

**КАЗАРИНОВА Н.В.
ФИЛАТОВА О.Г.
ХРЕНОВ А.Е.**

СОЦИОЛОГИЯ

УЧЕБНИК ДЛЯ ВУЗОВ

Под общей редакцией проф. Г. С. Батыгина

NOTA BENE
Москва
2000

ББК 605я7

К14

Казаринова Н.В. Филатова О.Г. Хренов А.Е.

К 14 Социология. Учебник для вузов / Под общей редакцией доктора философских наук, профессора Г.С. Батыгина.

ISBN 5-8188-0008-3

Пособие подготовлено коллективом авторов:

Доц. Казаринова Н.В. — Гл. 1; Гл. 4.2; Гл. 6.1, 4, 5, 8; Гл.11; 12; Введение в разделы II, III.

Доц. Филатова О.Г. — Гл. 2; Гл. 9.

Доц. Хренов А.Е. — Гл. 3; Гл. 4.1; Гл.5; Гл. 6.2, 3; Гл. 7, Гл. 10; Гл. 13.

Охраняется Законом РФ об авторском праве. Воспроизведение всей книги или любой ее части запрещается без письменного разрешения правообладателя. Любые нарушения закона в отношении данного издания преследуются в судебном порядке.

© Н.В. Казаринова, О.Г. Филатова, А.Е. Хренов, 1999
ISBN 5-8188-0008-3 © Издательский дом "NOTA BENE", 1999

ПРЕДМЕТ СОЦИОЛОГИИ И ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Глава 1. Предмет социологического знания

1. “Социологическое воображение”

Социология открывает нам мир знаний об устройстве общества и о месте в нем каждого человека. На первый взгляд кажется, что не требуется какого-то специального социологического знания, чтобы понять и наладить свою повседневную жизнь с другими людьми. Все мы в какой-то мере представляем, как общество функционирует, и вроде бы нет необходимости каждому глубоко разбираться в правилах человеческого общежития, так же как не обязательно знать грамматические правила, чтобы говорить на родном языке. И все же пет-нет да возникают у человека вопросы о том, почему многое происходит не так, как задумано, почему люди часто не понимают друг друга, почему так различаются установки и действия даже тех, кто находится рядом. Особенно мучительными эти вопросы становятся во “времена перемен”. Именно в такие периоды взгляды обычного человека стремительно “социологизируются”, вопросы частной жизни приобретают звучание фундаментальных — “каков смысл жизни?”, “как жить дальше?” Привычных объяснений оказывается недостаточно. Это заставляет людей обращаться к специальным знаниям о социальном поведении, то есть к социологии.

Особенность социологического подхода к окружающему миру заключается в том, чтобы описывать и объяснять, как влияет на людей их зависимость друг от друга, какое значение для структурной организации общества и для индивидуального поведения имеют различные формы социаль-

ного взаимодействия — сотрудничество и соперничество, конфликт и подчинение, привязанность и разногласия.

Способность к социологическому мышлению в наше время оказывается не только профессиональным призванием исследователя, но и знаком образованности любого человека, условием понимания им того, что происходит вокруг. Известный американский социолог Чарльз Райт Миллс обратил внимание на то, что люди обычно плохо представляют связь между своей собственной жизнью и обществом, поскольку преимущественно заняты собой. В то же время такое знание необходимо хотя бы для того, чтобы предвидеть, что может случиться с каждым. Способность связать собственную биографию с историей, сравнить себя с другими Миллс назвал *социологическим воображением*, выделив в нем три измерения:

1) структурное, т.е. умение понимать окружающую социальную среду — структуру общества, ее элементы и их взаимоотношение между собой, то, как они функционируют, чем структура изучаемого общества отличается от других типов социального порядка;

2) историческое, т.е. умение видеть отличительные особенности современного мира в сравнении с прошлыми историческими эпохами, механизмы изменения данного общества, способы “делания” истории, характерные для конкретной исторической эпохи;

3) человеческое, т.е. способность понять, какие типы людей играют особую роль в современном обществе на данном этапе, какие идут им на смену, какой отбор они проходят и как формируются, как приобретают свободу или подчиняются обстоятельствам, становятся восприимчивыми или безразличными, какое влияние на “человеческую натуру” оказывает конкретная социальная среда.

Социологическое воображение, по мысли Миллса, дает возможность различать такие понятия, как “личные трудности” и “общественные проблемы”.

Личные трудности определяются характером индивида и его непосредственными отношениями с другими, они касаются его “я” и тех областей жизни общества, с которыми он лично

знаком. Осознание и преодоление этих трудностей, строго говоря, не выходит за границы компетенции индивида как носителя конкретной биографии, а также за рамки непосредственной сферы его жизнедеятельности. Личные трудности — это частное дело каждого: они возникают, когда индивид чувствует, что ценности, которых он придерживается, находятся под угрозой.

Общественные проблемы обычно выходят за пределы непосредственного окружения индивида и его внутренней жизни. Они и называются общественными потому, что при их возникновении под угрозой оказываются ценности, разделяемые различными слоями общества. Они плохо поддаются определению в терминах непосредственного повседневного общения людей и часто связаны с социальным кризисом. Чтобы правильно сформулировать какую-либо общественную проблему и определить ее возможные решения, надо принимать во внимание экономические, политические и другие институты общества, а не только личные ситуации, особенности поведения и характер отдельно взятых индивидов.

Так, например, если в городе со стотысячным населением только один человек не имеет работы — это его личная проблема, для решения которой следует обратить внимание на характер, способности и возможности данной личности. Но когда в стране с многомиллионным трудоспособным населением безработных насчитывается свыше 20%, то это уже общественная проблема. В этом случае нельзя надеяться на ее решение средствами, доступными каждому безработному в отдельности.

Другой пример. Вступив в брак, мужчина и женщина могут испытывать личные трудности. Однако если за первые четыре года совместной жизни на каждую 1000 браков в среднем приходится 250 разводов, то это указывает на общественную проблему, решение которой коренится в самих институтах брака и семьи.

Таким образом, социологическое воображение как бы поднимает любого размышляющего человека над рутинной повседневной жизни, обеспечивает ему более богатое понимание

его собственной индивидуальности, а также особенностей других людей, значение той социальной деятельности, в которую мы все вовлечены. Человек может осмыслить собственный жизненный опыт и масштаб своей судьбы только в контексте своего времени и того общества, которому он принадлежит, только сравнивая собственное положение с положением тех, кто находится в сходных обстоятельствах. Многие индивидуальные проблемы вызваны структурными изменениями в обществе. Вот почему для того, чтобы понять изменения, происходящие в отдельных индивидуальных “ячейках”, необходимо выйти за их пределы.

В понятии “социологическое воображение” обратим внимание на то, что за определением “социологическое”, следует психологическая составляющая — “воображение”, т.е. способность представлять, создавать образы и модели социальных ситуаций. Последнее особо важно, когда речь идет об использовании социологического знания в таких областях деятельности, как политика, менеджмент, маркетинг, массовые коммуникации, т.е. там, где ключевое значение в процессе изучения проблемы имеют так называемые качественные методы анализа (биографический метод, фокусированное интервью, контент-анализ и т.п.). Развитое социологическое воображение для людей, работающих в этих сферах, становится показателем их профессиональной компетентности, условием принятия неординарных решений.

2. Социология как научное знание

В стремлении социологов определить предмет своей науки понятие “социальное” становится ключевым. Выдающийся немецкий социолог Макс Вебер определил как “социальное” то действие, в основе которого лежит субъективная ориентация на поведение других. Комментируя свое определение, он привел образное пояснение: “Столкновение двух велосипедистов, например, не более чем происшествие, подобное явлению природы. Однако попытка кого-нибудь из них избежать это столкновение — последовавшая за столкновением брань, потасовка или мирное урегулирование конфликта — является уже “социальным действием”.

В подобном значении термин “социальное” используется многими социологами при определении предмета социологии и, по существу, лежит в их основе. Приведем некоторые из определений, принадлежащих как классикам, так и современным социологам.

“Социология — познание общества, т.е. человеческой культуры и истории человечества, поскольку эта история рассматривается с точки зрения *социальности*, т.е. как события, составившиеся из поступков, определяемых чужим поведением или вытекающих из чужого поведения”.

(В. Зомбарт)

“Социология — наука, стремящаяся понять *социальное* действие и тем самым объяснить его процесс и воздействие”.

(М. Вебер).

“Социология изучает явления *взаимодействия* людей друг с другом, с одной стороны, и явления, возникающие из этого процесса взаимодействия, — с другой”.

(П. Сорокин)

“Социология — научное изучение *социальных* институтов и *социального* поведения”.

(Э. Гидденс)

“Социология — сфера знания, содержащая высказывания о *социальной* реальности”.

(А.Б. Гофман)

Таким образом, взгляд социолога на мир — это стремление выявить социальные причины, которые могут объяснить сходства и различия в поведении, мыслях и верованиях людей, в их вкусах и предпочтениях.

Социология — наука сравнительно молодая, она возникла в середине XIX века и непосредственно связана с появлением индустриального общества, со стремлением мыслящих людей того времени понять серьезные изменения, которые произошли в конце XVIII — начале XIX вв. в результате промышленной революции в Англии и Великой Французской революции, и то, какое воздействие оказали эти колоссальные изменения в общественном устройстве на индивида и его частную жизнь. Социологи стали отбирать, изучать и анализировать информа-

цию об обществе в соответствии с принципами и процедурами современной науки.

Существенным моментом *научного метода* является тщательный отбор данных (фактов, статистического материала, результатов анализа и т.п. информации). В социологическом исследовании эти данные сводятся, регистрируются, группируются таким образом, чтобы сделать их доступными для проверки. Однако представленные таким образом данные являются собой сырой материал науки, служат основой для последующих выводов, обобщений и создания научных теорий.

Теория — это систематизированное, подчиняющееся определенным принципам и правилам истолкование и объяснение того, каким образом два или более явлений связаны друг с другом. Цель научных теорий обычно состоит в том, чтобы выявить взаимосвязь тех или иных явлений и процессов как взаимосвязь причин и следствий, выстроить иерархию выявленных причин. Использование в социологии таких научных методов, как наблюдение, эксперимент, математическая статистика, изучение документов и др., оценка эмпирических данных и теоретических обобщений путем логических аргументов и доказательств позволяет придать ей статус научного знания.

В то же время предмет изучения социологии отличается от предмета изучения естественных и технических наук. Можно указать на следующие принципиальные различия между социальными и природными структурами:

1) социальные структуры в отличие от природных формируются, становятся возможными, существуют только в связи с человеческой деятельностью, ее различными видами;

2) социальные структуры в отличие от природных зависят от того понимания, которое вкладывают действующие лица в то, что они совершают;

3) социальные структуры в сравнении с природными более изменчивы, запутанны и текучи.

Из этих положений следуют некоторые выводы, позволяющие точнее определить особенность социологического знания.

Во-первых, важное место в социологии занимает так называемый целевой, или мотивационный, тип объяснения (он может быть описан формулой “некая личность Р сделала Y, так как хочет добиться X”). Разумеется, при анализе тех или иных социальных проблем социологи применяют типы объяснений, имеющие универсальный характер, используемые как в социальном, так и в естественно-научном знании. К ним относятся причинное, или причинно-следственное, объяснение (может быть описано формулой “из-за X возникает Y”), а также функциональное объяснение (может быть описано формулой “X способствует существованию и равновесию системы S”). Вместе с тем смысл социальных действий, цели, ценностные установки невозможно лишь зарегистрировать или измерить, их необходимо понять. Мотивационное объяснение, нацеленное на понимание и развернутую интерпретацию деятельности людей, становится отличительной особенностью социального знания.

Во-вторых, для социологического знания характерна условность прогнозов и предсказаний, вызванная необратимостью большинства социальных процессов.

Наконец, в-третьих, социальные науки тесно связаны с мышлением на основе здравого смысла, социолог обращает свое внимание на объект, который уже как-то определен в повседневной жизни и обыденном языке. Результатом социального исследования становится не столько радикально новое знание, сколько открытие новых способов понимания социальной реальности, более точные формулировки различных социальных обстоятельств.

Итак, социология — это прежде всего вид знания, способ описания и представления общества социологами. Это важно иметь в виду, когда мы рассматриваем отношение между социологией и реальностью.

Проблемы, которые интересуют социолога, не обязательно являются проблемами для других людей. Необходимо проводить различие между социальными и социологическими проблемами. Первые предполагают решение практических задач прежде всего теми, кто наделен властью. Как заметил известный американский социолог Питер Бергер, обычно о социальных

проблемах говорят тогда, когда в обществе происходит что-то не так, как предполагали официальные власти, и, следовательно, требуется какое-то вмешательство с их стороны. Социологическая проблема, в свою очередь, имеет теоретический, методологический характер. Вопрос для социолога состоит не столько в том, почему что-то “идет не так” с точки зрения властей, а в том, как действует система в целом, каковы исходные предпосылки ее существования и за счет каких средств поддерживается ее единство. Так, например, рост детской преступности может быть оценен как социальная проблема в том смысле, что она требует конкретных действий со стороны соответствующих органов управления. Социологи могут быть приглашены участвовать в ее решении на этапе анализа ситуации. Однако собственно социологический интерес вызывает и, следовательно, в качестве социологической проблемы выступает не вопрос “что делать с детской преступностью?”, но изучение способов существования и взаимодействия в данном обществе разных возрастных групп, а не только положения детей; анализ особенностей установления, внедрения и поддержания норм порядка как на уровне данного сообщества в целом, так и в отношении конкретных групп. Таким образом, даже если социолог занимается решением конкретной социальной проблемы, ему необходимо понять социальную ситуацию в целом, ценности и способы действия всех участвующих в ней сторон, формы их сосуществования во времени и пространстве. Умение видеть любую ситуацию как бы со стороны, отстраненно, беспристрастно, с позиций всех ее участников является отличительной чертой социологического рассмотрения проблемы. Знание, полученное при изучении социологических проблем, поскольку оно расширяет видение социальной действительности, может быть плодотворным и для людей, специально социологией не занимающихся, но призванных решать социальные проблемы.

3. Фундаментальные вопросы социологии

Изучение истории социологии приводит к выводу о том, что социологическая мысль направлена на поиск ответов на два фундаментальных вопроса:

1) что представляет собой общество (что делает общество устойчивым целым; как возможен социальный порядок)?

2) каков характер отношений между обществом как упорядоченной структурой, с одной стороны, и действующими в ней индивидами — с другой?

Социология исходит из принципиального дуализма отношения человека к реальности. Каждый человек свободен. В принципе в любой момент он может поступить иначе, чем он это делал раньше. Однако большинство людей ощущают достаточно сильную зависимость от своего социального положения, от сложившихся обстоятельств. Проблема в целом состоит в том, чтобы понять, как эти две формы существования относятся друг к другу: индивидуальные субъекты, действующие на микроуровне, с одной стороны, и общество, состоящее из социальных институтов — с другой.

При ответе на *первый фундаментальный вопрос* выявляются по крайней мере два направления, или две исследовательские традиции в социологии.

Одни социологи следуют в русле *системно-функционального подхода* исходя из предположения, что общество складывается в устойчивую целостность автоматически. Это происходит благодаря процессу саморегуляции социальной системы (подобно биологическому организму), когда ее различные части (экономика, государство, семья, школа и т.д.) выполняют взаимодополняющие функции и тем самым способствуют социальной интеграции. Например, поскольку социальное неравенство встречается во всех известных типах общества, согласно этому подходу оно должно иметь положительное предназначение, способствовать выживанию общества, хотя вполне возможно и его отрицательное влияние на определенные социальные группы. Функциональный подход наиболее полно был разработан американским социологом Толкоттом Парсонсом и его последователями.

Другие социологи работают в рамках традиции, получившей название *теории конфликта*. Это направление связано в первую очередь с именем Карла Маркса и его последователей. Естественным состоянием общества, согласно этому

подходу, является конфликт между разными людьми, группами и организациями, стремящимися к власти. В этой борьбе привилегированное меньшинство, контролирующее важнейшие ресурсы, вероятнее всего, и будет организовывать и управлять обществом в соответствии со своими интересами.

Очевидно, что различие исходных установок при ответе на первый фундаментальный вопрос социологии определяет и различие исследовательских интересов ученых, работающих в каждом из этих направлений. Так, социологи, исповедующие функциональный подход, основное внимание уделяют изучению социальных институтов — таких как семья, государство, образование, экономика и т.д. — и функциональных связей между ними. Социологи, следующие в русле теории конфликта, большее внимание уделяют деятельности классов, групп и индивидов, занимающих властное положение в обществе и контролирующими другие группы.

Ответ на *второй фундаментальный вопрос* также позволяет установить два различных направления в социологии.

Одни социологи разрабатывают так называемый *структурный* (или *структуралистский*) *подход*, полагая, что поведение индивида и группы объясняется социальными обстоятельствами и социальной структурой, в которой они находятся. Поведение людей представляет собой продукт социальной системы, производное от нее. Иначе говоря, положение индивида в обществе предопределяет то, что он делает, — от языковых предпочтений до принятых форм этикета. Усвоение людьми основных норм, ролей, культурных ценностей данного общества происходит в процессе социализации. Общество лучше всего изучать в виде стабильной структуры, отдельные элементы которой дают нам информацию о людях, живущих в данное время. Основные положения структурного направления были наиболее ясно сформулированы французским социологом Эмилем Дюркгеймом.

Сторонники так называемой *теории действия* полагают, что социальная система создается действующими в ней индивидами. По их мнению, ошибочно рассматривать общество как жесткую внешнюю структуру. Оно возникает благо-

даря сознательным целенаправленным действиям людей. Социальная обусловленность человеческого поведения не означает его жесткую запрограммированность именно потому, что во внимание следует принимать индивидуальное своеобразие восприятия, интерпретации, понимания окружающей реальности действующими в обществе лицами, творческий характер человеческой деятельности. В основе этого направления (иногда его называют понимающей социологией) лежат идеи немецких социологов Макса Вебера и Георга Зиммеля. К данному направлению относятся такие теоретические концепции, как символический интеракционизм, этнометодология, драматургический подход.

Сторонники *символического интеракционизма*, основоположником которого считается американский философ и социолог Джордж Мид, утверждают, что общество следует понимать как постоянно происходящее взаимодействие между различными действующими индивидами, которые встречаются в рамках конкретных ситуаций. Сама возможность взаимодействия (интеракции) связана с тем, что люди интерпретируют или определяют действия друг друга, придают им определенное значение, а не просто реагируют на них. Этим объясняется значительное внимание, уделяемое представителями символического интеракционизма анализу языка как главного символического средства взаимодействия.

Теоретическая концепция, получившая название *этнометодология*, основателем которой является американский социолог Гарольд Гарфинкель, исходит из того, что социальная жизнь базируется на неосознанных правилах поведения. Исследователь должен попытаться обнаружить эти “невидимые” правила, или методы, с помощью которых люди воспринимают конкретные события социальной жизни.

В так называемой *драматургической концепции*, представленной в работах американского социолога Ирвина Гофмана, базовой является метафора социальной сыгранности людей: общество — это огромный театр. При общении люди пытаются произвести впечатление друг на друга. Как правило, это происходит неосознанно. Вместе с тем роли, которые играют люди, позы, которые они принимают, могут быть

рассмотрены как типичные социальные представления, т.е. символические обозначения договоренностей между людьми о способе поведения. Сыгранность членов общества проявляется как одна большая символическая совместная акция, а общество — как ряд ситуаций, в которых люди взаимодействуют, производят впечатление и объясняют свое поведение себе и другим.

Проиллюстрируем способы объяснения, которые используют социологи разных направлений, на примере анализа поведения душевнобольных (эта тема интересовала представителей всех направлений).

Обычно людей считают ненормальными, когда сталкиваются с их бессвязной речью, неспособностью вести беседу, депрессией, т.е. с признаками умственного расстройства. Социологи структурного направления доказывают связь психических болезней либо с социальным статусом (чем ниже статус, тем чаще встречаются душевные заболевания), либо с воздействием среды (в районах, где проживает беднота, число случаев заболевания шизофренией намного выше, чем в районах, где проживают состоятельные люди).

Функционалисты полагают, что выделение душевнобольных в особую группу может служить, с одной стороны, групповой сплоченности тех, кто воспринимается как душевноздоровые (нормальные), а с другой — позволяет выработать представление о норме социального поведения, что необходимо для успешной социализации членов общества.

Исследователи, разделяющие принципы конфликтного направления, объясняют происхождение душевной болезни, в частности возможным внутриролевым конфликтом личности.

Сторонники “понимающей социологии”, например символического интеракционизма, видят причины болезни в особенностях восприятия данного человека другими людьми. Человек считается больным тогда, когда ему поставлен диагноз, т.е. когда его определили как больного. Результатом поставленного диагноза может стать обращение окружающих с данным человеком как с душевнобольным.

Рассмотренные теоретические модели позволяют разными способами интерпретировать социальные действия и соци-

альные отношения. Тем самым социология предстает как *полипарадигмальная наука*, т.е. она предлагает многообразные объяснения одних и тех же социальных процессов.

Контрольные вопросы:

1. Какое содержание вкладывает Ч. Райт Миллс в понятие “социологическое воображение?”
2. Любое ли взаимодействие между людьми является социальным?
3. В чем состоит различие между естественными и гуманитарными науками?
4. Сформулируйте фундаментальные вопросы социологии.
5. Что означает утверждение: “социология является полипарадигмальной наукой?”

Глава 2. Основные этапы развития социологии

1. Западно-европейская социология

XIX — начала XX века

Социология как наука берет свое начало с 30-х годов XIX века, когда О. Копт ввел в оборот само это слово. Однако стремление осмыслить характер общественного устройства было свойственно человечеству еще с древних времен.

Учение об общественной жизни мы находим еще в античной Греции в работах Платона и Аристотеля. В эпоху Возрождения проблематику человеческих отношений поднимали Т. Мор, Н. Макиавелли, М. Монтень. Еще активнее подобная тематика разрабатывалась в Новое время Ж.Ж. Руссо, Д. Дидро, Т. Гоббсом и т.д.

Многие классики социологической мысли вошли в историю науки и как классики философии, так как социология зарождается и долгое время существует в качестве составной части философии.

Огюст Конт — французский философ и социолог, чей вклад в науку не ограничен введением термина “социология”, — резко противопоставил новую дисциплину философии.

По Конту, социология (первоначально он называл ее “социальной физикой”) — единственная наука, которая изучает общество как некую реальность, управляемую естественными законами и развивающуюся во времени. Конт стремился выработать рациональный подход к изучению общества, основу которого составили бы наблюдение и эксперимент. По Конту, такой подход, называемый позитивизмом, может обеспечить основу для нового общественного порядка. Сам Конт термин “позитивный” рассматривал в пяти значениях: реальный, полезный, достоверный, точный, организующий. Место позитивного мышления в системе Конта определяется сформулированным им “законом трех стадий”.

