираясь на результаты эмпирических исследований, можно утверждать, что на степень успеха в карьере влияют и другие факторы, например, раса и пол, наличие образования, род занятий родителей, размер семьи, место жительства. Более успешными в США являются представители белой расы, мужчины, имеющие высокий уровень образования. Исключением из этого правила служит карьера нынешнего президента США афро-американца Барака Обамы. Результаты исследования социальной мобильности между поколениями показывают, что 40% детей квалифицированных рабочих («синих воротничков») поднялись на ступеньку вверх и стали представителями среднего класса («белыми воротничками»). А 30% детей из среднего класса опустились на одну ступенью вниз и стали квалифицированными рабочими. В постиндустриальном обществе растёт количество «белых воротничков» и снижается количество «синих воротничков». Горизонтальная мобильность между поколениями равна примерно 80%, именно такая доля детей меняет профессию отца на другую профессию. Американская мечта – это надежда на головокружительный успех в карьере: «Из хижины – в президентский дворец». Начиная с 1970 г. в американской экономике начался период застоя из-за повышения цен на нефть и возросшей конкуренции в области автомобилестроения и электроники со стороны таких стран, как Япония, Южная Корея, Китай. Японские, китайские и корейские рабочие имеют более низкий уровень заработной платы и являются более трудолюбивыми по сравнению с американскими рабочими. Производство в этих отраслях переносится из США в эти страны, что приводит к оттоку рабочей силы в США из производства в сферу обслуживания, что в свою очередь сопровождается снижением заработной платы. Из-за этого в США возросло число людей, работающих в нескольких местах, и число молодых людей, которые не могут покинуть родительский дом, не могут купить собственный дом и вынуждены позднее вступать в брак.