Согласно этому закону человеческий разум, общество и человечество в целом последовательно проходят три стадии развития. Первая стадия — теологическая, она в свою очередь делится на три периода: фетишизм, политеизм, монотеизм. Для теологической стадии характерно стремление объяснить мир, делая упор на религиозно-мистические причины. Вторая стадия — метафизическая, она характеризуется наличием разрушительных, критических тенденций. На третьей, позитивной, стадии происходит бурное развитие науки.

Социологию Конт делит на две части: социальную статику и социальную динамику. Социальная статика раскрывает взаимоотношения между социальными институтами, в частности большое внимание Конт уделял семье.

Если социальная статика изучает общества “в состоянии покоя”, то социальная динамика имеет дело с законами развития и изменения социальных систем. Последствиями изучения социальной динамики являются исследования в области социального прогресса, представляющего собой развитие по восходящей линии. Первичные факторы такого прогресса — духовное и умственное развитие человека и вторичные — климат, раса, продолжительность жизни.

О. Конта можно считать одним из предшественников эволюционно-органического направления в социологии. Школы органического направления рассматривают эволюцию человека как продолжение или составную часть биологической эволюции.

Взгляды Конта развивал английский философ и социолог Герберт Спенсер. Большое влияние на Спенсера оказала теория эволюции Ч. Дарвина. Спенсер сравнивал общества с биологическими организмами, а отдельные части общества (государство, церковь, образование и т.д.) — с частями организма (сердцем, нервной системой и т.д.). Экономическая жизнь в обществе подобна обмену веществ в организме: правительство аналогично головному мозгу, торговля выполняет функции, подобные кровообращению и т.д.

Основной закон социального развития, по Спенсеру, — закон выживания наиболее приспособленных индивидов. Функции естественного отбора выполняет экономическая конкуренция. Правительство не должно вмешиваться, по мнению Спенсера, в процесс естественного отбора, а от наименее приспособленных индивидов полезно избавляться — такая позиция получила название “социальный дарвинизм”. Спенсер был противником революции, называл ее болезнью организма. Только в ходе эволюции общество найдет возможность сгладить противоречия между правом сильного и естественным правом каждого человека на счастье.

Спенсер первым применил в социологии понятия структуры и функции. Большое распространение получила его идея о том, что общества развиваются от простого состояния, когда все части взаимозаменяемы, к сложному обществу с совершенно не схожими между собой элементами. Изменения в структуре общества не могут происходить без изменения его функций. Все части общества должны функционировать на благо целого — такая взаимосвязь является основой социальной интеграции.

Следует отметить, что формирование этого направления в социологии было достаточно прогрессивным, в нем закладывались основы системного подхода. Представителями эволюционно-органического направления были также французский ученый Р. Вормс, в Германии — А. Шеффле, в России — П. Лилиенфельд, все они искали аналогии между организмом и обществом. Вместе с тем представители органической школы не учитывали качественную сложность общества и несводимость многих социальных процессов к биологическим.

Географическое направление в социологии XIX века связано с попытками доказать, что ведущим фактором социальных изменений служит географическая среда. В России важность географического фактора подчеркивал Л.И. Мечников, во Франции — В. де ла Бланш и Э. Реклю, в Англии — Г. Бокль.

Г. Бокль выделил 4 фактора, влияющих на прогресс: климат, питание, плодородие почвы, ландшафт. На эти же факторы указывает в своих работах представитель немецкой социогеографии Ф. Ратцель. Необходимыми условиями развития государства, по его мнению, являются также границы, пространство и местоположение. Выживание наций и культур связано с их способностью к улучшению географического положения (за счет войн, торговли, колонизации и т.д.).

Существенным недостатком натуралистических школ (органической, географической, расово-антропологической, социалдарвинистской) является определенный фатализм. К тому же аналогии между обществом и организмом подменяли конкретный анализ общества, мало что давая в теоретическом и практическом отношениях. Кризис натуралистических концепций в конце XIX в. способствовал усилению психологических тенденций в социологии.

Самыми крупными именами школ психологического направления являются французские социологи Г. Лебон и Г. Тард, которых считают основателями социальной психологии. Важной частью социологической концепции Г. Лебона, принесшей ему мировую известность, стал анализ поведения масс, толпы. Толпа рассматривалась им как психологический феномен, возникающий при взаимодействии индивидов независимо от профессии, национальности, дохода.

В 80 — 90-е гг. XIX в. исследование толпы было одной из центральных проблем (т.к. общество вступило в эру толпы, по словам Лебона). Наряду с этим изучению подвергались и конкретные человеческие группы и сами процессы межличностного взаимодействия. Так, Г. Тард сравнивал общество с мозгом, клеткой которого является сознание отдельного человека. Регулируют жизнь общества, по Г. Тарду, два главных механизма — открытия и подражания, с помо-

чью которых открытия распространяются. Общество живет как бы по закону всемирного повторения. Человек подражает другому человеку, традициям, моде, наконец, подражает самому себе. Механизм подражания сложен — он идет через колебание, выбор, стадию логической дуэли; различные темпы подражания и его основания.

Во многом именно благодаря работам Г. Тарда и Г. Лебона социология сочетает интерес к личности и группе с изучением социальных явлений и процессов.

Против натурализма, сводившего общественные явления к природным, и против психологизма, сводившего социальное к психологическому, выступил французский ученый Э. Дюркгейм. Он доказывал, что общество — это реальность особого рода, не сводимая ни к какой другой. В 1855 г. в работе “Правила социологического метода” Дюркгейм (первый профессор социологии во Франции) сформулировал принципы социологии, ставшие хрестоматийными.

Э. Дюркгейм считал, что основной задачей социологии является изучение социальных фактов, под которыми он подразумевал независимую от индивидов реальность, обладающую “принудительной силой” (способ мышления, законы, обычаи, язык, верования, денежная система).

В социальной реальности выделяются три уровня: уровень структуры (физическое и материальное основание общества, территория, население), уровень функционирования (социальные институты, нормы, правила) и уровень коллективных представлений (ценностей и идеалов). При изучении социальных фактов Дюркгейм рекомендовал широко применять метод сравнения. Он также предложил использовать функциональный анализ, который позволял устанавливать соответствие между социальным явлением, социальным институтом и определенной потребностью общества как целого.

Хотя социология Дюркгейма в целом была направлена против биологических интерпретаций социальной жизни, он испытывал влияние биоорганических направлений в социологии, прежде всего Спенсера. Функциональный анализ Дюркгейма был основан на аналогии между обществом и орга-

низмом. Из этой аналогии он вывел понятия нормального типа общества, нормы и патологии, используя их в описании кризисов и преступлений.

Вслед за Контом Дюркгейм рассматривал общество как отношения согласия и солидарности. Согласно Дюркгейму, существует два типа солидарности — механическая и органическая. Механическая солидарность присуща неразвитым, архаическим обществам, в которых действия и поступки людей однородны. Такое общество стремится полностью подчинить себе индивида, регулировать его сознание и поведение. Дюркгейм выдвинул тезис о том, что там, где группа людей разделяет сильное убеждение в чем-то, оно неизбежно становится религиозным. Главная особенность религиозных чувств и убеждений состоит в том, что они являются общими для живущих вместе людей и имеют высокую интенсивность. Всякое социальное — религиозно.

Совсем другая картина наблюдается в обществе с органической солидарностью. Такая солидарность основывается на разделении труда, профессиональной специализации, экономической взаимосвязи индивидов. При таком типе солидарности каждый индивид в какой-то мере независим от общества, свободен и автономен. Важным условием солидарной деятельности людей является соответствие выполняемых ими профессиональных функций их способностям и наклонностям.

Большинство социологических доктрин можно классифицировать исходя из их отношения к смыслу социальной борьбы. Дюркгейм, как и Конт, считает, что общество по своей природе основано на консенсусе. Конфликты не являются ни движущей силой исторического развития, ни неизбежным признаком коллективной жизни, они — признак болезни или разлада в обществе. Дюркгейм отвергал идею К. Маркса о революции как способе разрешения социальных конфликтов.

Карл Маркс — философ, социальный мыслитель, экономист. Его творчество имеет чрезвычайно многозначный и противоречивый характер, что породило множество разнообразных интерпретаций.

Маркс обосновал диалектический взгляд на историю, согласно которому процесс коренных перемен представляется

как результат противоборства между непримиримыми силами. Он был склонен рассматривать социальные противоречия, борьбу между противоположными классами и тенденциями как источник движения и развития общества. Маркс положил начало традиции исследования позитивных функций социального конфликта в социологии.

Источник перемен, согласно Марксу, находится в самом обществе, в частности в противоречиях его экономического строя. Ввиду приоритетности экономических факторов — “материальной жизни” — его взгляд на историю называется материалистическим. Взгляды людей (юридические, политические, религиозные и др.) и соответствующие им учреждения составляют так называемую “надстройку”, которая отражает отношения, сложившиеся в процессе производства (“базис”). Главным фактором социальных изменений, по Марксу, являются не новые идеи и общественное мнение, а противоречия и конфликты в экономической системе.

В современной социологии критикуется именно “экономический детерминизм” Маркса в объяснении социальных перемен и прежде всего утверждение о приоритете экономических факторов в развитии общества. С точки зрения Маркса, общество разделено на социальные группы, известные как классы. Классовые различия проистекают из разного отношения членов общества к средствам производства. На этом основании структуру всех обществ (кроме коммунистического) можно представить в виде двухклассовой модели, включающей правящий и эксплуатируемый класс, отношения между которыми имеют антагонистический, конфликтный характер. И только коммунистическое общество будет бесклассовым.

К. Маркс рассматривал людей и как творцов общества, и как его продукт. Люди создают общество, но в этом процессе теряют себя, становятся отчужденными по отношению к предметам и господствующим институтам, которые их контролируют. Отчуждение — это ситуация, когда созданное человеком выступает по отношению к нему как чуждое. По мысли Маркса, преодоление отчуждения, возрождение человеческой сущности возможно вместе с заменой капитализма коммунизмом.

Марксизм в конце XIX – начале XX вв. стал одной из популярных теорий общественного развития, ориентированных на материалистическое объяснение истории.

Позитивисты подходили к анализу общества с иных позиций, пропагандировали эволюционно-реформистский путь развития, и это делалось на основе абсолютизации методов естественнонаучного познания.

На рубеже XIX – XX в. постепенно складываются антипозитивистские установки (в основном в немецкой социологии), авторы которых в противовес естественнонаучному “объяснению” культурно-исторической реальности предложили термин “понимание” исторических явлений в обществе. Основы “понимающей социологии” были заложены в творчестве немецких исследователей Г. Зиммеля, Ф. Тённиса и М. Вебера.

По мнению Зиммеля и Тенниса, социология, как и естественные науки, должна сохранять приверженность к точным фактам, но в то же время она не должна избегать и метода интуитивного понимания, “вживания” в смысл событий и явлений.

Макс Вебер по праву считается классиком западной социологии. Его идеи и в настоящее время оказывают влияние на исследования ученых во всех странах мира. Вебер был крупнейшим специалистом не только в социологии, но и в области политической экономии, права, философии, политологии, выступал как логик, историк хозяйства, религии и науки.

Основа социологической теории Вебера – это концепция “понимания”, согласно которой социальное действие есть действие, сознательно осуществленное индивидом, и при осуществлении которого принимается во внимание возможное ответное поведение других людей. Действие, о котором человек не задумывается, не является социальным действием (например, крик от боли или столкновение велосипедистов).

Вебер предложил метод, с помощью которого социальное действие можно объяснить. Для этого необходимо понять значение, придаваемое действующим лицом (актером) осуществляемому им акту. Есть два типа понимания: первый – понимание через наблюдение, второй – понимание через объяснение мотивов действия. Для полного же причинного объяснения важ-

но определить, чем обусловлены мотивы, побудившие индивида к социальным действиям. Так, в работе “Протестантская этика и дух капитализма” (1904) он показывает, как этические принципы протестантизма (трудолюбие, бережливость, честность, расчетливость) способствуют возникновению капитализма. Вебер рассматривал развитие индустриальных обществ как движение в направлении рационального социального действия. Действия же, осуществляемое под влиянием традиций, и действия аффективные становятся, по его мысли, все менее важными.

Вебер ввел в социологию понятие “идеальный тип”. “Идеальные типы”, или теоретические конструкты (“капитализм”, “церковь”, “хозяйство” и т.д.), служат основой понимания человеческих действий и исторических событий. Акцент на рациональную осмысленность отделяет теорию Вебера, с одной стороны, от “массовой психологии” Лебона и “подражания” Тарда, с другой стороны — от позитивистских концепций (Конт, Дюркгейм), в которых человек рассматривался только как следствие социальных процессов. Именно поэтому к середине 70-х годов XX века получает распространение своеобразный “веберовский ренессанс”, наложивший отпечаток на дальнейшее развитие западной социологии.

Таким образом, в XIX — начале XX века были заложены основы социологии, определились ее главные направления и методологические принципы. Начало и середина XIX века ознаменовались становлением основ теоретической социологии с преобладанием натуралистических концепций. Антинатуралистические концепции теоретической социологии формировались в конце XIX века. Также в конце XIX века была подготовлена почва для формирования эмпирической социологии.

Дальнейшее развитие социологии опиралось на достижения указанного периода.

2. Основные парадигмы современной западной социологии

В течение XX века западная социология претерпела значительную эволюцию и к настоящему времени представляет собой сложную систему идей, концепций, теорий и методов.

Социология Запада в процессе развития прошла ряд своеобразных “точек роста”, которые правомерно рассматривать как революции парадигмального порядка. Имеется в виду возникновение и распространение функционалистских, конфликтологических, интеракционистских ориентаций, а также включение в число ведущих социологических подходов теорий обмена, феноменологической, этнометодологической парадигм.

Происхождение термина “парадигма” связано с исследованием американским историком Томасом Куном характера изменений в науке. Согласно Куну, парадигмы — это общие способы видения мира, база, на основании которой определяется, какого рода научные теории являются приемлемыми для исследований. В социологии та или иная парадигма характеризует определенную социологическую школу. Каждая школа является относительно самостоятельной и использует собственные методы и теории.

Все социологические теории подразделяются на две большие группы: первую образуют макросоциологические парадигмы, которые рассматривают функционирование общества как единого целого, вторые — это микросоциологические парадигмы, в которых основное внимание направлено на изучение человеческого поведения как социального действия.

К основным макросоциологическим парадигмам относятся функционализм и конфликтная социология. Наиболее известные современные микросоциологические парадигмы — символический интеракционизм, теория обмена, феноменология, этнометодология.

Разграничение между макро- и микросоциологическими парадигмами весьма условно, попытка ликвидировать различия между структурными парадигмами и парадигмами социального действия предпринимается в теории структуризации Э. Гидденса.

Функционализм в том или ином виде присутствовал во всех социальных теориях, предполагавших системное исследование общества. При этом возникла аналогия между обществом и организмом (органицизм). Элементы общества выде-

лялись по принципу органов, функционирование которых обеспечивает жизнеспособность целого. Многие черты функционального подхода можно найти уже у Платона и Аристотеля, а также у Конта, Спенсера и Дюркгейма.

Важным этапом истории функционалистских представлений в социологии стал американский структурный функционализм в лице Т. Парсонса и Р. Мертон.

Названные авторы, опираясь на достижения математики, кибернетики, бионики и др. современных им наук, предложили рассматривать общество как целостную систему, элементы которой (индивиды, группы, коллективы и т.д.) находятся в функциональных связях и отношениях друг с другом. Роберт Мертон выделил три основных постулата функционального анализа: 1) постулат функционального единства общества (согласованность функционирования всех его частей), 2) постулат универсального функционализма (все общественные явления функциональны), 3) постулат необходимости. Мертон наряду с понятием функции ввел понятие “дисфункции”, относя его к последствиям деятельности любого социального института, которые препятствуют сохранению общества.

Большим влиянием долгое время пользовалась концепция Т. Парсонса, который стремился обосновать центральную идею своего учения, “идею социального порядка”, при котором над конфликтом доминирует согласие (консенсус). Консенсус в отношении общепринятых социальных ценностей обеспечивает основу порядка в обществе. По мнению Парсонса, есть два пути достижения равновесия в обществе: 1) социализация, с помощью которой общественные ценности передаются от одного поколения другому (например, в семье); 2) создание разнообразных механизмов социального контроля.

Теория Парсонса оказала значительное влияние на западную социологию, в том числе на эмпирические исследования, хотя и подвергается критике за ее усложненность, неоправданный оптимизм, игнорирование социальных конфликтов.

Критика структурного функционализма Парсонса способствовала созданию современных конфликтных парадигм. Если функционализм делает упор на сотрудничество и стабильность,

то конфликтные парадигмы акцентируют внимание на неоднородность в обществе. Все конфликтологические направления рассматривают общество как единое целое, но исходят из того, что в обществе есть группы людей с разными интересами. Из-за существования различных интересов в обществе всегда присутствует потенциал конфликта, приводящий к определенной степени нестабильности.

Начиная с конца 20-х гг. неомарксистская конфликтная парадигма развивается теоретиками Франкфуртской школы, объединяющей М. Хоркхаймера, Т. Адорно, Э. Фромма, Г. Маркузе, которые назвали свою версию неомарксизма “критической теорией”, сыгравшей в 60-е гг. значительную роль в идеологическом оформлении экстремистского крыла движения “новых левых”.

Представителем второго поколения теоретиков Франкфуртской школы социальных исследований является Юрген Хабермас. Вслед за Марксом Хабермас утверждает, что для капиталистических стран характерна тенденция развития кризиса. Но в отличие от Маркса он видит эту тенденцию в сфере идей, а не в экономике. Так же, как М. Хоркхаймер и Т. Адорно, он считает, что задача социальной теории состоит в критике современного общественного устройства, и в основном его идеологии.

Представители этой конфликтной парадигмы полагают, что социальная структура общества складывается не только из двух классов, как это представлял Маркс. Они полагают, что социальная структура состоит из многих групп, которые имеют разные, а не только экономические интересы.

Один из главных представителей немарксистской конфликтной парадигмы Ральф Дарендорф утверждает, что в основе конфликтов лежат не экономические причины, а стремление людей к перераспределению власти. Доминирование и власть свойственны всем сложным сообществам. В результате возникает множество квазигрупп, борющихся между собой за власть. Конфликты постоянны и неизбежны, заявляет немецкий социолог.

Сторонники конфликтных парадигм и функционализма анализируют общество в целом, принимая социальную структуру как данность, как нечто объективное, присущее социальному

миру. Эти макротеории акцентируют внимание на том, как структура общества влияет на поведение людей. Микросоциологические парадигмы сосредоточиваются на том, как люди в своей деятельности и в процессе общения создают и изменяют общество. Эти вопросы рассматривают такие школы, как символический интеракционизм, теории обмена, феноменологическая социология, этнометодология.

Символический интеракционизм сформировался в 20-е г. XX в. в Чикаго. Основоположником символического интеракционизма считается Джордж Герберт Мид. С его точки зрения, поведение человека является социальным. Причем люди одновременно и создают социальную среду, и находятся под ее воздействием. Люди обретают свою человеческую природу благодаря тому, что они взаимодействуют с помощью символов, важнейшие из которых представлены в языке. Без символов не может быть ни человеческого общения, ни общества, так как символы обеспечивают средства, с помощью которых происходит общение. Чтобы интеракция (общение) продолжалась, каждый вовлеченный в нее должен еще и интерпретировать намерения других с помощью “принятия роли”, т.е. поставить себя на место партнера.

Наиболее четко положения символического интеракционизма изложены в работах Герберга Блумера. Их суть: 1) человеческая деятельность осуществляется на основании значений, которые люди придают предметам и событиям, 2) эти значения есть продукт взаимодействия (интеракции) между индивидами, 3) названные значения являются результатом интерпретации символов, окружающих каждого индивида.

Интеракционисты подчеркивают свободу в выборе человеческого действия. Во многом сходные идеи развивались ранее М. Вебером, и поэтому некоторые социологи называют символический интеракционизм “теорией действия”.

Теории обмена трактуют социальное действие как процесс обмена, участники которого стремятся максимизировать свою выгоду и минимизировать затраты. Один из основателей данного теоретического направления, Джордж Хоманс, выдвигает пять взаимосвязанных постулатов, объясняющих социальное поведение.

Первый постулат — постулат успеха — состоит в том, что все действия подчинены основному правилу: чем чаще действия человека одобряются, тем вероятнее их воспроизведение. Второй постулат стимула состоит в утверждении, что если стимул (или совокупность стимулов) привели к действию, которое оказалось успешным, то в случае повторения стимула человек будет стремиться воспроизвести действие. Третий постулат — постулат ценности — чем более ценным представляется человеку результат его действия, тем с большей вероятностью он должен воспроизвести это действие. Четвертый постулат насыщения — голодания: чем регулярнее вознаграждался поступок человека, тем менее он начинает ценить каждое последующее вознаграждение. Пятый постулат — постулат агрессии — одобрения — утверждает, что если действие не вызовет ожидаемого вознаграждения, то действующий субъект будет демонстрировать агрессивное поведение. И наоборот, когда действие человека получает ожидаемое одобрение или не приводит к ожидаемому наказанию, то он, вероятно, воспроизведет одобряемое поведение, поскольку оно будет для него наиболее ценным.

Эти пять положений Дж. Хоманс переносит на объяснение всех социальных процессов. Многие положения теории Дж. Хоманса разделяет Питер Блау, тоже подчеркивающий важность психологии при объяснении социального мира.

Представители феноменологической парадигмы основное внимание останавливают на внутренней работе человеческого сознания. В сферу их исследований не включается анализ социального действия как такового, и поэтому они не объясняют причины человеческого поведения.

Феноменологическая социология восходит к работам немецкого философа Эдмунда Гуссерля. Большое влияние на развитие данной парадигмы в социологии оказали работы австрийского философа Альфреда Шюца.

Индивиды, согласно феноменологам, контактируют с окружающим миром, познают его с помощью чувств (осозания, обоняния и др.). Однако простого наличия чувств недостаточно для осмысления мира, так как люди сталкиваются с неупорядо-

ченной массой впечатлений, цветов, запахов, звуков. Поэтому они группируют окружающий мир в явления, а затем классифицируют свой чувственный опыт в виде предметов, обладающих общими характеристиками. Люди воспринимают внешний мир через “типизации”. “Дерево”, “банковский служащий”, “футбольный матч”, таковы примеры типизаций, которые приводит А. Шюц. Типизации воспринимаются членами общества, передаются детям в процессе общения. Постепенно каждый человек создает запас “знания здравого смысла”, который разделяют все члены общества, что позволяет им существовать вместе и общаться.

Положения феноменологической социологии Шюца были восприняты школой “социологии знания” (П. Бергер, Т. Лукман) и этнометодологией. Термин “этнометодология” ввел в 1967 г. Гарольд Гарфинкель. Этот термин означает методы, которые используют люди, конструируя социальный мир. Гарфинкель полагает, что вступая во взаимодействие, каждый индивид уже имеет представление о том, как будет или должно протекать это конкретное взаимодействие.

Все формы социального взаимодействия сводятся в этнометодологии к речевой коммуникации, к повседневной речи. При этом подчеркивается уникальность каждой ситуации повседневного общения, а вся социокультурная реальность рассматривается как поток неповторимых ситуаций. Этнометодологи не согласны с социологами, рассматривающими мир как объективный, существующий независимо от сознания людей. Они утверждают, что социальный мир состоит только из конструкций и интерпретаций самих людей.

Все микросоциологические парадигмы не отрицают объективность социального мира, но проблематизируют ее, заставляя задуматься о том, как она возникает и существует. И приходят к оригинальному и парадоксальному выводу: социальная жизнь объективна лишь в той мере, в какой члены общества (субъекты) поддерживают эту объективность.

Интегративный макро- и микроподход к социальным явлениям представляет собой теория “структуриации” английского социолога Энтони Гидденса. Он критикует макроуровневую концепцию структурного функционализма за ее пренебрежение

к индивидуальному подходу, а микросоциологические парадигмы (символический интеракционизм, феноменологию) за преувеличение роли субъекта. Термин “структурация” Гидденс использует для описания взаимодействия структур и социального действия. Он указывает на “двойственность структуры”, имея в виду, что структуры делают возможным социальное действие, а социальное действие, в свою очередь, создает эти же структуры.

Основным понятием теории структурации служит понятие социального агента. “Агент” предполагает людей, способных трансформировать окружающий мир посредством своих действий и воспроизводить его, что, однако, не обязательно связано с трансформацией всего общества. Деятельность агентов непосредственно связана с социальными системами и институтами. Социальная система в представлении Гидденса — это образец социальных отношений, существующих в определенное время и в определенном пространстве.

О необходимости преодоления “структурного” и “деятельностного” взглядов на мир говорит в своих работах французский социолог Пьер Бурдьё. Для объяснения упорядоченности социального мира Бурдьё вводит понятие *habitus*’а, которое является центральным в его теоретических построениях. *Habitus* — это система прочных приобретенных предрасположенностей, слепков объективных структур, воспринятых индивидом, укоренившихся в его сознании и недоступных рациональному осмыслению. *Habitus* является одновременно и продуктом социальных условий (в этом смысле он объективен и находится “вне” индивида) и средством, управляющим поведением индивида в обыденных ситуациях (в этом смысле он является неотделимой частью агента социального действия).

Итак, западная социология в 20 — 30-х гг. пережила особое парадигмальное дробление, которое оказывает воздействие на состояние науки до сих пор. На современном этапе ограничения рассмотренных парадигм преодолеваются путем разработки интегральных теорий.

Стремление к методологическому совершенству потребовало разработки многочисленных теорий, породивших раз-

личные направления в развитии социологии, которые продолжают развиваться, передавая нам свои представления об обществе.

3. Социологическая мысль в России

Исходным хронологическим рубежом российской социологии считается конец 60-х годов XIX века. Этот период связан с переходом страны к индустриальной стадии развития.

Как и на Западе, социальная мысль в России развивалась в лоне философии, когда другие социальные науки — история, этнография, юриспруденция — уже достигли значительных успехов. Собственно же социологические теории появляются только в начале XX века. Специфической чертой русской социологии было то, что сразу же в течение нескольких лет сложились основные направления ее развития.

На начальном этапе своего становления, а он ограничивается периодом с 60-х гг. до первой половины 80-х гг. XIX в., русская социология возникает в традиции постконтровского позитивизма. Пожалуй, ни в одной стране мира идеи Конта не разрабатывались так активно, как в России. С точки зрения позитивизма социология рассматривалась как естественная наука, использующая все прочие науки как “склад” фактов для разработки собственных законов социальной статистики и динамики. На первой стадии позитивистская социология развивается одновременно в виде различных подходов: географическая школа (Л.И. Мечников), органицизм (П.Л. Лилиенфельд, А.И. Стронин), психологизм (субъективная школа: П.Л. Лавров, Н.К. Михайловский, Н.И. Кареев, С.Н. Южаков, социопсихологизм: Е.В. Де Роберти).

В общественной науке России конца XIX в. доминировала субъективная социология. Движущим мотивом создателей субъективной социологии П.Л. Лаврова и Н.К. Михайловского было стремление обосновать идеи русского социализма и народничества. Предназначение субъективного метода, по мнению П.Л. Лаврова и Н.К. Михайловского, состоит в том, чтобы открыть социологу возможность выступать в своем исследовании в качестве свободного человека со всеми его предпочте-

ниями, страстями, любовью и ненавистью. Сторонники субъективного метода прибегали к психологической интерпретации социальных явлений.

Идеи психологического направления разрабатывались в трудах Е. Де Роберти. Позитивное содержание концепции Е. Де Роберти состоит в идее о решающей роли культурных факторов как основных мотивах человеческого поведения.

Объективно-ориентированная социология получила наиболее полное воплощение в работах А.И. Стронина и П.Л. Лилиенфельда. Последний вслед за Г. Спенсером был одним из основателей социологического органицизма как самостоятельного направления в социологии. И Стронин, и Лилиенфельд свои представления об обществе строили на основании аналогии общества с биологическим организмом.

Второй период в развитии русской социологической мысли условно может быть ограничен второй половиной 80-х и 90-ми годами XIX века. В эти годы развивается марксизм и антипозитивистские установки, резко критикуются натуралистические концепции. Антипозитивистский подход представлен в работах Б.А. Кистяковского, П.И. Новгородцева, Л.И. Петражицкого В.М. Хвостова. Существенное влияние на развитие социологической мысли в России оказал П.Б. Струве.

Важным фактом в развитии социологической мысли в России можно считать публикацию двухтомного труда М.М. Ковалевского (1851 – 1916) “Социология”. Понимая социологию как науку об организации и эволюции общества, Ковалевский подчеркивал, что она имеет дело со сложным переплетением экономических, психологических, географических факторов, ни один из которых не является определяющим. Поэтому свою задачу он видел в преодолении односторонности социологических школ, в необходимости интегрировать все положительное в них на почве “теории социального прогресса”. Тенденция синтеза позитивных сторон различных школ и направлений, проявившаяся у Ковалевского, стала характерной чертой отечественной социологии на рубеже веков.

Третий период развития русской социологии ограничен двумя первыми десятилетиями XX века. В этот период рас-

пространяется неопозитивизм, сочетающий функционализм и эмпирические исследования (Г.П. Зеленый, А.С. Звоницкая, К.М. Тахтарев, А.С. Лаппо-Данилевский и др.). Центральной темой их анализа стала структура “социального взаимодействия” и изучение элементов среды в виде социальных групп и слоев.

Наиболее полно идеи неопозитивистской социологии выразил Питирим Александрович Сорокин, один из крупнейших социологов первой половины XX века, живший сначала в России, а затем в США. В период трех русских революций и первой мировой войны Сорокин выступал в качестве публициста, осмысливая самые актуальные вопросы современной ему действительности: война, революция, голод, национальный вопрос.

В 1920 году вышла главная из работ, написанных П. Сорокиным в России, — двухтомная “Система социологии”. В этой работе он рассматривает социальное как область взаимодействия, выделяет основные структурные элементы действия и его символические аспекты. Этот подход П. Сорокина представляет собой один из первых вариантов разрабатываемой позже в американской социологии теории социального действия.

Большое внимание Сорокин уделял анализу социальной структуры общества, определению критериев социальной дифференциации: Всемирную известность получила его теория социальной стратификации и мобильности.

После того как в 1922 г. П. Сорокин вынужден был покинуть родину, его научная деятельность протекала в основном в США. Им написано множество статей и монографий, среди которых выделяется четырехтомная “Социальная и культурная динамика”. Сорокин констатировал кризисное состояние современной культуры, проанализировал различные его причины и формы. В качестве путей выхода из кризиса ученый предлагал нравственно-религиозное возрождение человечества на основе “альтруистической любви” как главной и абсолютной ценности.

Высылка в 1922 г. большой группы ученых из России сразу же сказалась на снижении уровня отечественной социологии. Социологи конца 20-х гг. еще пытались проводить эм-

пирические исследования (К. Кабо, С. Первушин, А. Гастев и др.), разрабатывать теорию и преподавать в университетах (Н.И. Бухарин, С.И. Солнцев). Но вскоре научные исследования в этой области были существенно ограничены. Восстановление отечественной социологии началось только в конце 50-х годов.

Социологи 50 — 60-х годов, или как, их позже называли, социологи первого поколения, решали нелегкую задачу — не только возродить, но и практически заново создать эту науку. Во многом благодаря работам Б.А. Грушина, Т.И. Заславской, А.Г. Здравомыслова, Ю.А. Левады, Г.В. Осипова, В.А. Ядова и др. в стране значительно расширились масштабы социологических исследований. Предметом их была социальная структура общества, бюджет времени рабочих, социальные проблемы труда, образования, семьи. Социологические исследования способствовали формированию специальных социальных теорий.

Контрольные вопросы:

1. Укажите, какие тенденции общественного и научного развития оказали определяющее воздействие на формирование социологического знания.
2. Сформулируйте основные достоинства и недостатки позитивистской социологии.
3. Каковы основные особенности развития западной социологии во второй половине XX века?
4. В каких современных теориях предпринимается попытка ликвидировать различия между макро- и микросоциологией?
5. Назовите крупнейших российских социологов конца XIX — начала XX века. Раскройте содержание их теорий.

Глава 3. Методика прикладных социологических исследований

Для изучения социальных явлений и построения социологических теорий, способствующих объяснению и пониманию социальной жизни, необходимо обладать конкретной информации

ей, или эмпирическими данными. Эта информация и эти данные “добываются” в результате *прикладных социологических исследований*.

1. Виды прикладных социологических исследований

В социологии существуют довольно много видов прикладных исследований. В зависимости от характера и целей выделяются разведывательные, описательные и аналитические исследования.

Цель *разведывательного, или “пилотажного”, исследования* получить примерные данные о том или ином событии или явлении, а также апробировать применение методики к более широкомасштабным исследованиям. Для проведения данного вида исследований необходима незначительная совокупность объектов, поэтому они проводятся в ограниченные по времени сроки.

Описательное исследование предполагает получение данных, позволяющих сформировать целостное представление об изучаемом явлении. Оно применяется обычно, когда изучаемый объект имеет достаточно сложную и неоднородную структуру.

Аналитическое исследование выявляет истинные причины тех или иных событий или явлений, устанавливает зависимость между различными социальными объектами или их характеристиками.

Прикладные исследования могут также различаться по количеству и частоте обследований.

Если исследование ориентировано на выявление количественных характеристик того или иного процесса или явления в период его изучения, то речь может идти о *точечном исследовании*. Его результаты носят статический характер и не отражают динамику процессов и изменения объектов. Так, например, опросы общественного мнения ориентированы на выявление отношения различных групп к конкретному явлению в момент их проведения, а полученные результаты сами по себе ничего не говорят об изменениях

мнений, причинах тех или иных предпочтений, роста или снижения популярности и т.п.

Данные о развитии изучаемого объекта могут быть получены в результате *повторных исследований*. Они выявляют изменения характеристик объекта в течение определенного периода времени. Разновидностью повторного исследования является *панельное*, или *лонгитюдное*, которое сводится к повторяющемуся в равные промежутки времени обследованию одной и той же совокупности респондентов.

Однако далеко не каждое прикладное социологическое исследование способно стать источником достоверной информации. Для того, чтобы результаты имели достаточную точность, необходимо соблюдать определенные принципы, правила и процедуры.

2. Методы прикладных социологических исследований

Методами прикладных социологических исследований выступают основные способы сбора и обработки социологической информации. К ним относятся: наблюдение, анализ документов, экспертная оценка, социологический эксперимент и социологический опрос.

Самый простой и доступный способ сбора социологической информации – *наблюдение, то есть прямая регистрация социальных явлений и процессов очевидцем*. Этот метод успешно используется для изучения социального поведения, межличностных взаимодействий и процессов, происходящих в малых группах. Он применяется для исследования форм массового поведения: митингов, демонстраций, забастовок, а также позволяет произвести “разведку” и уточнить методы для более обстоятельных и глубоких исследований. Точность и достоверность результатов наблюдения зависят от: 1) правильно сформулированных целей исследования; 2) соблюдения правил выбора процедуры наблюдения; 3) корректного фиксирования качеств наблюдаемого объекта.

В социологии выделяются различные виды наблюдений. По характеру выделяются *неконтролируемое* и *конт-*

ролируемое наблюдения. Первое осуществляется без конкретного плана и является неформализованным. Второе — более стандартно, и осуществляется в соответствии со стратегией, разработанной социологом. Исходя из отношения наблюдателя к исследуемому объекту различают *включенное* и *простое наблюдения.* При простом наблюдении исследователь изучает объект со стороны, оставаясь за его рамками. Включенное наблюдение предполагает внедрение (официальное или скрытое) исследователя в изучаемую совокупность респондентов. Известный отечественный социолог А. Н. Алексеев, например, официально устраивался рабочим на предприятия и на протяжении многих лет имел возможность изучать трудовые отношения в бригадах методом включенного наблюдения.

Существенными недостатками этого метода являются как ограниченность рамками единичного объекта, так и субъективность восприятия самого наблюдателя. Поэтому опытные социологи с большой долей осторожности относятся к обобщению подобных данных.

Анализ документов — метод, широко используемый в социологии, — применяется для сбора первичной информации. Специалисты считают документом любую зафиксированную информацию, будь то тексты, рукописи, книги, периодические издания, фотографические снимки, киполенты, магнитные записи, компьютерные файлы, устные сообщения, статистические данные и т. п. Документы в зависимости от статуса могут носить *официальный* и *неофициальный* характер. К первым чаще всего относятся административные инструкции, распоряжения, указы, законы, статистическая информация. Ко вторым — личные архивы, дневники, воспоминания, личные фотографии и др. Многочисленные документальные данные можно почерпнуть из сообщений средств массовой информации. Исходя из источника информации документы подразделяются на *первичные*, в которых непосредственно фиксируются события (переписка, записи, результаты наблюдений), и *вторичные*, представляющие собой обобщение данных, полученных из первичных документов (отчеты, заключения, статистические сведения и др.). При анализе

документов учитываются: степень подлинности и достоверности, мотивы их “создателей”, условия составления.

Современные социологи используют не только *качественные*, но и *количественные* методы анализа документов. Так, например, с помощью *контент-анализа* исследуются коммуникации, установки массового и индивидуального сознания, образы различных явлений и др.

К распространенным методам прикладных социологических исследований относится метод *экспертной оценки*. Его суть заключается в выявлении мнений наиболее авторитетных специалистов в конкретной области о той или иной ситуации, причинах ее происхождения или прогнозирование развития событий. Оценка авторитетности эксперта определяется на основе частоты упоминаний его имени в кругах профессионалов, научных работах, мнений его коллег. Для выявления позиций экспертов по интересующему вопросу используют очные и заочные опросы, интервью, организуемые публичные дискуссии между специалистами и “круглые столы”.

Социологический эксперимент как метод занимает прочные позиции в прикладной социологии. Однако он же является, пожалуй, и самым трудным, требующим от исследователя особо тщательной подготовки и четкого исполнения. Как правило, целью эксперимента является выявление как причинно-следственных связей, так и факторов, влияющих на социальные изменения, характер взаимоотношений и модели поведения. Для успешного проведения эксперимента необходимо выделить *факторные характеристики*, т.е. те, влияние которых будет изучаться в процессе экспериментирования. При этом для “чистоты” эксперимента необходимо ограничить влияние иных, *нейтральных*, характеристик. По характеру организации различают *линейный* и *параллельный* эксперименты. В том случае, если проводится линейный эксперимент, в качестве объекта исследования избирается одна группа. При этом фиксируется влияние факторных характеристик на контрольные. Объектом исследования в параллельном эксперименте становятся две группы с идентич-

ными изначальными характеристиками. Одна из участвующих групп обозначается как контрольная, другая — как экспериментальная, которая подвергается воздействию, в ходе которого изменяют ее контрольные характеристики. Затем показатели обеих групп сравниваются и устанавливаются изменения в экспериментальной группе, вызванные влиянием факторных характеристик.

Наибольшей популярностью в социологии пользуется метод *опроса*. Он позволяет исследовать как объективные, так и субъективные характеристики изучаемого объекта. Проведение опроса и обработка его результатов сложное занятие, требующее соблюдения определенных правил и процедур. Полученные данные могут быть искаженными, если не соблюдаются основные принципы. Наиболее важным из них является правильное построение *выборки*.

Предположим, социолога интересует отношение избирателей к конкретной партии в период проведения предвыборной кампании. Для того, чтобы узнать мнение людей по интересующему нас вопросу, необходимо из общего числа исследуемых выбрать определенное количество респондентов и опросить их. Полученное мнение можно распространить на общее количество избирателей.

В социологии та или иная проблема, подвергающаяся изучению, называется *объектом исследования*, или *генеральной совокупностью*. Изучаемая часть объектов генеральной совокупности, выбранная таким образом, что в ней воспроизводятся признаки и характеристики целого, в социологии обозначается как *выборочная совокупность*. Таким образом, выборочная совокупность по своим параметрам должна быть подобной генеральной совокупности, т.е. выступать в виде микромоделей для изучения интересующих социолога явлений, иначе говоря, к ней предъявляется требование *репрезентативности*. В нашем примере социолог должен сформировать такую выборку, в которой доля мужчин и женщин, молодежи, лиц среднего возраста и пенсионеров, лиц с высокими, средними и низкими доходами и т.д. была бы аналогичной доле в генеральной совокупности. Величина выборки будет меняться в зависимости от объема генеральной совокупности.

При подведении итогов социологического исследования следует учитывать *ошибки выборки*, связанные с уровнем подобия выборочной совокупности генеральной. Чем больше выборка и чем корректнее ее построение, тем менее ошибочными, а значит более достоверными будут сделанные выводы. В зависимости от степени ошибочности, определяется и степень надежности результатов опроса. Так, если ошибка выборки не превышает 3%, исследование характеризуется повышенной надежностью, если ошибка составляет от 3 до 10%, можно вести речь об обыкновенной надежности, если степень ошибочности колеблется от 10 до 20%, то говорят о приближенной надежности, а если от 20 до 40% — о прикидочной.

Существуют различные виды и методы выборки. *Простая случайная выборка* осуществляется на основе стихийного отбора единиц опроса из генеральной совокупности. Этот метод можно сравнить с вытягиванием карты из колоды. В том случае, если отобранная карта зафиксирована и возвращается обратно в колоду, мы имеем дело со *случайно-повторным* методом отбора, если же карта откладывается в сторону и отбор продолжается, тогда используется *случайно-бесповторный* метод. К простым случайным видам выборки, относится *механическая*, которая осуществляется на основе выбора единиц опроса через определенный интервал. Так, в примере с колодой карт, можно отбирать каждую четвертую.

Для выборки из неоднородных совокупностей может быть использован метод *серийной выборки*. Это означает, что единицы отбора осуществляются по статистическим сериям (используя пример колоды карт, мы можем выделить четыре группы по признаку масти: “червы”, “пики”, “крести”, “бубны”). Если единицы отбора избираются отдельно из однородных частей генеральной совокупности (страт), тогда используется метод *стратифицированной случайной выборки* (так, из групп карт, разделенных по рангам: шестерки, семерки и т.д., отбираются по одной шестерке и одному тузу из каждой группы). В некоторых случаях удобно использовать метод *кластерной выборки*, основанный на выделении элементов по какому-то одному признаку (к примеру, все “короли” из колоды).

По форме организации выборки подразделяются на *одноступенчатые*, проводимые в один этап, и *многоступенчатые*, осуществляемые шаг за шагом. К первой относятся простая случайная, серийная, кластерная выборки. Все они успешно применяются в прикладных социологических исследованиях. Но если исследователю не известны признаки единиц, составляющих генеральную совокупность, тогда он может производить выборку в несколько этапов. Сначала используется простой отбор, а затем уже из выборочной совокупности выделяются новые элементы. Так, если социолог хочет обследовать студентов, он на первом этапе выберет несколько вузов и лишь затем в отобранных учебных заведениях определит выборочные совокупности студентов из этих заведений. Кроме того, возможен отбор отдельных курсов, за которым следует отбор групп или студентов. Не исключено, что “ступенькой” в данном определении станет профиль вуза, ведь можно проводить исследования на основе выделения таких групп как студенты технических, гуманитарных, медицинских и других высших учебных заведений. Качество результатов исследования будет зависеть от репрезентативности выборки на первой ступени.

В большинстве серьезных прикладных социологических исследований описывается метод построения выборки. Подобное описание является своеобразным “сертификатом” надежности и достоверности полученных данных. По публикуемым в научных отчетах сведениях о выборке можно отличить серьезных социологов от шарлатанов.

В социологии используются два вида опросов: *анкетирование* и *интервьюирование*. При анкетировании – письменном опросе – коммуникация между социологом и респондентом опосредована специально заполняемым опросником. Интервьюирование же предполагает непосредственный контакт.

Следует различать *индивидуальное*, *групповое* и *целевое анкетирование*. Различия между индивидуальным и групповым анкетированием определяются в соответствии с тем, кому раздаются анкеты: отдельным, не связанным между собой лицам, или индивидам, состоящих в группах по месту жительства или работы. Целевое анкетирование проводится среди лиц, объе-

диненных в данный момент конкретной целью (читатели библиотеки, пациенты клиники, зрители в театре и т.п.). В зависимости от способа проведения выделяют *прессовое, почтовое и раздаточное анкетирование*. С прессовым анкетированием, возможно, встречались многие. В газетах и журналах достаточно часто публикуются анкеты для читателей с просьбой заполнить их и прислать по адресу. Почтовое осуществляется с помощью рассылки анкет по адресам. При раздаточном анкетировании исследователь раздает и собирает заполненные анкеты в группе людей, сосредоточенных в одном месте. Интервьюирование, в свою очередь, подразделяется на *личное и телефонное*. По технике проведения различают интервью *свободные* (беседа по определенной программе, но без строгого перечня вопросов) и *стандартизированные* (на основе определенных вопросов). Исходя из целей различают *клиническое интервью*, ориентированное на выявление мотивов, потребностей, побуждений и установок опрашиваемого и *фокусированное*, стремящееся к получению информации о реакциях интервьюируемого на различные воздействующие факторы.

Как правило, анкета начинается с краткого обращения к респонденту, в котором в сжатой и доступной форме излагаются задачи исследования, его практическая значимость, содержатся просьба ответить на предложенные вопросы и указания, как заполнить анкету.

Большинство анкет имеет анонимный характер и начинается с блока вопросов, касающихся социально-демографических характеристик респондента (пол, возраст, образование, в некоторых случаях — стаж работы). Эта категория вопросов, несмотря на кажущуюся формальность, чрезвычайно важна. Она позволяет проследить, как варьируются ответы в зависимости от пола, возраста, образования и других социально-демографических характеристик. Затем следуют вопросы основной части, нацеленные на получение необходимых данных. Они должны быть обоснованными и понятными для отвечающего.

Существует ряд важных требований, предъявляемых к составлению анкеты, и принципов ее построения:

1. *Релевантность*, т. е. возможность на основании полученных в результате опроса данных строить выводы о знаниях, мнениях, установках и личностных характеристиках респондентов. Соблюдение этого принципа возможно в том случае, если вопросы о знаниях не подменяются вопросами о самооценке опрашиваемого.

2. *Доступность*, т. е. построение вопросов таким образом, чтобы они были понятны отвечающему. Для этого необходимо учитывать культуру и уровень образования опрашиваемых, степень их подготовки.

3. *Дифференцирующая способность*, т. е. способность на основе сформулированных вопросов выделить различия между группами респондентов по заданным характеристикам.

4. *Последовательность*, т. е. определенный порядок построения вопросов, чтобы ответы на более общие предопределяли характер ответов на более частные. Вопросы следует располагать по степени их усложнения (от более простых к более сложным).

5. *Нейтральность*, т. е. объективность и непредвзятость вопросов. Этот принцип предполагает, что при конструировании вопросов необходимо стремиться к исключению влияния других факторов на ответ. Респондент не должен связывать ответы с его самовосприятием.

6. *Равномерность*, т. е. примерно одинаковый объем основных смысловых блоков вопросов. В том случае, если по своему объему блоки не пропорциональны, возникает опасность искажения получаемых данных.

В конце анкеты, обычно, выражается благодарность за сотрудничество.

3. Подготовка прикладных социологических исследований

Познакомившись с основными видами и методами социологических исследований, необходимо обратиться к стадии их подготовки. Успех и результаты исследования наполовину зависят от того, как оно подготовлено. Процесс подготовки иссле-

дования включает в себя соответствующую разработку программы и плана.

Под *программой исследования* понимается изложение и обоснование теоретико-методологических основ, планируемой работы и методов ее организации. Программа, как правило, состоит из двух частей: методологической и процедурной. Методологический раздел включает в себя: формулировку проблемы исследования, определение объекта, предмета и цели исследования, выбор переменных, интерпретацию и операционализацию основных понятий, разработку рабочих гипотез. Методический раздел состоит из стратегического плана исследований, определения обследуемой совокупности, методики сбора и анализа информации. Рассмотрим более подробно содержание основных разделов программы.

Проблема и предмет исследования. Для проведения социологических исследований необходимо осознание противоречивой ситуации, которая затрагивает интересы людей, но мало изучена. Такая ситуация называется *проблемной*, а ее интерпретация исследователем — *научной*. В зависимости от характера различают *гносеологические* и *предметные* проблемы. Первые из них связаны с недостатком знаний о социальных явлениях или процессах, вторые — вызваны противоречиями или конфликтами между различными социальными группами, институтами, организациями, структурными элементами и т.п. *Объектом исследования* выступает носитель проблемной ситуации, который подлежит социологическому исследованию. *Предметом исследования* являются определенные свойства, стороны, характерные черты объекта исследования. Таким образом, научная проблема формируется как бы на “перекрестке” реальной проблемной ситуации и ее видения социологом, т. к. первоначально выделяемые свойства, стороны и черты объекта в решающей мере зависят от его воображения.

Определив проблему и предмет своего исследования, социолог должен решить вопрос о целях проводимой им работы, т.е. какой результат, теоретико-познавательный или практически-прикладной, он стремится получить.

Одна из наиболее серьезных задач, стоящих перед социологом на этапе подготовки исследования, заключается в выде-

лении *концептуальных переменных*, которые в последствии будут превращены в *операциональные определения*. Под переменными понимаются варьируемые факторные характеристики объекта исследования. В том случае, если эти характеристики рассматриваются как причины каких-либо явлений или изменений, можно утверждать, что социолог имеет дело с *независимыми переменными*. Если же характеристики и признаки изменяющегося объекта являются следствием, обусловленным внешними причинами, тогда социолог имеет дело с *зависимыми переменными*. Переменные выделяются в том случае, если исследователь не просто ориентирован на констатацию тех или иных социальных явлений, простое накопление информации, а стремится к созданию многомерной модели, выделению и объяснению устойчивых взаимосвязей между различными характеристиками. Так, например, социолог может быть нацелен на обнаружение взаимосвязи между степенью интернализации социальных норм и девиантным поведением или на исследование того, каким образом влияют на частоту разводов такие признаки брака как гетерогенность, психологическая несовместимость супругов, материальное положение семьи, число детей в семье, возраст вступления в брак и др.

В процессе исследования социолог не может обойтись без *понятий*, использование которых предполагает их *интерпретацию* и *операциональное определение*. Под интерпретацией понятия понимается определение его смыслового значения. Определить понятие в конкретных терминах — значит найти эмпирические признаки, проясняющие его значение. Одни понятия, такие как “семья”, “молодежь” или “уровень жизни”, интерпретируются относительно легко, другие, как, например, “социальные ценности”, “маргинальность”, “социальное пространство”, — значительно сложнее. Операциональное определение понятия заключается в уточнении конкретизирующих понятий и их соотношении с экспериментальными операциями.

Для того, чтобы социологическое исследование было четко организовано, необходимо выдвижение рабочих гипотез. *Гипотезы* — это предположения об определенной совокупности единиц исследования или структуре социальных

объектов, которые подтверждаются или опровергаются в ходе исследования. Роль гипотезы состоит в концептуальном упорядочении изучаемых объектов. Поэтому без ее разработки невозможно проведение серьезного научного исследования. При разработке программы исследования, как правило, формулируются несколько гипотез. Одна часть из них подтверждается, а другая — опровергается в результате эмпирических исследований. Для того, чтобы гипотеза “работала”, она должна отвечать определенным требованиям:

1. Гипотеза должна быть *детерминированной*, т.е. связанной с возможно большим числом наблюдений и эмпирических индикаторов.

2. Гипотеза должна отвечать принципу *фальсифицируемости*, т.е. быть логически выверенной и соотнесенной с альтернативными гипотезами.

3. Гипотеза должна носить *верифицируемый (проверяемый)* характер, т.е. должна существовать возможность установления областей ее истинности, ложности и нейтральности. Понятия, используемые в гипотезе, должны быть эмпирически проверяемы.

4. Гипотеза должна иметь *коммуникативный* характер, т.е. быть связанной с другими гипотезами и соответствовать по содержанию, понятийному аппарату и инструментарию той дисциплинарной области, в которой она создается.

5. Гипотеза должна быть *согласованной*, т.е. ее положения не должны как противоречить друг другу, так и ранее проверенным и подтвержденным научным фактам.

6. Гипотеза должна носить *ограниченный* характер, т.е. в ней должны быть минимизированы допущения и ограничения.

В социологии допускаются различные виды гипотез. Исходя из характера содержащихся в ней предположений различают *описательные* и *объяснительные* гипотезы. Первые ориентированы на выявление характерных признаков объектов, вторые — на раскрытие структуры, изучаемого объекта и влияния различных факторов на изменения параметров.

По характеру формулирования они могут подразделяться на *гипотезы-основания* (предшествующие данным) и *гипотезы-следствия* (выводимые из данных). В зависимости от целей исследования выделяют *основные* и *дополнительные* гипотезы. В соответствии с порядком выдвижения, различают *первичные* и *вторичные* гипотезы. Последние выдвигаются в том случае, если первичные не получили подтверждения в результате их проверки с помощью эмпирических фактов.

Как уже говорилось, в методическом разделе программы содержится *план исследований*. В зависимости от целей и задач исследования могут формулироваться различные виды планов. Целью *разведывательного*, или *формулятивного*, плана выступает постановка проблем и выдвижение рабочих гипотез. Он составляется в том случае, если объект исследования плохо изучен и о нем мало сведений. Как правило, обязательными пунктами такого плана являются: знакомство с научной литературой по данной или смежной проблематике, консультации экспертов в этой области, поиск дополнительных источников данных.

Описательный план ставит своей целью детальную разработку качественных и количественных методов, с помощью которых могут быть установлены характеристики и параметры объекта. В планы этого типа включаются определенные гипотезы, а также мероприятия по сбору первичной информации (например, опросы общественного мнения по тому или иному вопросу).

Аналитико-экспериментальный план служит для определения связей в социальных объектах и характера зависимости между различными социальными объектами. Применение его основывается на тщательно выверенных гипотезах-основаниях.

Организационный план носит общий характер и предполагает подробное описание процедуры исследования. Он включает в себя разработку инструментария исследования,

формирование групп для сбора первичной информации, определение места и времени проведения исследования, выборочной совокупности, мероприятия по технической подготовке исследования (размножение анкет, бланков интервью, информирование респондентов о целях и задачах обследования), корректировку гипотез и методик после проведения первичного исследования, подготовку программного обеспечения для обработки первичной информации, мероприятия по компьютерной обработке результатов исследования, обобщение и анализ полученных данных.

4. Обобщение результатов исследования

После проведения эмпирических исследований и завершения сбора и обработки данных наступает этап обобщения полученных результатов. Существуют две группы способов анализа и обобщения результатов: количественная и качественная.

Количественные способы анализа и обобщения данных включают в себя: классификацию данных по определенному признаку, составление таблиц, построение графиков и диаграмм, определение статистической взаимосвязи между признаками (коэффициента корреляции), регрессионный и факторный анализ и др.

Классификация, или группировка, — это упорядочение данных по какому-то одному статистическому признаку. Выбор признака для классификации осуществляется в соответствии с целями исследования и сформулированными гипотезами. Группировки могут осуществляться на основе выделения номинальных групп (по полу, уровню квалификации, национальности и т.д.) или по какому-либо возрастающему или убывающему количественному признаку (например, по уровню заработной платы: от 1 до 10 минимальных размеров оплаты труда, от 11 до 20, от 21 до 30 и т. д.).

Таблицы, графики и диаграммы позволяют наиболее наглядно представить результаты исследований.

Коэффициент корреляции позволяет выявить и количественно оценить взаимосвязь между двумя переменными.

Он может показывать степень идентичности характеристик, сравниваемых групп (например, ценностей или доходов), а также степень взаимосвязи между двумя признаками социального объекта (например, зависимость конкретных политических ориентаций от величины совокупного дохода). При одновременном возрастании переменных корреляция является *положительной*. Тогда же, когда возрастание одной переменной связано с уменьшением другой, корреляция считается *отрицательной*. Крайние значения коэффициента корреляции $+1$ и -1 . В том случае, если величина коэффициента корреляции составляет $+1$, можно говорить о тождестве, если -1 , то о полной обратной зависимости (когда величина одного признака максимальна, то другого — минимальна). Иногда с помощью коэффициента корреляции можно установить причинно-следственные связи.

Более глубоко раскрыть характер взаимосвязи между переменными позволяет *регрессионный анализ*, используя который можно установить характер и форму зависимости результативного признака от объясняющих. *Факторный анализ* способствует определению степени взаимосвязи между непосредственно ненаблюдаемыми переменными (факторами) и эмпирически наблюдаемыми признаками.

Количественные способы анализа и обобщения данных позволяют получить достаточно точные и объективные данные, исключить субъективность и предвзятость из исследовательского процесса. Поэтому их значение в социологии невозможно переоценить. Однако в последнее время социологи большее внимание стали уделять качественным методам анализа, т.к. последние позволяют более глубоко проникнуть в сущность изучаемых явлений, раскрыть социальные взаимосвязи, показать зависимость одних переменных от других, представить социальный мир не в одномерном, а в многомерном измерении.

Качественные способы анализа и обобщения данных включают в себя: создание типологий (типологизация), моделирование, создание и разработка теорий, социальное прогнозирование.

Типологизация — это способ группировки объектов по эмпирически или логически выделенным признакам или их

комбинациям. Значение этого способа теоретического анализа заключается в упорядочении и систематизации данных исследования, изучаемых свойств и признаков социальных объектов. Он позволяет связать эмпирические исследования с их теоретическим объяснением. Создание типологий основывается на перекрестном взаимодействии как минимум двух координатных осей.

Типологии создаются в зависимости от тех вопросов, которыми задается исследователь. Именно воображение социолога, упорядочивающего определенным образом факты, создает типологию. Это одна из причин того множества типологий, которые существуют в рамках одного и того же предмета исследований. Типологии могут различаться между собой по степени абстрактности. Однако наиболее сложные типологии, созданные на основе многочисленных переменных, не обязательно будут наиболее удачными. Иногда достаточно абстрактная типология может оказаться более полезной и способствовать объяснению значительного числа социальных явлений. При построении типологий необходимо учитывать следующие требования:

- 1) типология должна создаваться на основе концепций, а не только эмпирических фактов;
- 2) типология должна создаваться на основе переменных, которые социологически значимы;
- 3) изучаемые объекты должны описываться одним понятием;
- 4) типология должна носить объяснительный характер;
- 5) типология должна сочетать в себе черты эмпирического и логического порядка.

Моделирование — это упрощенный способ описания причинно-следственных связей. С помощью теоретических моделей формируются представления о функционировании и изменениях в социальных системах, при различных условиях, причинах конкретных явлений. В отличие от типологизации, которая ориентирована на описание многочисленных случаев, процесс моделирования ориентирован на изучение ограниченного числа явлений. Эта ограниченность способствует более глубокому проникновению в их суть.

Создание и разработка теорий. Теория — это иерархически организованная система обобщенных и логически выверенных научных утверждений о каком-либо классе явлений. Многообразие теорий, объясняющих одни и те же явления, определяется неограниченным числом утверждений, а также причин, обуславливающих какое-либо следствие. Степень абстрактности и характер соответствующих утверждений, а также число объясняемых социальных фактов определяют уровень теоретических обобщений. Чем выше степень абстрактности утверждений, на которых базируется теория, и чем большее количество фактов она объясняет, тем выше уровень ее общности. Можно также утверждать, что эвристический потенциал теории зависит от числа подтвержденных гипотез, составляющих ее основание.

Контрольные вопросы:

1. Определите соответствующие цели и задачи разведывательных, описательных и аналитических исследований.
2. Перечислите основные методы прикладных социологических исследований.
3. Каких принципов должен придерживаться социолог при составлении анкеты?
4. Придумайте пример конкретной проблемной ситуации. Попробуйте в соответствии с ней определить объект и предмет исследования.
5. Какие способы анализа и обобщения данных социологических исследований вам известны?

ОБЩЕСТВО КАК ПРЕДМЕТ МАКРОСОЦИОЛОГИИ

Рассмотреть общество с точки зрения макросоциологии — значит обратиться к одной из влиятельных традиций, связанной с такими именами, как Э. Дюркгейм, К. Маркс, Т. Парсонс, Р. Мертон. Интерес макросоциологов лежит в области изучения основных структур общества, длительных социальных процессов и следствий, имеющих долговременный характер. Фундаментальный социологический вопрос — “как связаны индивид и общество?” — ставится здесь в форме вопроса — “как общество противостоит индивиду, как оно направляет его жизнь и заставляет принимать установленный порядок?”.

Данный раздел включает ключевые для макросоциологии темы и проблемы, связанные с тем, как устроено общество, какие функции выполняют входящие в него и образующие его социальные группы и социальные институты, куда направлена социальная мобильность, что позволяет сохранить социальный порядок и другие.

ГЛАВА 4. СОЦИАЛЬНАЯ СИСТЕМА

1. Системная парадигма в социологии

Представления об обществе как целостной системе начали складываться в социологии под влиянием работ представителей структурного функционализма и, прежде всего, Т. Парсонса и Р. Мертона.

Теория социальных систем Парсонса основывается как на общей теории систем, родоначальниками которой считаются Л. Берталанфи и Н. Винер, так и на функционализме Э. Дюркгейма и теории социального действия М. Вебера. Исходным

понятием теории Парсонса выступает “социальное действие”. Совокупность устойчивых взаимодействий между людьми обозначается Парсонсом как *система действий*. Как и любая другая открытая система, она должна выполнять ряд функций, наиболее значимыми среди которых выступают адаптация, целедостижение, интеграция и латентность. *Адаптация* связана с поддержанием равновесия, приспособлением социальной системы к окружающей среде и контролю над ней. *Целедостижение* означает определение и структурирование целей, а также мобилизацию ресурсов на их достижение. *Интеграция* предполагает координацию структурных элементов системы, поддержание солидарности и внутреннего порядка, противодействие дезинтеграции системы. *Латентность* подразумевает воспроизводство культурных образцов, их обновление и передачу последующим поколениям. Перечисленные функции выполняются как всей системой в целом, так и четырьмя соответствующими им подсистемами.

Функция интеграции общества реализуется социальной системой. Целедостижение — системой, которую Парсонс обозначает как личностную. Латентность, т.е. воспроизводство норм и ценностей общества, осуществляется культурной системой, а поддержание равновесия — поведенческим организмом.

Под *социальной системой*, согласно парсоновской модели, понимается система, образуемая состоянием и процессами организованного социального взаимодействия между действующими субъектами. Ее структуру составляют четыре основных компонента: ценности, нормы, коллективы и роли. *Ценности* — это обобщенные представления о желаемом типе социальной системы, которые способствуют сохранению культурных образцов. *Нормы* представляют собой ориентации относительно поведения в конкретных ситуациях и обеспечивают интеграцию социальной системы. *Коллективы*, под которыми понимаются общности, имеющие статусную дифференциацию, ориентированы на исполнение целедостиженческой функции. *Роли* — ожидания относительно поведения личности — выполняют в социальной системе функцию адаптации.

Важнейшим компонентом социальной системы выступает *институционализация* — процесс образования устойчивых моделей взаимодействия между социальными деятелями. Эти взаимодействия регулируются определенными нормами и благодаря этому обретают постоянный и предсказуемый характер. Следствием процесса институционализации становится образование *социальной структуры* — совокупности стандартных отношений носителей ролей. Поэтому социальную систему можно представить и как институционализированный набор ролей.

По отношению к социальной системе три другие подсистемы социального действия — культурная, личностная и поведенческий организм — выступают в качестве окружающей среды.

Подсистемами социальной системы, в свою очередь, выступают системы: экономическая; политическая; социальная общности; социализации. Каждая из них выполняет определенную функцию.

Экономическая система связывает общество с природной средой. В ее пределах создаются, распределяются необходимые индивидам материальные продукты, и выполняются, соответственно, функции адаптации социальной системы к природной среде. Она также должна стимулировать эффективное управление ресурсами и удовлетворение материальных потребностей индивидов.

Политическая система, выполняя функцию целеполагания, обеспечивает принятие решений и мобилизацию ресурсов на их выполнение, сохранение целостности всего общества перед лицом глобальных угроз. Политическая система выполняет также функцию принуждения, связанную с сохранением образцов культуры, отклонение от которых влечет за собой применение санкций. Важнейшим элементом этой системы выступает государство, поддерживающее общественный порядок, решающее вопросы, связанные с общественными интересами и обеспечивающее территориальную целостность. Вырабатываемая данной системой *политика* представляет собой совокупность способов организации эле-

ментов социальной системы в соответствии с функцией “эффективного коллективного действия для достижения общих целей”.

Социетальная система. Ее главной функцией является соединение системы норм с коллективной организацией. Выполняя функцию интеграции, она осуществляет социальный контроль за формальными и неформальными нормами и правилами сообщества. По Парсонсу, данный тип системы образуется совокупностью норм и ролевых статусов, благодаря которым структурируется совместная жизнь индивидов. Данная система способствует: 1) упорядочению отношений между отдельными людьми; 2) воспроизводству порядка их коллективного существования. Характеризуя социетальную систему, Парсонс указывает на ее наивысший уровень самодостаточности, т.е. на возможность контроля по отношению к своему окружению.

Система социализации, реализуя функцию воспроизводства и поддержания общественных отношений, интегрирует индивида в социальную систему. Она способствует усвоению норм и ценностей каждым носителем ролей. В силу этого она обеспечивает воспроизводство социальной структуры.

Анализируя социальные системы, Парсонс ставит вопрос об условиях их устойчивости и сохранения. Стабильность социальной системы основывается на детерминированных отношениях между частями системы, в противовес взаимодействиям случайным и непостоянным. Взаимозависимость компонентов системы обеспечивает социальный порядок, который обладает тенденцией к самоподдержанию и выражается в равновесии внутренних сил. В качестве необходимых предпосылок устойчивого воспроизводства системы он называет механизмы социализации и социального контроля. При помощи последнего организуются социальные роли и уменьшаются отклонения от стандартных образцов взаимодействий. Элементами социального контроля выступают: институционализация; санкции; структуры, обеспечивающие сохранение ценностей; насилие и принуждение.

Положение парсоновской теории о согласованности компонентов социальной системы неоднократно подвергалось критике со стороны последующего поколения функционалистов. Они подчеркивали, что наряду с “согласованностью” должны допускаться и “отклонения” в социальной структуре.

Стремясь придать динамический характер анализируемой социальной системе, Парсонс останавливается на конструировании пространства выбора действующего лица. Для этого он вводит систему координат, которую обозначает как “типичные структурообразующие переменные ориентации действия”. Эти переменные представляют собой парные понятия, отражающие альтернативы выбора.

1. *Диффузность — специфичность*. В рамках этой дихотомии выбор осуществляется между ориентациями на объект в целом (диффузность) или его отдельные стороны (специфичность).

2. *Аффективность — аффективная нейтральность*. Проблема сводится к выбору между спонтанной эмоциональной реакцией и рациональным поведением. Иными словами, определяется степень возможности воздействия чувств на ролевое поведение.

3. *Коллективная ориентация — индивидуализм* предполагает выбор между удовлетворением интересов коллектива или реализацией собственных целей.

4. *Качество — достижение* означает оценку другого индивида либо на основе предписанного статуса (заданных качеств), таких как: пол, этническая принадлежность, возраст, происхождение, либо на основе его достижений (исполнения определенных ролей).

5. *Партикуляризм — универсализм* — это выбор между оценкой объекта как специфически уникального или общего. В качестве примера можно привести выбор между ориентацией на личностные отношения, степень родства и установкой на безличные нормы права. Другими словами, проблема состоит в том, какие критерии должны применяться для оценки объекта: субъективные или стандартизированные.

Многие критики парсонсовской теории обращали внимание на то, что положение о стремлении системы к стабильности и равновесию лишает ее источников развития и придает ей статичный характер. Учитывая это, Парсонс обратился к проблеме социальных изменений. По его мнению, социальное развитие сводится к усилению дифференциации и автономии различных подсистем, при развитии новых способов их интеграции, к развитию способности выживания системы (адаптации), а также к генерализации ценностей.

Дифференциация представляется Парсонсом как деление какой-либо структуры, находящейся в социальной системе, на две и более. Причем каждая из вновь образованных структур отличается специфическими характеристиками и выполнением определенных функций. Дифференциация является признаком социального изменения только при условии, что новые структуры обладают большей адаптивной способностью, нежели замененная ими прежняя структура.

Повышение адаптивной способности означает расширение выбора ресурсов социальными структурами и освобождение от некоторых ограничений, которые существовали ранее у их предшественников.

Дифференциация структур и усиление адаптивности неизменно ведут к усложнению системы, которое требует *усиления интеграции* и выработки ее новых способов. Решение этой проблемы видится Парсонсу во включении новых структур и механизмов в нормативные рамки социетального общества.

Под *генерализацией ценностей* понимается их более обобщенное выражение по мере усложнения социальной системы и дифференциации ее структур. Генерализация ценностей вызывается необходимостью сохранения стабильности системы по мере ее развития.

В результате социальных изменений складываются новые более сложные системы, включающие большее число подсистем и обладающие дифференцированной структурой и высоким информационным потенциалом. В качестве примера социального развития он приводит переход от аграрно-

го к индустриальному обществу. В процессе данного перехода происходит разделение экономической и социализационной систем. В аграрном обществе семья выступает и в качестве экономического института, и в качестве института социализации. В процессе индустриализации формируются новые экономические институты, семейная жизнь отделяется от производственной. В новой социальной системе как производственные функции, реализуемые за рамками семьи, так и социализирующая функция, оставшаяся прерогативой семьи, выполняются более эффективно. Процесс дифференциации структур сопровождается координацией двух новых структур, их интеграцией в социетальную систему и формированием новой системы ценностей и ролевых статусов.

Социальные изменения внутри систем действия или между ними, по Парсонсу, инициируются избытком или недостатком информации или энергии. Так, например, избыток мотиваций может стимулировать исполнение ролей и, в конечном итоге, способствовать изменениям, как в ролевой, так и в нормативной структуре. Недостаток информации может породить конфликт между структурами, который способен повлиять, в свою очередь, на перемены в системе.

Р. Мертон, критически относясь к теории Парсонса, переработал его концепцию и создал свою методологию анализа социальной системы. Одним из центральных понятий мертоновской теории является “функция”, под которой понимается вклад отдельного социального феномена в социальную жизнь или социальную систему в целом. Создавая альтернативную форму функционального анализа, американский социолог подверг критике три традиционных постулата функционализма.

Во-первых, постулат о функциональном единстве общества. Мертон выдвинул положение, согласно которому степень интеграции системы — величина не постоянная и может варьироваться в различных обществах. Анализ интеграции того или иного общества должен опираться на эмпирические исследования. На место абстрактного постулирования единства общества следует поставить изучение много-

образных типов, форм, уровней и сфер интеграции, которые могут изменяться с течением времени и под воздействием различных социальных процессов.

Во-вторых, постулат об универсальности функционализма или о функциональной полезности всех существующих форм и структур. В противоположность этому утверждению он считает, что элементы системы наряду с функциями способны выполнять и дисфункции (отрицательные функции) либо быть нефункциональными. Так, например, традиции и обычаи могут быть функциональными для одних групп общества и дисфункциональными для других. Поэтому тезис о функциональной универсальности, искажающий представления о социальной системе, он заменяет положением о функциональных последствиях. Это означает, что любая устойчивая культурная форма или структура воспроизводят разнообразные функциональные последствия как для системы в целом, так и для ее отдельных компонентов. Функции можно подразделить как на позитивные, так и негативные; как явные, так и латентные. Различия между явными и латентными функциями Мертон усматривает в степени их известности и предсказуемости. Явные функции четко определены участниками системы, латентные — непредусмотрены и, потому, труднопредсказуемы. Наибольший интерес социолога вызывают функции последнего типа.

В-третьих, постулат о необходимости, согласно которому функции обслуживают базовые потребности системы, а каждая структура выполняет вполне определенную функцию и в силу этого незаменима. Соглашаясь с тем, что система нуждается в удовлетворении своих потребностей, Мертон возражал против такой постановки проблемы, когда структуры и функции оказывались жестко взаимосвязанными. Он формулирует другую трактовку: 1) структура может выполнять несколько функций; 2) одни и те же структуры в различных системах способны осуществлять разные функции; 3) неодинаковые структуры в разных системах могут обслуживать схожие функции. Из этого утверждения следует очень важный вывод — исследование систем должно идти не от структур к функциям,

а от функций к структурам. Второй тезис формулируется Мертоном как проблема “структурных альтернатив”, а третий — в терминах “функциональных эквивалентов” или “функциональных заместителей”. Поясняя последние два тезиса, Мертон замечает: “Точно так же, как один и тот же элемент может иметь множество функций, одна и та же функция может выполняться различными элементами”.

Для изучения функций структур, существующих в социальной системе, Мертон считает необходимым описание воспроизводимых и устойчивых взаимодействий между индивидами и группами. Следующим шагом, углубляющим представления о функциональных особенностях структур, является определение главного образца взаимодействий и исключение из анализа иных альтернатив. Подобное абстрагирование позволяет выявить влияние определенных функций на ряд других образцов. Далее, задача функционального анализа состоит в определении мотивов индивидов и групп, вступающих во взаимодействие и потому позволяет установить содержание “явных функций”. Завершающая фаза анализа представляет собой описание проявлений упорядоченности исследуемых образцов, которая может не осознаваться акторами. Результатом этого этапа исследований становится определение специфики “латентных функций”.

Характеризуя социальные структуры, Мертон выделил в них две составляющие: культурные цели и средства их достижения. Соотношение между ними (согласованность или несогласованность) определяет тип социального поведения. Эта часть мертоновской теории будет рассмотрена в главе 10.

Важным шагом в развитии системного подхода стала теория немецкого социолога Никласа Лумана. Согласно ее основным положениям, существуют три вида социальных систем: системы взаимодействия; социетальные системы; организации. Первый вид систем основывается на личном восприятии индивидами друг друга. Примерами таких систем могут служить присутствие студентов на лекции, праздничные шествия, встреча друзей и т.п. Характерной чертой таких систем выступает фокусирование участников взаимодействия на од-

ной теме или цели. Системы второго рода более всеохватывающи, так как включают все коммуникативные действия. По сравнению с системами взаимодействия они более высокоорганизованы. Современная социетальная система — это прежде всего, мировое сообщество. Системы, относящиеся к третьему виду, находятся в промежуточном положении между социетальными системами и системами взаимодействия. Их специфическим признаком является обусловленность членства в них определенными обстоятельствами. Организации способствуют “генерализации” индивидуальных мотивов и ценностно-нормативных ориентаций. Благодаря им и членству в них индивидуальное поведение упорядочивается в самых разнообразных функциональных сферах общества: врач лечит своих пациентов, инженер создает новые технологии, ученый ставит эксперименты и т.п.

Важнейшими признаками открытых социальных систем выступают, по Луману, самореференция и аутопойэсис. *Самореференция* представляет собой способность системы отличать себя от окружающей среды (замкнутость на себя), а, следовательно, и от других систем. Фактически она сводится к возможности системы устанавливать свои границы. *Аутопойэсис* означает возможность воспроизводства системных элементов и отношений внутри самой системы.

Главными элементами социальной системы являются не действия, а коммуникации, под которыми понимаются простейшие процессы конструирования реальности. Они возникают при наличии как минимум двух субъектов и характеризуются “смыслом”. Средствами коммуникации могут выступать язык, печать, телевидение. Наряду с ними коммуникации способствуют “генерализованные” или “символически обобщенные” средства коммуникации. Это — деньги, власть, право, ответственность, словом все то, что можно считать кодом предпочитаемого или непредпочитаемого и что способствует переработке громаднейшего объема информации.

Особое внимание Луман уделяет анализу этапов социальной эволюции. На первом этапе, который он обозначает как сегментарный, общество подразделяется на обособленные тер-

риториальные единицы. Содержание второго этапа, так называемых “высоких культур”, сводится к иерархической дифференциации или стратификации. Третий этап — функциональная дифференциация — предполагает подразделение общества на функциональные системы. В рамках неофункционалистской теории Лумана была предпринята попытка соединения системного подхода с анализом динамики социальных систем, социальных изменений и социального развития.

2. Модели развития социальной системы

Социальное изменение — это происходящее с течением времени преобразование в организации общества, образцах поведения и мышления составляющих его групп и индивидов. Общество не может существовать в неизменном состоянии, оно должно быть рассмотрено как процесс, поток изменений различной скорости, интенсивности, ритма и темпа.

В основе типологии социальных изменений лежат модели социального времени, в первую очередь модели линейного и циклического времени.

Согласно модели линейного времени, время течет необратимо и непрерывно от прошлого к настоящему, а затем к будущему. Эта модель послужила основанием для выделения так называемого *прогрессивно-поступательного типа изменений, или собственно социального развития.* Речь идет о направленном процессе, в котором ни одно из прежних состояний системы не повторяется, а на каждой последующей стадии выходит на более высокий уровень (например, наблюдается рост экономических показателей, увеличение населения и т.д.). Идея развития является центральной во всех разновидностях эволюционных теорий. Рассмотрим некоторые из них.

По мнению Огюста Конта, движущей силой исторических изменений выступают способы, при помощи которых люди постигают реальность, методы, которые они применяют, чтобы объяснить, предсказать и управлять миром. Эволюция, таким образом, представляет собой прежде всего эволюцию методов получения и накопления знаний. Конт сфор-

мулировал “закон трех стадий”, согласно которому человеческий род в своей истории проходит теологическую, метафизическую и позитивную стадии. На первой — теологической — стадии люди обращаются за помощью к сверхъестественным существам и силам, полагая, что они несут ответственность за земные события. В этом качестве вначале выступают духи (или души) предметов, растений, животных (фетишизм, анимизм), затем — многочисленные боги, ответственные за различные стороны человеческой жизни (политеизм), наконец, единый всемогущий Бог (монотеизм). На второй — метафизической стадии — происходит замена богов абстрактными причинами и сущностями, выделение фундаментальных принципов реальности, позволяющих разумно понять и объяснить окружающий мир. Наконец, на третьей — позитивной — стадии люди формулируют законы, основанные на эмпирической очевидности, сравнении, наблюдении и эксперименте. Это век науки и промышленности, человеческие знания постоянно пополняются, все более приближаясь к познанию реальности.

Герберт Спенсер рассматривал эволюцию как основополагающий и единый принцип всей реальности, как универсальный процесс, происходящий как в природе, так и в обществе. В развитии жизни на Земле, в развитии общества, правительства, промышленности, языка, литературы, науки, искусства — везде происходит сходная эволюция: от простого к сложному; от аморфности к четкости; от однообразия, гомогенности к специализации, гетерогенности; от текучести к стабильности. Человеческая история, согласно Спенсеру, проходит ряд последовательных стадий. Простые, изолированные друг от друга общества, в которых все члены заняты примерно одной и той же деятельностью, где потому отсутствует политическая организация, сменяются сложными. В них появляется разделение труда, центральное значение приобретает иерархическая политическая организация. Эти общества в свою очередь сменяются государствами, имеющими постоянную территорию, постоянно действующую систему законов. Наконец, на смену им приходят цивилиза-

ции — наиболее сложные социальные целостности, национальные государства, федерации государств или большие империи.

Эмиль Дюркгейм основное направление эволюции усматривал в том, что с течением времени в обществе все более углубляется разделение труда, усиливается дифференциация задач, обязанностей и ролей по роду занятий. Эта тенденция связана с демографическими факторами: рост населения приводит к увеличению физической “плотности” и усиливает “плотность” моральную, т.е. интенсивность контактов, сложность социальных связей или качество социальных уз. Вслед за Спенсером Дюркгейм сконструировал дихотомическую типологию общества, основанную на различном качестве социальных связей. Это так называемая “механическая солидарность”, которая коренится в неразвитости и сходстве индивидов и их функций, и “органическая солидарность”, в основе которой лежат взаимозависимость, кооперация и взаимодополняемость большого разнообразия ролей и занятий. Социальная эволюция имеет начальную и конечные точки — история движется от “механической солидарности” к “органической”.

К числу эволюционных идей относится идея *социального прогресса*. Она вносит аксиологическое, ценностное измерение в объективные и нейтральные критерии социального развития. Под прогрессом при этом понимается направленный процесс, в ходе которого система приближается либо к более предпочтительному, лучшему состоянию (например, к реализации ценностей этического порядка — счастья, свободы, процветания, справедливости, достоинства и т.д.), либо стремится к идеальному состоянию. По мнению современных социологов, идея прогресса в описанном смысле находится вне сферы науки, поскольку последняя должна заниматься тем, что есть, а не тем, что должно быть.

Теории социальных изменений получили новое дыхание в 50-х годах XX в. В отличие от классического эволюционизма центр научных интересов сместился от эволюции человеческого общества в целом к процессам, протекающим в отдельных цивилизациях, культурах, сообществах, а при

анализе эволюции исследователи стремились избегать оценок или аналогий с прогрессом. К числу наиболее влиятельных представителей неэволюционизма относят Т. Парсонса, а также современных американских социологов Герхарда и Жана Ленски.

По мнению Г. и Ж. Ленски, основу социокультурной эволюции составляют технологическое развитие и его последствия. Суть технологического развития сводится к изменению диапазона и качества информации, пригодной для управления окружающим миром. Человеческий вид выделяется из мира животных благодаря прорыву в сфере передачи знаний и в совместном использовании людьми информации. Основная ее часть передается на генетическом уровне, но ее высшие формы усваиваются индивидуально. На смену знаковой коммуникации, т.е. общению с помощью знаков, приходит символическая коммуникация, т.е. общение с помощью символов, которые используются для кодирования, хранения информации и обмена ею с теми, чье непосредственное присутствие необязательно. По мнению исследователей, в будущем количество и качество информации, доступной человечеству, позволит ему взять собственную эволюцию под сознательный и целенаправленный контроль. Это станет венцом процесса эволюции и обеспечит постоянное совершенствование ее механизмов.

Согласно Т. Парсонсу, социокультурная эволюция, как и эволюция организмов, идет от простых форм к более сложным. Фактором, направляющим эволюцию, является возрастание способности к адаптации. Эволюция не однолинейна, а мультилинейна, она не исключает специфических эволюционных траекторий, разнообразие форм и типов и проходит следующие стадии: 1) примитивную; 2) продвинутую примитивную; 3) промежуточную; 4) современную. Примитивное общество в высшей степени однообразно и гомогенно, в нем отсутствуют специализированные подсистемы. В основе социальных связей лежит родство и религия, а участие в жизни общества определяется предписанным статусом и тем или иным частным критерием. Продвинутая примитивная стадия начинается с разделением примитивного общества на подсистемы: политические функции

отделяются от религиозных, а из последних выделяются религиозные и светские ценности. Общество становится стратифицированным, и жизнь в нем все больше определяется успехом, а не предписанием. В промежуточных обществах возникает письменность, позволяющая накапливать информацию, расширять границы общения и передавать традиции. Усложняется социальная стратификация общества, которая определяется более универсальными принципами. Наконец, для современности характерны: 1) полная дифференциация четырех подсистем: адаптационной, целенаправляющей, интегративной и поддерживающей; 2) доминирующая роль экономики с ее массовым производством, бюрократической организацией, всеохватывающим рынком и деньгами как общей ареной и средством обмена; 3) развитие правовой системы как основного механизма социальной координации и контроля; 4) стратификация, основанная на универсальном критерии успеха; 5) расширение опосредованной деперсонифицированной сложной сети социальных взаимосвязей.

Несмотря на различия во взглядах, все эволюционисты придерживаются ряда общих положений, которые составляют основу эволюционистской теории.

Во-первых, они все исходят из того, что человеческая история имеет единую “логику”, объединяющую множество, казалось бы не связанных друг с другом событий. Цель эволюционистской теории и заключается в том, чтобы реконструировать историческую цепь событий. Такая реконструкция позволяет понять прошлое и открывает возможности для предсказания будущего.

Во-вторых, при рассмотрении социума используется аналогия с живым организмом — общество предстает как тесно интегрированная система компонентов и подсистем, каждая из которых вносит свой вклад в сохранение и непрерывность существования целого.

В-третьих, изменения общества направлены от примитивных к развитым формам, от простых к сложным состояниям, от распыленности к агрегации, от хаоса к организации. Это движение постоянно и необратимо.

В-четвертых, импульс к изменениям находится в самой природе человеческого общества и порожден его потребностью к самореализации и самотрансформации.

Модель циклического времени, согласно которой ход времени постоянно повторяется, представляет собой вечное круговое движение, послужила основанием выделения *циклического типа социального изменения*. Социальный цикл не имеет определенной направленности, хотя и не случаен. Любое состояние, в котором пребывает система на той или иной стадии, может возникнуть в будущем, причем оно уже когда-то случилось в прошлом. В коротком временном интервале изменения происходят, но на длительном отрезке времени, поскольку система возвращается к первоначальному состоянию, изменений нет. Продолжительность цикла может быть короткой или длинной, цикл может быть ритмичным (интервалы между фазами цикла равны) или аритмичным (интервалы между фазами цикла неравны). Если интервалы становятся существенно короче, то можно говорить об ускоряющемся (убыстряющемся) цикле, если же интервалы значительно удлиняются, то имеет место замедление цикла. Циклы могут различаться по количеству фаз. Если в цикле две фазы, то это дихотомический цикл (например, день и ночь, работа и отдых, война и мир), если три — триадический цикл (например, возникновение — зрелость — упадок, первородный грех — отпущение — спасение), если больше, то можно говорить о множественном цикле (например, детство — юность — зрелость — старость — смерть).

В числе социологических теорий циклических изменений наиболее известна циклическая теория Питирима Сорокина, изложенная им в книге “Социальная и культурная динамика”.

Тщательно проанализировав различные аспекты человеческой культуры — искусство, образование, этику, законодательство, военное дело, Сорокин предложил выделить два противоположных, несовместимых типа культуры — “умозрительный” и “чувственный” и промежуточный, который он назвал “идеалистическим”. Каждый тип культуры имеет присущие только ему ментальность, систему знаний, философию и мировоззрение, религию, форму искусства и литера-

туры, мораль, законы, нормы поведения, доминирующие формы социальных отношений, экономическую и политическую организацию, наконец, собственный тип человеческой личности с особым менталитетом и поведением.

“Умозрительная культура” характеризуется следующими признаками:

1) реальность по своей природе духовна, нематериальна, скрыта за чувственными проявлениями (например, Бог, нирвана, дао, Брахма), она вечна и неизменна;

2) потребности и цели людей в основном духовны (спасение души, служение Господу, исполнение священного долга, моральные обязанности);

3) для удовлетворения этих целей предпринимаются усилия по освобождению личности от чувственных соблазнов, повседневных земных забот. Истина постигается лишь посредством внутреннего опыта (откровения, медитации, экстаза, божественного вдохновения), и потому она абсолютна и вечна.

“Чувственная культура” прямо противоположна “умозрительной”:

1) реальность по своей природе материальна, доступна чувствам, она перемещается и постоянно изменяется;

2) потребности и цели людей чисто плотские или чувственные (голод и жажда, секс, комфорт);

3) для удовлетворения этих целей необходимо использовать внешнее окружение. Истина может быть найдена лишь в чувственном опыте, и потому она имеет временный и относительный характер. Добро коренится в чувственных, эмпирических, материальных ценностях (удовольствие, наслаждение, счастье, полезность), и потому моральные принципы гибки, относительны и зависят от обстоятельств.

Промежуточная “идеалистическая культура” представляет собой сбалансированное сочетание умозрительных и чувственных элементов. Для нее характерны установки на то, что реальность и материальна, и сверхъестественна, потребности и цели людей и телесны, и духовны, для достижения целей требуется как работа над собой, так и трансформация окружения.

По мнению Сорокина, история представляет собой смену доминирующих типов культурных систем — повторяющуюся последовательность умозрительной, идеалистической и чувственной культур. Он реконструировал исторические “волны” и “флуктуации” внутри греко-римской и западной культуры, охватив в своем исследовании более 2500 лет. Цикличность при этом рассматривалась не как полное повторение определенного культурного типа, его форм и продолжительности, а скорее как воплощение прежних принципов на новом историческом этапе: история повторяется, но ее темы выступают в новых вариациях.

Исчерпав познавательные, моральные, эстетические, политические и другие ценности, данный культурный тип продолжает существовать не благодаря творческому дару, а лишь по инерции, с помощью обмана, принуждения, опоры на псевдоценности. Рано или поздно эта система приходит в упадок, становясь вредной и бесполезной для ее членов и человечества в целом. Это открывает возможности для возникновения альтернативных систем, которые используют собственный потенциал до тех пор, пока также не будут исчерпаны, и весь процесс повторится. Использование потенциалов каждой системы зависит в первую очередь от действий ее членов, она трансформируется изнутри силой человеческой деятельности, хотя внешние факторы также могут играть определенную роль, ускоряя или замедляя, облегчая или затрудняя внутреннее развитие культурных систем.

Сорокин поставил неблагоприятный диагноз западной цивилизации. С его точки зрения, чувственная фаза, в которой пребывал Запад в течение нескольких столетий, достигла крайней степени насыщения, что вызывает множество негативных патологических явлений и приводит к общему культурному упадку.

Модель социокультурной динамики, предложенная П. Сорокиным, фактически представляет собой *волнообразный или спиралевидный тип* эволюции, который можно выделить в качестве варианта циклического типа социального изменения. Волнообразность предполагает, с одной стороны, определенную на-

правленность развития социальной системы, например тенденцию к ее усложнению, а с другой — наличие сменяющих друг друга волн изменений, которые соответствуют разным уровням организации социальной системы. Волновой и циклический подходы к изучению поведения социальных систем не противостоят друг другу, а имеют немало общего. Это происходит в том случае, если под циклом понимаются не замкнутые круги, а эволюционные циклы, когда система принимает новые состояния, подобные, но не тождественные тем, которые она имела раньше. Исторический цикл, по сути, представляет собой волну изменений, протекающих во времени и пространстве, поэтому можно говорить о циклически-волновом подходе к изучению развития социальных систем.

В особый тип может быть выделена *бифуркационная (или кризисная)* модель социальных изменений. В ней в отличие от линейно-поступательного, циклического и волнового вариантов акцент делается не столько на траектории изменения (будь это стрела, замкнутый круг или волна), сколько на проблеме выбора последующего пути. Эта модель исходит из существования целого ряда критических поворотных точек, которые служат границей перехода от одной фазы развития к другой, причем его вектор может меняться, поскольку существует множество возможностей, альтернатив и вариантов развития. Тем самым в данной модели в качестве важнейшей составляющей признается свободная целеполагающая деятельность людей, хотя степень этой свободы различна в разных точках и фазах развития. Точно предусмотреть действия людей нельзя в принципе: в одних и тех же условиях два человека могут принимать совершенно разные решения. Отсюда неоднозначность и неопределенность возможных продолжений процесса развития. Даже если в данной фазе развития восторжествовал какой-либо один вариант, закрывший другие альтернативы, то в другой фазе, когда условия и сам вектор развития изменяется, несостоявшиеся альтернативы могут осуществиться.

Пороговые состояния (или “точки бифуркации”) в социологии называют “социальным кризисом”. *Социальный кризис*

рассматривается в бифуркационной модели как фундаментальное свойство процесса социального развития.

Отличительными чертами кризисного состояния любой системы являются: 1) крайняя неустойчивость; 2) относительно кратковременный характер такого состояния (система стремится к определенности); 3) случайность выбора дальнейшего направления развития, невозможность его надежного прогнозирования. Социальный кризис характеризуется всеми этими общими закономерностями.

Изучение различных сфер социальной жизни — экономики, политики, религии, науки в их кризисных состояниях позволяет обнаружить некоторые сходные *симптомы*, предупреждающие о приближении кризиса. Отметим следующие:

— сокращение социального пространства господствующей культурной системы либо формализм в принятии ее ценностей. Так, в науке на приближение кризиса указывает увеличение числа неудач в решении проблем с помощью прежней научной парадигмы. В период нарастания религиозного кризиса отмечается уменьшение числа ортодоксально верующих, тот же симптом проявляется в случае кризиса господствующей идеологии (например, социалистической или либеральной);

— умножение числа вариантов, интерпретаций, корректировок господствующей системы ценностей. Т. Кун, исследовавший кризисы в науке, прямо отмечает, что в эти периоды возникает столько вариантов той или иной научной теории, сколько имеется ученых, занимающихся ею. Экономисты, описывая кризисы плано-централизованной экономики, в качестве его симптома называли постоянно возрастающее количество корректировок плановых заданий;

— усиление взаимного недоверия между участниками социального взаимодействия (например, между правительством и гражданами, на уровне семьи — между мужем и женой, родителями и детьми).

Указанные симптомы свидетельствуют о возрастании неустойчивости, неопределенности состояния социальной системы. Отмеченная множественность оценок и объяснений этого

состояния является необходимым условием возникновения так называемого “поля возможностей”, т.е. того, без чего последующий выбор развития был бы просто невозможен.

На следующем этапе развития кризиса система перестает быть управляемой — кризис разразился. Отметим некоторые закономерности этого этапа:

— отражение возникшей неопределенности в общественном сознании, т.е. ситуация должна осознаваться как кризисная. В периоды социальной стабильности разнообразие в подходах, оценках, установках людей также имеет место. Существуют проблемы, с которыми в рамках господствующей системы ценностей люди не справляются (нерешенные задачи в науке, ереси в религии, неконтролируемые хозяйственные сдвиги в централизованной экономике). Однако до поры до времени они рассматриваются как проблемы, для решения которых необходимо лишь найти адекватные средства. Если же становится ясным, что дело не в том, что не найдены способы решения этих задач, но в рамках существующей системы они не могут быть удовлетворительно решены, в этом случае первоочередной проблемой становится поиск и сознательная ориентация на альтернативные системы ценностей. Этот момент и указывает на то, что система переживает кризис;

— вслед за осознанием ситуации неизбежным этапом развития кризиса становится абсолютизация различными социальными группами разделяемых ими систем ценностей, упрощенно говоря, каждая группа настаивает на собственной правоте. Это приводит к повсеместной дезинтеграции социальных связей и сопровождается явлением, которое получило название “упадок священного”, или ниспровержение авторитетов;

— в результате в общественном настроении начинают усиливаться и становиться преобладающими чувства разочарования и безысходности.

Представления о волнообразном и бифуркационном типах социальных изменений весьма актуальны для понимания развития России, в истории которой наблюдается строгая периодичность пульсации, регулярность смены “жестких” и

“расслабленных” фаз. Волны либеральной модернизации общественного строя сменялись волнами антилиберальной контрмодернизации, реформы — контрреформами, политическая ориентация на Запад — ориентацией на Восток. Только за последние два века Россия пережила целый ряд таких циклов: вслед за реформами Александра II последовали контрреформы Николая II, реформы Александра II сменились контрреформами Александра III, после реформ Витте — Столыпина в качестве реакции последовал военный коммунизм, за нэпом — сталинский “великий перелом” и великий террор, за хрущевской “оттепелью” — “застой” и затем — новые реформы М. Горбачева.

Контрольные вопросы:

1. В чем заключается сущность системного подхода к анализу общества? Проанализируйте особенности системного анализа Т. Парсонса и Р. Мертна.

2. Охарактеризуйте модель социальной системы Н. Лумана.

3. Сравните модели циклического и волнового развития.

4. Опишите модель “бифуркационного развития”. Какие возможности она предоставляет исследователям социальных изменений?

5. Определите понятие “социальный кризис”. Каковы симптомы и закономерности развития социального кризиса?

Глава 5. СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА И СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ

1. Модели стратификационных систем

В предыдущей главе общество рассматривалось как система. Однако каждая система представляет собой не только совокупность функционально значимых элементов, но и определенный способ их взаимодействия и организации. *Определенный порядок связей между элементами системы получил название структуры.* Элементами социальной структуры могут выступать социальные статусы, роли, группы и

общности, отдельные индивиды. Однако любая социальная структура характеризуется неравенством позиций, которые занимают ее элементы.

Процесс и причины формирования неравенства служили объектом исследования многих поколений социологов. Можно выделить два основных подхода к объяснению происхождения неравенства.

Первый — структурно-функциональный, который основывается на теоретическом наследии французского социолога Э. Дюркгейма. В работе “О разделении общественного труда” он сформулировал положение, согласно которому неравенство в различных обществах зависит от предпочтений различных видов деятельности. Для того, чтобы поощрить наиболее способных индивидов заниматься самыми важными из них, общество открывает им доступ к социально значимым ресурсам, обеспечивает льготы и привилегии, определяя тем самым высокий престиж. Схожую точку зрения высказывал и Т. Парсонс, выводивший социальную дифференциацию из функций социальной системы. Гарантией качественного исполнения подобных обязательных функций должно, по его мнению, служить закрепление за определенными группами специфических ролей и специализации в определенных областях деятельности.

Видные представители этого направления анализа неравенства — К. Дэвис и У. Мур. Они полагают, что общество стимулирует выполнение талантливыми людьми ответственных функций, предоставляя им необходимые блага и льготы, которым соответствует высокий престиж. Именно престиж, а также материальные и моральные преимущества способствуют формированию в обществе институционализированного неравенства. К наиболее значимым сферам деятельности они отнесли религию, управление и производство технологий.

В обобщенном виде значение социального неравенства обосновывается представителями структурного функционализма как функционально необходимое для сохранения общества. По их мнению, неравенство является источником социальной энергии, обуславливающей социальное развитие, так как именно стремление людей повысить свой социальный статус стимулирует их социальную активность.

Основоположником второго — конфликтного — направления считается К. Маркс. Согласно его теории, основой социального неравенства является экономическая дифференциация общества. Те социальные группы, которые контролируют средства производства, занимают более высокое положение в обществе по сравнению с теми, кто не может осуществлять подобный контроль. Именно объем собственности определяет принадлежность человека к тому или иному классу. Индивиды, не обладающие собственностью, оказываются в экономической, а в некоторых обществах и в юридической зависимости от тех, кто ею распоряжается. Класс собственников эксплуатирует класс неимущих. Между ними возникает антагонистический конфликт, в конечном итоге приводящий к революции. Последней формой такого конфликта является борьба между пролетариатом и буржуазией. Она, по мнению Маркса, должна привести к победе рабочего класса над буржуазией, упразднению частной собственности и, следовательно, неравенства. Последующее развитие должно привести к созданию классово и социально однородного общества. Предсказания Маркса не сбылись, однако его подход, раскрывающий зависимость неравенства от экономических факторов, оказал значительное влияние на развитие стратификационной теории.

В отличие от Маркса М. Вебер выделял три признака неравенства: *богатство*, *престиж* и *власть*. Под богатством понимается совокупность доходов и потенциально ликвидных ценностей. Степень уважения определенного статуса является содержанием престижа. Власть представляет собой возможность достигать поставленные цели, вопреки сопротивлению других. Индивиды, занимающие схожие позиции по указанным трем признакам, образуют *статусные группы*.

В современной социологии преобладает веберовский подход к анализу социального неравенства. Немецкий социолог Р. Дарендорф в качестве основы социальной дифференциации рассматривает не собственность, а распределение власти и авторитета. Действия, направленные на их перераспределение порождают острый социальный конфликт как на макро-, так и на микроуровне.

Понятие “*стратификация*” происходит от латинского *stratum* (настил, слой) и *facere* (делать). Любое общество можно представить как особым образом организованное неравенство между различными социальными слоями и общностями. Под социальной стратификацией понимаются “структурные неравенства между различными группами людей” (Э. Гидденс). В обществе индивиды и социальные группы “выстраиваются” в определенной иерархической последовательности. В зависимости от того, какие признаки социального ранжирования считаются наиболее важными, выделяются различные типы стратификации. Так, например, американский социолог П. Сорокин предлагал для описания стратификации использовать экономические, политические и профессиональные критерии. М. Вебер в качестве стратификационных критериев предлагал использовать такие индикаторы, как: богатство, престиж и власть. Т. Парсонс выделяет три группы социально-дифференцирующих признаков. Первую составляют “качественные характеристики” индивидов, принадлежащие им от рождения. К ним относятся пол, этническая принадлежность, родственные связи, врожденные способности и др. Ко второй группе, характеризующей “исполнение роли”, он относил различные виды профессиональной деятельности. В третью группу, обозначенную как “обладание”, были включены материальные и духовные ценности, собственность, богатство, которыми владеет индивид. Соответственно, первое место может принадлежать тем или иным группам признаков. Например, в традиционных обществах более высокое положение могут занимать группы, состоящие из лиц, принадлежащих к одной расе, клану, роду. Положение в современном обществе в большей степени определяется богатством, уровнем образования, профессионального статуса.

Значительное распространение получила теория Д. Треймана, основанная на анализе 85 исследований о престиже профессий, проведенных в 35 странах. Он пришел к следующим выводам. Во-первых, практически во всех современных обществах схожие социальные потребности обуславливают примерно однородное разделение труда. Во-вторых, разделение труда порождает неравное распределение власти и ресурсов. В-третьих, обладание властью означает и определенные привилегии. В-

четвертых, наиболее высоко ценятся профессии, связанные с властью и привилегиями.

В истории человеческого общества существовали различные исторические типы стратификации. Английский социолог Э. Гидденс выделяет четыре таких типа: рабовладельческий, кастовый, сословный и классовый.

Рабовладельческий тип стратификации существовал в Древней Греции и Древнем Риме. Его основой можно считать права гражданства. Население подразделялось на свободных граждан и рабов, которые не имели гражданских прав и принуждались к выполнению непрестижного труда. Однако из истории известны случаи, когда в Древней Греции некоторые рабы занимались квалифицированным ремесленным трудом или литературным творчеством. В Древнем Риме отдельные рабы могли заниматься торговлей и обладали значительным состоянием.

Кастовый тип стратификации существовал в индийском обществе. Социальная дифференциация основывалась на традициях, освященных религией. В обществе существовало пять основных каст: брахманы (жрецы и ученые), кшатрии (воины), войшии (купцы и помещики), шудры (рабочие и крестьяне), неприкасаемые. Каждая каста занимала свое место в социальной иерархии. Человек, родившийся в определенной касте, должен был заниматься определенным родом деятельности и не имел права переходить в другую касту. Изменение социального положения, как считали индусы, возможно в другой жизни. Однако на протяжении длительного периода времени, иерархия каст могла меняться. Так, например, историки утверждают, что каста брахманов не всегда занимала высшее положение, а ее ведущая позиция установилась лишь две тысячи лет назад. Кастовым иногда называют общество, где несколько этнических групп подвергаются сегрегации. В этом смысле кастовой была дифференциация общества на юге США длительное время после официальной отмены рабства.

Сословный тип стратификации был наиболее распространен в период феодализма в Западной Европе. Для него характерно юридическое закрепление определенного объема прав и

обязанностей. Положение в обществе преимущественно передавалось по наследству. Высшее сословие состояло из аристократии и дворянства. Несколько ниже находилось духовенство. “Третье сословие” включало в себя ремесленников, купцов, свободных крестьян. Повышение социального положения хотя и было затруднено, но не исключалось.

Для современного общества характерен классовый тип стратификации. Существование классов обусловлено экономическими различиями между группами и прежде всего неравенством в распределении материальных и финансовых ресурсов и контроле за ними. Определение класса во многом зависит от теоретической позиции, занимаемой исследователем. Так, например, М. Вебер определял класс как совокупность статусных групп, занимающих схожие рыночные позиции и обладающих схожими жизненными шансами. У. Рансимен в качестве классовообразующих признаков выделяет возможности контроля и распоряжения экономическими ресурсами, размеры собственности и рыночные позиции, заключающиеся в уровне квалификации. П. Бурдьё включает в понятие “класс” совокупность агентов со сходной позицией в социальном пространстве, а Р. Дарендорф — “конфликтные группы, которые возникают в результате дифференцированного распределения авторитета в императивно координированных ассоциациях”. Ф. Паркин выводит процесс формирования классов из коллективных действий, нацеленных на монополизацию основных ресурсов. Эти действия проявляются в двух формах: а) в борьбе группы за сохранение и защиту своих привилегий за счет других групп (“исключение”) и б) в оказании влияния на вышестоящие группы (“узурпация”).

Социальная стратификация современного общества включает в себя многочисленные группы и слои, различающиеся по ряду социально-экономических, политических, культурно-нормативных и других показателей. Комбинация признаков, определяющих социальный статус группы или положение индивида в социальной иерархии, получила название *индекса социальной позиции*. К нему в первую очередь относятся: доход, престиж, власть и образование. Каждый из перечисленных показателей

можно измерить. Так, доход выражается в денежных единицах, получаемых индивидом или семьей в определенный промежуток времени. Престиж — общественной оценкой того или иного статуса. Власть — степенью влияния на других людей или группы. Образование — количеством лет, затраченных на обучение.

В эмпирических исследованиях стратификации можно выделить три различные аналитические стратегии: 1) “объективный метод” — определение индекса социальной позиции; 2) метод “оценки репутации”, т.е. субъективное определение места других людей в социальной иерархии; 3) “самооценочный” метод, или метод “классовой идентификации”, когда социолог предоставляет право респонденту отнести самого себя к определенному социальному слою или классу.

Американский социолог У. Уорнер одним из первых провел эмпирическое исследование социальной стратификации. Используя репутационный метод, при обследовании общины, названной им “Янки-Сити”, он выделил шесть различных классов:

1) высший высший класс, состоящий из знатных и богатых людей (1,44%);

2) низший высший класс, включающий в себя наиболее богатых людей, но не аристократического происхождения (1,56%);

3) высший средний класс, представленный лицами, обладающими высокой квалификацией (адвокаты, ученые, менеджеры, инженеры, врачи) (10,22%);

4) низший средний класс, в который входили лица, обладающие средней квалификацией (клерки, секретари, служащие, курьеры) (28,12%);

5) высший низший класс включал в свой состав рабочих, занятых физическим трудом (32,6%);

6) низший низший класс состоял из наиболее бедных и обездоленных членов общества (25,22%).

Спустя три с лишним десятилетия, другой американский социолог — Р. Ротмен — на основе проведенных им исследований выделил в американском обществе шесть классов: 1) высший (5 — 10% населения); 2) высший средний (5 — 10%);

3) предприниматели (5–10%); 4) низший средний (20–25%); 5) рабочий класс (50–60%); 6) низший класс (10–15%).

Интересные данные были получены в результате изучения позиций американцев, проведенного исследовательским центром Мичиганского университета в 80-х гг. на основе самооценочного метода. Лишь 3% респондентов не сумели идентифицировать себя ни с одним из классов. 8% отнесли себя к бедным, 37% определили свое положение как рабочих, 43% причислили себя к среднему классу, 8% — к высшему среднему и 1% — к высшему.

Большинство социологов сходятся во мнении, что основная часть населения в современных обществах разделяется на высший, средний и низший класс. При этом доля высшего класса составляет примерно 5–7%, среднего класса — 60–70%, а низшего 23–35%. Профиль стратификации западного общества может быть представлен в виде ромба. На примере США можно рассмотреть основные характеристики указанных трех классов.

К *высшему классу* относятся лица, занимающие наиболее высокие позиции по таким показателям как богатство, власть, престиж, образование. Что касается доходов высшего класса, то они оцениваются следующим образом: 1) от 200 до 400 тыс. американцев (0,1–0,2% населения) имеют состояние, оцениваемое суммой не менее 10 млн долларов и ежегодный доход в несколько миллионов; 2) приблизительно 200 тыс. (0,1%) владеют состоянием от 5 до 10 млн долларов; 3) 300 тыс. (0,15%) обладают богатством от 2 до 5 млн долларов. Более 1 млн человек являются миллиардерами. При этом их число в 80-е гг. увеличилось в 14 раз.

Структура доходов данного класса была следующей. Если доходы владельцев состояний размером около 1 млн долларов состоят как из зарплат, так и из доходов на капитал, то в структуре доходов более состоятельных американцев преобладает прибыль. Богатых в США подразделяют на “старых”, чье состояние, исчисляемое десятками миллионов долларов, формировалось в течении жизни нескольких поколений, и “новых”, кто составил свое состояние за несколько лет. К “новым бога-

тым” относятся менеджеры крупных компаний, популярные артисты, топ-модели, выдающиеся спортсмены и т.п. Их доходы исчисляются несколькими миллионами в год.

Понятие “средний класс” возникло в Великобритании в XVII в. Первоначально им обозначали группы мелких и средних предпринимателей, занимающих промежуточное положение между крупными землевладельцами и люмпен-пролетариатом.

В современной социологии отсутствует единая точка зрения относительно границ и структуры *среднего класса*. Можно выделить несколько теоретических позиций относительно критериев, по которым выделяется данный класс. Согласно первой из них в средний класс включаются лица со средним уровнем доходов в данном обществе. Например, 40 млн семей США (60% всех семей), составляющие 50% населения страны и имеющие доходы от 18 до 64 тыс. долларов в год, относятся к среднему классу. В соответствии с данным критерием в других западных обществах доля среднего класса составляет от 60 до 70% населения. Согласно другому подходу, в состав среднего класса входят лица со средним уровнем потребления, который включает в себя отдельный дом или квартиру, автомобиль, определенный набор товаров длительного пользования, страховые полисы, оплату образования и медицинского обслуживания и др. Сторонники третьей точки зрения считают, что средний класс образуют несколько социальных групп. Первую из них составляют мелкие собственники, как самостоятельно ведущие свой бизнес, так и привлекающие к труду наемных работников. Эту категорию называют “старым средним классом”. Сегодня он составляет 10—15% населения. Наряду с ним, выделяется также и “новый средний класс”, в который входят специалисты высокой квалификации, в первую очередь связанные с производством новых технологий и информации (“золотые воротнички”). Эта группа составляет 20—25% населения. Среднегодовой доход в профессиональных группах, “нового среднего класса” США составляет: у юристов — 58500 долларов, у профессоров — 43800 долларов, у учителей — 33300 долларов. “Старый” и “новый” сред-

ний класс иногда объединяются понятием “высший средний класс”. Наряду с ним, выделяют и “низший средний класс”, состоящий из служащих без высшего образования (“белые воротнички”). Доля этой социальной группы составляет около 30%. В рамках четвертого подхода, в состав среднего класса включают все статусно-престижные группы.

Современная цивилизация, по выражению А. Тойнби, это — цивилизация среднего класса. Средний класс выполняет чрезвычайно важную роль в современном обществе. Во-первых он смягчает конфликт между высшим и низшим классами. Во-вторых, он является социальной основой стабильности. В-третьих, благодаря высоким стандартам потребления он обеспечивает устойчивый спрос на рынке товаров и услуг, стимулируя тем самым в частности, развитие мелкого и среднего бизнеса. Он способствует созданию новых информационных технологий, а значит, и экономическому прогрессу в целом.

В состав *низшего класса* входят лица, занятые ручным физическим или механизированным трудом: квалифицированные а также, средне- и низкоквалифицированные рабочие. Изменения в структуре собственности и потребления, происшедшие во второй половине XX века, вызвали соответствующие сдвиги в составе низшего класса. Главной чертой развития данного класса применительно к постиндустриальному обществу явилось изменение социального статуса входящих в его состав наемных работников — их значительная часть превращается в собственников — держателей акций. Развитие технологических и организационных основ производства предопределило вовлечение работников в процесс принятия управленческих решений, консультации по производственным вопросам, представительство в совете директоров и др.

В целом содержание эволюционных сдвигов в структуре низшего класса, изменений в его социальном составе в постиндустриальном обществе можно определить следующим образом.

— Уменьшение численности работников, чья профессия основана на ремесленном мастерстве и сокращение тех спе-

циальностей, которые замещаются современными техническими системами, количественный и качественный рост профессиональных групп, связанных с обслуживанием новейших технологий.

— Значительное возрастание численности слоев и групп, занятых в нематериальном производстве, при сокращении численности работников сферы материального производства (так, в США доля занятых в материальном производстве сократилась с 21,6% в 1970 г. до 13,5% в 1996 г.). В настоящее время к числу быстро растущих отраслевых групп, относящихся к низшему классу, причисляются те, которые заняты на транспорте, в связи, страховании, торговле, обслуживании.

— Общее повышение общеобразовательного и квалификационного уровня при сокращении доли неквалифицированных работников (в настоящее время их доля в США составляет 15,3%).

— Рост жизненных стандартов данного класса.

Несмотря на общее повышение уровня жизни в современных обществах, в них по-прежнему сохраняется такое явление как бедность. Большинство социологов рассматривают его как социальный феномен. Борьба с бедностью и социальная помощь государства наиболее проигрывающим группам рассматриваются сегодня как важнейшая функция государства. Поэтому значительное внимание исследователей привлекает проблема распределения доходов между богатыми и бедными.

Уровень распределения доходов между наиболее богатыми и наиболее бедными может варьироваться в различных странах. Так, в США, ФРГ, Франции, Бельгии 20% самых высокодоходных групп получают около 40% суммы всех доходов. В таких странах, как Австралия, Финляндия, Швеция, Норвегия и Великобритания, эта доля доходов чуть менее 40%. Соотношение доходов 20% самых богатых и 20% самых бедных характеризуется следующим соотношением: в США — 12:1, во Франции — 9:1, в Великобритании — 8:1, в ФРГ, Швеции и Нидерландах — 5:1, в Японии 4:1.

Характер неравенства. В современном западном обществе сформировавшаяся модель неравенства имеет *дисперсный характер*. Это означает, что оно не является кумулятивным, а, наоборот, как бы “рассеяно” в обществе. На практике это проявляется в том, что, если какое-либо лицо “проигрывает” другому по одному рангу, то по другому рангу оно может иметь превосходство. Подобное расхождение рангов получило название *социальной декомпозиции*.

2. Социальная мобильность и маргинальность

Под социальной мобильностью понимается изменение положения индивида или группы в социальном пространстве, т.е. переход от одной социальной позиции к другой. В социальной жизни мы постоянно сталкиваемся с феноменом мобильности — это и изменение места жительства, и работы, и карьера, т.е. продвижение по служебной лестнице.

Существуют различные виды социальной мобильности. Прежде всего можно выделить *вертикальную и горизонтальную социальную мобильность*. Вертикальная мобильность представляет собой перемещение, связанное с изменением социального статуса. В зависимости от его повышения или понижения мобильность подразделяется на *восходящую* или *нисходящую*. Примером восходящей мобильности служит смена профессиональной деятельности, скажем, таксиста на риэлтера. В качестве примера нисходящей мобильности является смена профессионального статуса инженера на профессиональный статус продавца газет. *Горизонтальная мобильность* означает изменение социальной позиции, сопровождающееся сохранением социального статуса. Без изменения социального статуса индивид может перемещаться из одной социальной группы в другую, сохраняя все статусные признаки (богатство, престиж, власть). Так, например, переход из менеджеров в программисты может считаться горизонтальной мобильностью.

В соответствии с социальным субъектом, меняющим свое социальное положение, различают *индивидуальную и групповую мобильность*. Последняя связана с изменением статуса

целых социальных групп или классов. Так, например, после буржуазных революций значительно упала роль дворянства, а затем эта социальная группа и вовсе потеряла свои позиции (групповая нисходящая мобильность) и в конечном итоге прекратила свое существование. В период “информационных революций” возросла роль и, соответственно, повысился статус групп, связанных с производством и распространением информации и информационных технологий и коммуникаций (групповая восходящая мобильность). Чаще всего вертикальная социальная мобильность связана с изменением стратификационной системы. Горизонтальная социальная мобильность обычно проявляется в территориальной миграции, изменении вероисповедания и т.п.

Наряду с названными типами мобильности можно также выделить *межпоколенную* и *внутрипоколенную мобильность*. Под первой понимается изменение социального статуса детей по отношению к родителям. Под второй — многократное изменение социальной позиции индивида в течение жизни.

Динамика социальной мобильности отражает степень открытости или закрытости общества. В открытом обществе существуют относительно широкие возможности для повышения статуса, а значит, вертикальная мобильность достаточно интенсивна. Так, из низшего в высший средний класс перемещаются 9% англичан, 7% японцев, и 10% американцев, гораздо меньшие показатели у французов, немцев, датчан (2%) и итальянцев (1%). Низкие показатели мобильности свидетельствуют о замкнутости и неподвижности стратификационной системы. Самым наглядным примером общества, где практически отсутствовала вертикальная мобильность, являлась кастовая система в Индии (законодательно отмененная лишь в 1950 г.). В современных обществах характер мобильности зависит от экономической конъюнктуры, состояния рынка труда, структурных изменений в экономике.

На основе обширных историко-социологических исследований интересные обобщения относительно вертикальной мобильности были сделаны П. Сорокиным. Его положения сво-

дятся к следующему: 1) маловероятно существование общества, в котором полностью отсутствовала бы мобильность и страты были полностью закрытыми; 2) никогда и нигде не существовала общества, в котором переход в высший слой был бы абсолютно свободным; 3) интенсивность мобильности меняется в различных обществах, а также может изменяться на протяжении определенного времени в одном и том же обществе; 4) в вертикальной мобильности отсутствует устойчивая тенденция к усилению или ослаблению.

Вертикальная мобильность осуществляется по определенным каналам. П. Сорокин отмечал, что между стратами должны существовать некие “мембраны”, “отверстия”, “лестницы” и “лифты”, или, одним словом, “пути”, по которым осуществляются повышающиеся или понижающиеся перемещения индивидов. В качестве таких каналов он рассматривал армию, церковь, школу, политические и профессиональные организации, институты, производящие и распределяющие ценности, семью и брак. Рассмотрим подробнее роль каждого из перечисленных каналов.

Армия играет чрезвычайно важную роль в восходящей мобильности в военное время. Значительные потери в период боевых действий, необходимость в военных талантах определяют восхождение к более высоким командным должностям. Высшие командные посты открывают путь к самому высокому положению в обществе. Известно, что 36 римских императоров из 92 достигли этого статуса благодаря службе в армии; военная карьера способствовала выдвижению 12 из 65 византийских императоров. Известно также, что Наполеон и его маршалы, будучи выходцами из народа, поднялись до высокого положения по армейской “лестнице”.

Церковь является каналом вертикальной мобильности лишь тогда, когда она имеет высокую социальную значимость. Она помогла большому количеству людей переместиться с низов к вершинам общества. Так, например, папа Григорий VII был сыном плотника, архиепископ Парижа Морис Салийский — сыном крестьянина. Изучив биографии 144 пап, П. Сорокин установил, что 28 из них происходили из низших, а 27 — из сред-

них классов. Однако церковь способствовала не только продвижению вверх, но и движению вниз. Среди тысяч ее врагов и еретиков, преданных анафеме, немало представителей знатных родов и лиц, занимавших высокое положение. В результате секуляризации в современном обществе, влияние церкви на социальную мобильность значительно снизилось.

Школа. Под школой П. Сорокин понимал институты образования и социализации, которые в современном обществе приобретают исключительно важное значение. Там, где образование общедоступно, его институты играют роль “социального лифта”, который движется от самых нижних этажей общества к высшим. В том случае, если образование становится доступным лишь избранным, “лифт” движется между высшими этажами и подъем в высшие слои из низших оказывается чрезвычайно затрудненным. Сегодня сложно представить себе человека, достигшего значительных социальных “высот” без соответствующего диплома; именно образование открывает путь к успешной карьере. Оно фактически взяло на себя выполнение тех функций, которые раньше успешно исполнялись армией, семьей и церковью.

Политические и профессиональные организации также играют роль социального “эскалатора”. Имеется шанс, ступив один раз на ступеньку такой “лестницы”, в дальнейшем продвигаться по службе. Из истории известны примеры, когда секретари, помощники или слуги влиятельного политика становились со временем выдающимися государственными деятелями. В современном обществе политическая карьера как способ социального продвижения обычно связана с государственной службой или партийной деятельностью. Достаточно много примеров, когда социально активный рабочий, вступив в ту или иную партию, сумел значительно продвигнуться вверх.

То же самое можно сказать и о профессиональных институтах, построенных по “цеховому” признаку. Творческие союзы писателей, композиторов, художников могут способствовать как профессиональному, творческому росту, так и ниспровержению с “социальных высот” своих коллег. Ссылаясь на

исследования Х. Эллиса, П. Сорокин приводит данные, согласно которым из 289 британских гениев — 71 происходили из семей неквалифицированных рабочих и достигли своего положения благодаря профессиональным организациям. 17% самых известных людей в Германии и 13% выдающихся писателей Франции, будучи выходцами из рабочей среды, достигли своего высокого положения с помощью профессиональной “лестницы”. 4% выдающихся ученых дореволюционной России — выходцы из крестьянской среды.

Институты, производящие и распределяющие ценности. К каналам социального “подъема” или “спуска” П. Сорокин относит институты и группы, связанные с конкретными формами обогащения. Банковское дело, операции с недвижимостью, игра на бирже, производство автомобилей — лишь некоторые примеры деятельности, приносящей доходы и повышающей социальный статус.

Семья и брак выступают каналами мобильности в том случае, если в союз вступают партнеры с различными социальными статусами. Брак может приводить как к его повышению, так и понижению. В Древнем Риме свободная женщина, выходящая замуж за раба, становилась рабыней. Продвижение по социальной “лестнице” обеспечивается браком между титулованным и богатым партнерами. Один из партнеров к своему титулу добавляет богатство, другой к богатству — титул и знатность. В результате оба перемещаются вверх по социальной “лестнице”.

В каждом обществе в определенные исторические периоды те или иные каналы социальной мобильности становятся доминирующими. В то же самое время существуют некие механизмы, контролирующие вертикальную мобильность. Результат их деятельности — распределение индивидов по социальным позициям адекватно их способностям и талантам. Согласно теории П. Сорокина, семья и школа относятся к механизмам, которые проверяют общие свойства индивида, необходимые для выполнения социальных функций (здоровье, интеллектуальный уровень, психологические особеннос-

ти). Армия, церковь, политические и профессиональные организации являются механизмами, проверяющими индивида на наличие или отсутствие специфических качеств, необходимых для успешного выполнения определенных социальных функций.

Вертикальная и горизонтальная мобильность — это процесс, происходящий не только в социальном пространстве, но и в социальном времени. Изменение социальной позиции происходит в течение определенного периода. В то время, когда индивид “вышел” из одной страты, но еще не занял своего положения в другой, он оказывается как бы в промежуточном положении. Его специфика не только в отсутствии четко определенной позиции, но и утрате определенных социальных норм, правил и моделей поведения. Подобное “пограничное” состояние получило название *маргинальности*. *Естественная маргинализация* связана со спонтанной социальной мобильностью и потому существует в любом обществе. Как правило, она ограничена и не затрагивает основ существующей стратификационной системы. В отличие от нее, *предписанная маргинализация* носит принудительный характер и сопровождается понижением социального статуса целых социальных групп и слоев. Обычно такой тип маргинализации обусловлен действиями элитных слоев или крупными историческими событиями. Выделяется также и *экстремальная маргинализация*, при которой индивиды или группы лишаются своих традиционных социальных позиций. Подобная маргинализация лишь опосредованно носит предписанный характер. Причинами ее возникновения являются войны, революции, структурные сдвиги в экономике и т. п.

Предписанная маргинализация (как прямая, так и косвенная) вызывает значительные разрушения традиционных социальных общностей, дезинтеграционные процессы в социальной структуре, превращающие общество в аморфную массу, состоящую из “атомизированных” индивидов. Маргинальные элементы вынуждены либо встраиваться в прежние социальные ниши, либо самоорганизовываться в новые группы и сообщества, в

результате чего переструктурируется социальное пространство и меняется конфигурация социальной стратификации.

В зависимости от объекта маргинализации различают: *этномаргинальность*, возникающую в результате миграций в чужую этническую среду; *социомаргинальность*, связанную с незавершенностью перемещения социальных групп; *экономическую маргинальность*, вызванную потерей работы и былого материального благополучия; *политическую маргинальность*, обусловленную утратой общепринятых политических норм и ценностей политической культуры; *религиозную маргинальность*, являющуюся следствием отказа от традиционных конфессий.

3. Стратификационная система российского общества

В процессе исторической эволюции стратификационной системы российского общества можно условно выделить три этапа: имперский, советский и современный.

Стратификационная система дореволюционной России. На протяжении нескольких веков в России продолжал сохраняться сословный тип стратификации. Наиболее привилегированными сословиями были дворянство, составлявшее, по переписи 1897 г., 1,5% населения и духовенство — 0,5%. Купцы и мещане (соответственно 0,3% и 10,6%) располагались на несколько “ступенек” ниже, “проигрывая” первым сословиям по объему имеющихся у них прав, но подчас обладая гораздо большими экономическими ресурсами и богатством. Особое сословие составляло казачество (2,3%), сочетавшее военную службу с сельскохозяйственным производством. Крестьяне занимали низшую “ступеньку”, несмотря на свою многочисленность (77,1%).

Внутри сословий формировались отдельные страты. Так, в дворянском сословии в зависимости от характера получения дворянства выделялись две группы: потомственные и личные дворяне. Положение первых основывалось на аскриптивном статусе, вторых — на достигаемом. По роду занятий они также делились на помещиков и государственных служащих. Мещан-

ство состояло из неоднородных городских слоев: ремесленников, служащих, студентов, прислуги и т.д. Крестьянство, в свою очередь, подразделялось на бедняков (34,7%), середняков (15%), зажиточных (12,9%) и кулаков (1,4%).

Классовый тип стратификации начал формироваться в России в конце XIX века. Особое влияние на этот процесс оказали реформы П. Столыпина. К началу двадцатого столетия складывается класс буржуазии. Он формируется из купечества и выходцев из мещан. Начинает складываться и рабочий класс. Его структуру образуют как группы потомственных промышленных рабочих, так и сезонные наемные работники, не порвавшие с крестьянскими видами деятельности. Однако развитый средний класс в дореволюционной России так и не сложился. Городское население составляло меньшинство (14%), а большая часть населения проживала в сельской местности.

Первая мировая война, революция 1917 г. практически полностью уничтожили прежнюю систему стратификации. Потеряли свои социальные и экономические позиции и прекратили социальное существование многие прежние слои и социальные группы: дворянство, духовенство, мещане, казачество, буржуазия. Одновременно изменился и характер неравенства.

Социальная стратификация советского типа. С ликвидацией частной собственности положение индивидов и социальных групп в обществе стали определяться их местом в структуре государственной власти, монополия которой распространялась на подавляющую часть материальных, трудовых и информационных ресурсов. Подобную стратификационную систему можно охарактеризовать в первую очередь как *этакратическую*. Понятие “этакратия” происходит от французского “etat”, что означает “государство” и греческого “cratos” — “власть”. Этакратический тип стратификации предполагает, что положение индивидов определяется прежде всего не размерами собственности или доходов, не их квалификацией, профессиональным мастерством, уровнем знаний, а позицией в государственно властных струк-

турах. Каждая группа занимает свою позицию в “табели о рангах” в соответствии с предписаниями государства. От того, насколько группа близка к вершине властных иерархий и каким объемом влияния располагает, зависит ее положение, объем прав, льгот, привилегий и материальных благ. В этакратической системе государство не только определяет положение каждой группы в социальной иерархии, но и оказывает влияние на процессы социальной мобильности.

Характеризуя структурные сдвиги в стратификационной системе советского общества, следует выделить несколько специфических черт:

— сокращение удельного веса сельского населения при непрерывном росте городского (доля городского населения с 1939 по 1984 гг. возросла почти в 3 раза, в период с 1950 по 1980 гг. ежегодный “отток” из деревни в город составлял примерно 1,7 млн человек);

— сокращение численности и удельного веса крестьянства при абсолютном и относительном увеличении численности рабочего класса и служащих (только в период с 1924 по 1939 гг. численность рабочего класса увеличилась с 8,5 млн до 22,8, или с 10,4% до 33,7%, а доля служащих увеличилась с 4,4% до 16,5% в составе населения);

— рост уровня образования населения;

— формирование “нового класса” — номенклатуры.

В эволюции стратификационной системы советского общества можно выделить два этапа: тоталитарный и пост-тоталитарный. Первый этап (30–50-е гг.), характеризовался жесткой административной иерархичностью и высокой степенью концентрации властных полномочий в центре. Именно в этот период происходит окончательная деструктуризация классов, а место в социальной иерархии начинает зависеть от объемов благ и льгот, предоставляемых властью основным группам. Американский социолог А. Инкельс выделил 9 основных страт советского общества этого периода: правящую элиту, включавшую в себя партийное, государственное и военное руководство; высший слой интеллигенции; “ари-

стократно рабочего класса” или привилегированных рабочих, чьи успехи активно пропагандировались советской властью; “отряд интеллигенции”, состоящий из управленческого персонала среднего звена, работников высшей школы и специалистов с высшим образованием; служащих или специалистов со средним специальным образованием; “преуспевающих крестьян”, т.е. работников “показательных” колхозов и совхозов; средне- и малоквалифицированных рабочих; “беднейших крестьян”, составлявших основную массу сельского населения; заключенных, использовавшихся на работах в системе ГУЛАГа.

Основные социальные группы различались уровнем благосостояния и престижем, которые предписывались органами власти в зависимости от оценки экономической и идеологической роли группы в общественном развитии. Именно поэтому “высший слой интеллигенции” и “аристократия рабочего класса” занимают наиболее высокие места вслед за правящей элитой.

Кратко остановимся на характеристике социальной мобильности этого периода. Она носила достаточно интенсивный характер и была обусловлена несколькими основными факторами: индустриализацией и урбанизацией и связанной с ними миграцией значительных слоев населения; ростом уровня образования и квалификации основной части общества; периодическими “чистками” в структурах власти, открывавшими новые возможности для вертикальной мобильности. Несмотря на множество каналов мобильности, возможности продвижения во многом зависели от пола, национальности, партийности, профессионального стажа и т.п. По существу, вертикальная мобильность достаточно жестко регулировалась партийно-административными органами.

Второй — посттоталитарный — этап (60 — 80-е гг.) характеризуется рядом дополнительных черт, к которым в первую очередь относятся *патернализм* и *корпоративизм*. В.В. Радаев этот период называет патерналистским. Под патернализмом понимается такая система иерархизации групп, при которой нижестоящие могут рассчитывать на покрови-

тельство и социальную защиту со стороны вышестоящих. Патерналистские отношения основаны на социальном обмене: нижестоящие слои и группы оказывают социальную поддержку вышестоящим, демонстрируют им свою лояльность, получая взамен гарантии занятости и минимум социальных благ независимо от количества и качества труда. Так, известно, что в этот период при скрытом избытке рабочей силы, составлявшем от 10 до 15%, в стране практически отсутствовала явная безработица. Патернализм наиболее выгоден для низкоквалифицированных и малопроизводительных групп, получавших в виде заработной платы, социальных льгот и выплат значительно больше своего трудового вклада. Однако “средние” слои, состоящие из специалистов средней и высокой квалификации значительно проигрывают из-за уравнительного перераспределения доходов, осуществляемого государством. До тех пор, пока “средние” слои составляют меньшинство населения, такое положение воспринимается большинством населения как “справедливое”, но по мере роста численности и удельного веса образованных и квалифицированных слоев патернализм все более и более теряет свою привлекательность. И дело не только в изменении структуры ценностей, но и в том, что он становится просто невыгоден для тех, кто демонстрирует большую экономическую результативность.

Другая черта стратификационной системы — корпоративизм — представляет собой такое положение, когда место индивида в системе неравенства зависит от определенной корпорации. Под корпорацией понимается относительно замкнутая организация, которая монополизирует право представительства интересов в определенной сфере общественной жизни перед государством. В свою очередь корпорация получает право контроля за отбором своих лидеров, участия в формировании их состава и регулирования их требований. Индивид принудительно включается в целую сеть корпораций (отрасль экономики, крупное предприятие, профсоюз, комсомол и т.п.). Каждая корпорация при определенных условиях гарантирует своим работникам определенный объем

материальных благ и привилегий. Этот объем зависит, во-первых, от степени важности корпорации, оцениваемой государством, а во-вторых, от места индивида в корпоративной иерархии, которое определяется личными заслугами, стажем работы и лояльным отношением к руководству. Доходы работников корпорации формируются из официально установленной заработной платы, социальных выплат и льгот. Причем последние играют порой не меньшую, а даже большую роль по сравнению с заработной платой.

В 60–80-е гг. сформировалась более сложная и дифференцированная социальная структура, чем в предыдущий период. В начале 80-х гг. специалисты с высшим и средним специальным образованием составляли уже 40% городского населения.

С одной стороны, в этот период значительно увеличился средний слой, к которому, по некоторым оценкам, относилось около 40 млн человек, в числе которых около 15 млн человек с высшим образованием. По своим профессионально-трудовым позициям и образовательному уровню советский средний слой не уступал к началу 90-х гг. западному новому среднему классу. Культурный уровень, образованность, духовные интересы начинали определять стиль жизни этого слоя. В этой связи английский ученый Р. Саква заметил: "...коммунистический режим породил своеобразный парадокс: миллионы людей являлись буржуа по своей культуре и устремлениям, но были включены в социально-экономическую систему, отрицающую эти устремления".

С другой стороны, значительная доля населения продолжала оставаться связанной с трудом доиндустриального и раннеиндустриального типа (около трети рабочих и большинство крестьянства). Сохранение устаревших технологий привело к появлению феномена, названного социологами "избытком образования". В 80-х гг. 20% специалистов трудились на должностях, не требующих их знаний и дипломов, около 40% инженерно-технических работников выполняли работу, не соответствующую их квалификационному уровню.

В социальной структуре сложилась диспропорция в оплате труда. Достаточно часто труд низкоквалифицированных рабочих оплачивался значительно выше, чем труд квалифицированного специалиста. Так, заработная плата молодого рабочего в среднем в 1,5–2 раза превосходила оплату труда специалиста, окончившего технический вуз.

Несмотря на то, что государство сводило к минимуму автономию и самостоятельность индивидов и социальных групп, в обществе постепенно развивался дух предпринимательства. Его проявлением стали формирующиеся нелегальные группы торговцев-частников, производителей “левой” продукции, строителей-“шабашников”. Так происходило удвоение социальной структуры, когда в ее рамках причудливо сосуществовали принципиально различные социальные группы.

Радикальные реформы 90-х гг. значительно изменили социальную структуру. Однако и сами реформы были обусловлены, произошедшими в ней сдвигами. Прежде всего они касаются изменения ценностных ориентаций средних слоев. В результате урбанизации и внедрения новых технологий, роста уровня образования эти ориентации стали во многом похожи на ценности среднего класса западного общества. Во многом под давлением новых требований и “растущих ожиданий” начали реформироваться политическая и экономическая системы. В значительной степени на сдвиги в стратификационной системе повлияли процессы, происходившие в элитных слоях в конце 80-х – начале 90-х гг.

Стратификационная система современного российского общества. Современная система стратификации характеризуется как сохранением некоторых черт этакратического общества, так и появлением новых, присущих формирующемуся классовому типу стратификации. Наряду с сохраняющимися традиционными социальными группами формируется “предпринимательская структура”, или бизнес-слой, который включает в себя предпринимателей, лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, бизнесменов-менеджеров, полупредпринимателей, менеджеров-совладельцев, “классических” менеджеров.

Все эти группы так или иначе связаны с экономическими структурами, основывающимся на частной собственности. К классическим предпринимателям относятся руководители крупных и средних коммерческих структур, регулярно использующие наемный труд. Группу самостоятельных работников составляют лица, занятые в малом бизнесе без привлечения наемного труда. В слой бизнесменов-менеджеров включаются наемные директора мелких и средних предприятий, совмещающие работу по найму с ведением собственного дела. Группу полупредпринимателей образуют наемные работники, совмещающие основной вид своей деятельности с ведением собственного бизнеса. Менеджеры-совладельцы — обладают пакетами акций руководимых ими предприятий. И, наконец, в группу “классических” менеджеров входят управленцы, работающие исключительно по найму. Именно эти группы составляют основу среднего слоя российского общества. По оценкам Т.И. Заславской, доля лиц, входящих в средний слой, составляет примерно 11% от экономически активного населения, что значительно меньше, чем скажем в Венгрии и Чехии, где он составляет, соответственно, 18,5 и 16,9%.

В процессе формирования предпринимательского слоя можно выделить три волны. Первая волна связана с приходом в бизнес еще в советский период социальных аутсайдеров, т.е. тех, кто по каким-либо причинам (полу, возрасту, национальности, профессиональным способностям и т.п.) не смог к тому времени достичь достаточно высокого положения в обществе. Вторая волна пришедших в бизнес предпринимателей состояла преимущественно из лиц, рассматривавших собственное дело как сферу самореализации. И наконец, третья волна, начавшаяся в конце 80-х гг., практически целиком состояла из представителей административной элиты (“начальства”), умело воспользовавшейся “плодами” приватизации и старыми связями для организации собственного дела.

Изменения в социальной структуре российского общества можно охарактеризовать и с точки зрения изменения социального престижа различных профессиональных групп. В настоя-

шее время престижность зависит в первую очередь от размеров доходов и доступа к собственности. Многие профессиональные группы, имевшие ранее высокий престиж, но оказавшиеся сегодня плохо адаптированными к рыночной экономике, “опустились” вниз по социальной “лестнице”. Степень же престижа других социальных групп, наоборот, значительно повысилась.

Серьезные изменения, произошедшие в социальной структуре, отразились и на структуре и степени дифференциации доходов. В конце 90-х гг. доход, получаемый 10% наиболее обеспеченных россиян, почти в 27 раз превышал доход 10% наименее обеспеченных. На долю 20% наиболее обеспеченных слоев населения приходится 47,5% общего объема денежных доходов, а на долю 20% самых бедных 5,4%. Являются сверхбогачами 4% российских граждан — их доходы примерно в 300 раз превышают доходы основной массы населения. Косвенным показателем крайней поляризации общества является структура денежных сбережений населения. Согласно исследованиям российских социологов, 50% населения вообще не имеют сбережений, а более половины всех сбережений (примерно 70 млрд долларов) находится у 2% населения. По данным Т.И. Заславской, доля россиян, считающих свое положение плохим, повысилась с 42% в 1993 г. до 49% в 1996 г. Структура денежных доходов населения изменилась следующим образом. Если в конце 80-х гг. 72% составляла зарплата и 14% — социальные дотации и еще столько же — доходы от собственности и предпринимательства, то в конце 1996 г. соотношение названных источников доходов составляло 40:16:44. Причиной изменения структуры доходов и высокой степени дифференциации является реструктуризация общества.

Наиболее острой в настоящее время в социальной сфере является проблема массовой бедности — происходит консервация нищенского существования почти трети населения. Особого внимания заслуживает изменение за годы реформирования экономики состава бедных: в настоящее время к ним относятся не только традиционно малообеспеченные (инвалиды, пенсионеры, многодетные семьи), но и социально занятые катего-

рин. Так, у четверти работающих на предприятиях величина зарплаты ниже прожиточного уровня. В России сложился слой “новых бедных” (“переходящая бедность”), порожденный невыплатой зарплат. Более 60% населения имеют доход ниже среднего уровня.

Некоторые российские социологи делают вывод о том, что основой стратификации современного российского общества являются не столько признаки профессионального, квалификационного или отраслевого характера, сколько степень включенности в новые экономические отношения и структуры.

Все сказанное позволяет представить стратификационную систему современного российского общества следующим образом.

1. “Общероссийские элитные группы”, соединяющие обладание крупной собственностью со средствами властного влияния на общероссийском уровне.

2. “Экономические и региональные элиты”, обладающие значительной собственностью, крупным состоянием и сильным влиянием на уровне ведущих секторов экономики регионов.

3. “Верхний средний класс”, обладающий собственностью, доходами, обеспечивающими западные стандарты потребления и притязаниями на повышение социального статуса.

4. “Динамический средний класс”, собственность и доходы которого обеспечивают среднероссийские стандарты потребления, демонстрирующий социальную активность;

5. “Аутсайдеры”, характеризующиеся низкой степенью адаптации к новым условиям и социальной активностью, невысокими доходами и ориентацией на легальные способы их получения.

6. “Маргиналы”, отличающиеся низкой степенью адаптации, невысокой социальной активностью и незначительными размерами доходов.

7. “Криминалитет” составляют индивиды, проявляющие высокую социальную активность, противоречащую существующим социальным и правовым нормам.

Профиль современной российской стратификационной системы можно представить в виде расплюсченной пирамиды, в которой почти отсутствует “середина” и выделяются

узкая “верхушка” и широкое “основание”. Думается, что контуры этой системы будут меняться по мере развития экономических отношений и дальнейшей структуризации общества.

Контрольные вопросы:

1. Какие теории происхождения неравенства вам известны? Раскройте их содержание.
2. Определите специфические черты классового типа стратификации.
3. Приведите примеры горизонтальной и вертикальной мобильности.
4. Назовите и охарактеризуйте известные вам типы маргинальности.
5. Как менялась стратификационная система современного российского общества в различные исторические периоды?

Глава 6. Институциональная структура

1. Понятие социального института

Институциональная и социально-групповая структуры являются подструктурами сложной и многомерной социальной структуры общества. Общество можно представить как множество социальных институтов. Расположенные как бы на поверхности общественной жизни, они благодаря своей организационной форме доступны для наблюдения и управления ими. Социально-групповая структура, напротив, скрыта от непосредственного наблюдения, требует углубленных методов изучения и не приемлет прямых способов управления. Преобразовать социально-групповую структуру можно лишь через реформирование основных институтов общества. Например, изменение института собственности в современной России в результате проведенной приватизации государственной собственности неизбежно вызывает сдвиги в социально-групповом строении общества.

Социальный институт (от лат. institutum — устройство, установление) — это устойчивый комплекс правил, норм, установок, регулирующих различные сферы человеческой деятельности и организующих их в систему социальных ролей и статусов.

Такие казалось бы не имеющие ничего общего между собой события, действия или вещи, как книга, свадьба, аукцион, заседание парламента или празднование Рождества, в то же время обладают существенным сходством: это — формы институциональной жизни, т.е. все они организованы в соответствии с определенными правилами, нормами, ролями, хотя цели, которые при этом достигаются, могут быть различны.

Социальный институт можно представить как пространство, в котором индивид приучается к согласованному поведению, к жизни “по правилам”. В рамках социального института поведение каждого члена общества становится достаточно предсказуемым по своим ориентациям и формам проявления. Даже в случае нарушения или значительных вариаций ролевого поведения основной ценностью института остаются как раз нормативные рамки. Как заметил П. Бергер, институты побуждают людей идти проторенными путями, которые общество считает желательными. И подобный трюк удается, потому что индивида убеждают: эти пути — единственно возможные.

Институциональный анализ социальной жизни выступает как изучение повторяющихся и наиболее устойчивых образцов поведения, привычек, традиций, передающихся из поколения в поколение. Соответственно, неинституционализованные или внеинституциональные формы социального поведения характеризуются в большей степени случайностью, спонтанностью, меньшей управляемостью.

Процесс институционализации, т.е. образование социального института, предполагает несколько последовательных этапов:

- 1) возникновение потребности, удовлетворение которой требует совместных организованных действий;
- 2) формирование общих идей;

3) появление социальных норм и правил в ходе стихийного социального взаимодействия, осуществляемого методом проб и ошибок;

4) появление процедур, связанных с нормами и правилами;

5) институционализация норм, правил, процедур, т.е. их принятие и практическое применение;

6) установление системы санкций для поддержания норм и правил, дифференцированность их применения в отдельных случаях;

7) материальное и символическое оформление возникшей институциональной структуры.

Процесс институционализации можно считать завершенным, если пройдены все перечисленные этапы. Если правила социального взаимодействия в какой-либо сфере деятельности не отработаны, подвержены изменениям, если не окончательно сложилась субкультура возникающего института с присущей только ему идеологией, особой системой знаков и действий, то в этом случае говорят, что данные социальные связи имеют неполный институциональный статус, что этот институт не полностью развился или находится в процессе отмирания.

Современное общество — общество с высокой степенью институционализации. Любая сфера деятельности — экономика, искусство, спорт и др. — организована по определенным правилам, следование которым более или менее жестко контролируется. Разнообразие институтов соответствует множеству человеческих потребностей, среди которых можно назвать потребности в производстве продуктов и услуг; в распределении благ и привилегий; в безопасности, защите жизни и благополучия; в социальном контроле за поведением членов общества; в коммуникации и др. Соответственно, к числу основных институтов относят: экономические (разделение труда, собственность, налоги и др.); политические (государство, партии, армия др.); институты родства, брака и семьи; образование; массовые коммуникации; науку; спорт и др.

Институциональные комплексы, имеющие отношение к экономическим функциям в обществе, это *договор и собственность*. Их центральное назначение — регулирование отноше-

ний обмена, установление участников рынка, обеспечение функционирования определенной денежной системы.

Если собственность — центральный экономический институт, то в политике ей соответствует *власть* как право требовать выполнения обязательств в интересах достижения коллективных целей. Власть реализуется через систему государственных институтов, она также связана с институционализацией лидерства (институт монархии, институт президентства и т.п.). Институционализация власти означает, что она перемещается от правителей и правящих групп, осуществлявших власть как собственную прерогативу, к институту, в рамках которого они выступают лишь в качестве агентов высшей власти. С точки зрения управляемых, ценность институционализации власти — в ограничении произвола, подчинении власти идее права; с точки зрения правящих, институционализация обеспечивает выгодные им стабильность и непрерывность.

Формирование *института семьи* позволяет ограничить тотальную конкуренцию мужчин и женщин за сексуального партнера и обеспечивает некоторые важнейшие человеческие потребности. Основными функциями семьи как социального института являются: регулирование сексуального поведения индивидов, воспроизводство населения и семейных отношений, социализация, защита членов семьи и др. Для выполнения этих функций семейный союз оформляется в систему правил, норм поведения, ролей между его членами. Институту семьи сопутствует *институт брака*, предполагающий сексуальные и экономические права и обязанности супругов.

Большинство *религиозных* сообществ также организуются в институты, представляющие собой сеть относительно устойчивых ролей, статусов, групп, ценностей. Религиозные институты различаются размерами, доктринами, условиями членства, происхождением, особенностями связей с остальным обществом. Основные формы религиозных институтов — церковь, секты, культы.

Функции социальных институтов. В самом общем виде основной функцией любого социального института является удовлетворение той социальной потребности, ради которой

он создан и существует. Подобные ожидаемые и необходимые функции получили в социологии название *явных функций*. Они фиксируются и декларируются в кодексах и уставах, конституциях и программах, закрепляются в системе статусов и ролей. Поскольку явные функции социальных институтов всегда оглашены, причем этому сопутствуют довольно строгая традиция или процедура, они оказываются более формализованными и подконтрольными обществу. Примерами могут служить клятва президента при вступлении в должность; обязательные ежегодные собрания акционеров; регулярные выборы президента Академии наук; принятие специальных сводов законов: об образовании, здравоохранении, прокуратуре, социальном обеспечении и т.п. Если институт не справляется с выполнением своих явных функций, ему грозит дезорганизация и изменения: его явные функции могут быть присвоены другими институтами.

Наряду с прямыми результатами действий социальных институтов существуют другие результаты, которые находятся вне непосредственных целей человека, не запланированы заранее. Они получили в социологии название *латентных функций*. Такие результаты могут иметь большое значение для общества. Например, одной из отличительных черт советской системы образования была повышенная идеологизация гуманитарных (да и естественных) курсов. Тем самым социальный институт, призванный обеспечивать профессиональную подготовку, осуществлял и иную практическую цель — латентную функцию — контроль за политической ориентацией студентов, учащихся и преподавателей.

Нередко можно наблюдать непонятное на первый взгляд явление, когда институт продолжает успешно существовать, хотя он не только не выполняет своих функций, но и препятствует их реализации. У такого института, очевидно, существуют скрытые функции, с помощью которых он удовлетворяет потребности определенных социальных групп. Особенно часто это можно наблюдать среди политических институтов, латентные функции которых развиты в наибольшей степени.

Таким образом, изучая латентные функции институтов, можно более достоверно представить картину социальной жизни.

Взаимодействие и развитие социальных институтов. Чем сложнее структура общества, тем больше развита система институтов. Если институты традиционного общества основаны на предписанных ритуалом и обычаем правилах поведения и родственных связях, то институты современного общества — на достиженческих ценностях (компетентность, независимость, личная ответственность, рациональность), они специализируются по функциям и относительно не зависят от моральных предписаний. Общей тенденцией является *сегментация институтов*, т.е. умножение их числа и сложности, в основе которой лежат степень разделения труда в обществе. Специализация деятельности вызывает, в свою очередь, дифференциацию институтов. Впрочем, и в современном обществе имеют место так называемые *тотальные институты*, т.е. организации, охватывающие полный суточный цикл своих подопечных (армия, пенитенциарная система, клинические больницы и т.п.), что оказывает глубокое воздействие на психику и поведение людей.

Одним из следствий институциональной сегментации является то, что в результате узкой специализации ролевое знание становится понятным лишь посвященным. В этом случае усиливается разобщенность в обществе, могут возникать социальные конфликты между так называемыми профессионалами и непрофессионалами в силу того, что со стороны профессионалов существует возможность манипуляции людьми. Серьезную проблему для современного общества представляют противоречия между институциональными комплексами самого государства. Исполнительные структуры, например, стремятся к профессионализации своей деятельности, что неизбежно влечет их определенную закрытость, недоступность для окружающих. В свою очередь представительные структуры должны действовать как прямой канал выражения интересов самых разнообразных групп общества.

Проблема взаимодействия институтов возникает и в том случае, если система норм, свойственная одному институту, начинает распространяться на другие сферы социальной жизни. Так, в средневековой Европе церковь установила свое доминирующее господство в экономике, политике, в духовной жизни, в семье. Аналогичное положение имеет место в так называемых тоталитарных системах, где подобную роль пыталось играть государство. Следствием может быть дезорганизация общественной жизни, растущее социальное напряжение либо уничтожение, утрата какого-либо из институтов. Например, научный этос (принципы поведения) требует организованного скептицизма и интеллектуальной независимости, свободного и открытого распространения новой информации, репутации ученого, основанной на заслугах, а не на статусе. Очевидно, что если государство будет стремиться превратить науку в отрасль народного хозяйства, централизованно управляемую и обслуживающую интересы самого государства, то неизбежно должны измениться принципы поведения в научном сообществе, т.е. институт науки начнет перерождаться.

Некоторые проблемы могут возникать из-за различной скорости изменений институтов. Примерами могут служить феодальные отношения в обществе, обладающем современной армией, или сосуществование и признание в одном обществе теории относительности и астрологии, традиционной религии и научного мировоззрения. Это вызывает новые трудности как для общей легитимации институционального порядка, так и для конкретных институтов.

Изменения социальных институтов могут быть вызваны *внутренними и внешними причинами*. Первые, как правило, связаны с неэффективностью существующих институтов, с возможным противоречием между существующими институтами и социальными мотивациями (что нужно и что хотелось бы); вторые — со сменой культурных парадигм и культурной ориентации по мере развития общества.

Прежде всего это характерно для обществ переходного типа, переживающих системный кризис, когда в их недрах

возникают новые структуры и организации, происходят изменения в общественных потребностях. Соответственно меняется структура социальных институтов, многие из которых наделяются не свойственными им ранее функциями. Современное российское общество дает множество примеров подобных процессов: утрата прежних институтов (КПСС или Госплан); появление новых социальных институтов, не существовавших в советской системе (частная собственность); серьезное изменение функций институтов, продолжающих существование. Все это определяет нестабильность институциональной структуры общества.

Итак, в своем развитии социальные институты оказывают противоречивое влияние на социальную жизнь. С одной стороны, представляя собой устойчивые комплексы норм и правил, они как бы “связывают” общество, упорядочивая разделение труда, направляя социальную мобильность, организуя передачу опыта новым поколениям. С другой стороны, появление все новых институтов, усложнение институциональной жизни может вести к отчуждению и взаимонепониманию между социальными субъектами. В то же время растущая потребность в культурной и социальной интеграции современного индустриального общества может быть удовлетворена лишь институциональными средствами. Эту функцию связывают с деятельностью средств массовой информации; с возрождением и культивированием национальных, городских, государственных праздников; с появлением особых профессий, ориентированных на ведение переговоров, согласование интересов между различными людьми, социальными группами, институтами.

Таким образом, изучение социальных институтов в социологии дает возможность понять, как общество противостоит индивиду, как направляет его жизнь и заставляет принимать установленный порядок. Социальные институты задают образцы наших действий, формируют наши ожидания. Если установленные ими рамки нарушаются, в распоряжении общества имеется неограниченный арсенал средств контроля и принуждения в отношении нарушителей, причем большинство людей одоб-

ряют такие санкции, демонстрируя тем самым инстинкт социального самосохранения.

2. Семья как социальный институт

Семья — это форма организации и регулирования брачных и родственных взаимодействий людей, предполагающая общность быта и ответственность за социализацию детей.

В социологической науке семья рассматривается прежде всего как социальный институт, т.е. как совокупность брачных и родственных отношений, санкционируемых и поддерживаемых с помощью социальных норм в определенном социокультурном контексте.

В своем развитии семья как социальный институт прошла несколько этапов. Существует точка зрения, согласно которой возникновению моногамной семьи предшествовали периоды существования группового брака и полигамии. На этих этапах формировались основные механизмы социального контроля за сексуальными отношениями. Важнейшими такими механизмами являлись запрет на инцест и экзогамные браки. Некоторые специалисты в области исторической социологии и антропологии связывают становление моногамии с ограничением конкуренции и сдерживанием агрессивности, проявляемых самцами из-за самок.

В аграрных обществах распространение получила *патриархальная форма семьи*. Она характеризуется жестким и неизменным распределением ролей, сильной зависимостью жены от мужа, а детей от родителей. Некоторые элементы патриархальной семьи сохранились и поныне. Так, например, в результате опроса 731 семьи в Детройте и 178 в Мичигане было установлено, что муж принимает решения относительно работы и машины, внешних коммуникаций семьи, а жена — решения, связанные со здоровьем членов семьи, уходом за детьми, с ведением домашнего хозяйства. Совместно принимаются решения по поводу работы жены, приобретения дома или квартиры, страхования имущества и жизни членов семьи. Согласно результатам других исследований, половина опрошенных семей заявила, что считает роль мужа/отца главной.

Для аграрных обществ свойственна и так называемая *одноветвевая семья*. Она характеризуется совместным проживанием трех поколений. Причем все женатые сыновья, создавшие свои семьи, за исключением одного, выделяются и живут отдельно. Такая форма семьи была принята для того, чтобы не дробить наследуемые земли на мелкие владенья, не способные прокормить их собственников. Там же, где не испытывался недостаток в земле, а численность населения постоянно сохранялась, часто встречались *расширенные, или родственные семьи*.

Структуры схожие с *нуклеарной семьей* возникли в примитивных обществах. Там, где древние люди занимались охотой и рыболовством, а ресурсы были ограничены, необходимо было рассредоточиваться по территории, образуя первичные локальные группы. Они и были первыми прототипами нуклеарной семьи. На развитие этого типа семьи значительное влияние оказала индустриальная революция, изменившая коренным образом общество. Американский социолог У. Гуд сформулировал несколько условий, способствовавших изменению форм семьи. К таковым он отнес: 1) усилившуюся интенсивность горизонтальной социальной мобильности, которая, в силу перемещения индивидов в социальном пространстве, ограничивает контакты и коммуникации между родственниками; 2) усилившуюся интенсивность вертикальной мобильности, что приводит к значительным социальным различиям между родственниками, порождает психологическое напряжение в семьях и увеличивает психологическую дистанцию между ними; 3) развитие социальных служб и организаций, усиливающих стремление людей искать опору не в семье, а в других социальных институтах; 4) формирование системы ценностей, согласно которым оцениваются личные заслуги, а не родственные связи и знатность происхождения; 5) низкую вероятность обеспечения одним лицом, занимающим высокие статусные позиции, работой большинства своих родственников.

Проблемы современной семьи были фундаментально исследованы американскими социологами Э. Берджессом и Х. Локком в книге “Семья — от института к содружеству”, вышедшей в 1945 году. В ней авторы утверждали, что в структуре

и в функционировании современной семьи произошли существенные перемены. “В прошлом основные факторы, объединяющие семью, были внешние, формальные, такие, как закон, нравы, обычаи, общественное мнение, традиции и авторитет главы семьи, строгая дисциплина и разработанные ритуалы. В настоящее время находится в состоянии становления новая форма семьи — товарищество, ее единство все меньше зависит от давления общества, а все больше от межличностных отношений, как взаимная привязанность, взаимопонимание и товарищество ее членов”. На основе этого утверждения авторы пришли к заключению о том, что семья постепенно трансформируется от социального института к товариществу. Данный вывод кажется сегодня весьма наивным, но характер и направленность изменений семьи были ими подмечены довольно точно.

В современном обществе можно выделить три основные модели семьи. Первая из них — *детоцентристская* — отличается ориентацией на частную жизнь, ее автономизацией, усилением чувственной стороны брака и интимности. Для нее характерно стремление к удовлетворению от супружества и регулирование репродуктивной функции. Рождение детей, число которых, как правило, не превышает одного — двух, обычно планируется обоими супругами. После появления детей родители концентрируют свои силы на их воспитании, считая его главным смыслом существования семьи. Подчас в семьях подобного рода родители, стремясь передать своим детям определенные ценности и нормы, ограничивают самостоятельность последних, устанавливая с ними жесткие и авторитарные отношения.

Главной нормой другой модели — *супружеской семьи* — в отличие от детоцентристской является ориентация на взаимоотношения мужа и жены. Дети здесь не являются высшей ценностью. Их воспитание основывается на поощрении индивидуальности, инициативы, самостоятельности и стремления к самореализации.

Третья модель — *внебрачная семья* — основывается на фактическом браке, т.е. на совместном проживании без юридического оформления супружеских отношений. Одной из ее

разновидностей является *конкубинат* (от лат. *con* — вместе и *subo* — лежу, сожительствую) — длительная устойчивая связь мужчины, имеющего семью, еще с одной женщиной, у которой есть от него ребенок.

Указанные модели семьи, образуют тип современной семьи, отличающейся от традиционной.

Стабильность семьи — это состояние ее устойчивости как социального института. На нее влияют как внешние, так и внутренние факторы. К внешним относятся: социально-экономическая среда; социальный статус данной семьи; ценности семьи, разделяемые обществом; социальная политика государства. К внутренним факторам относятся: характер межличностных отношений в семье; степень удовлетворенности супругов их взаимными отношениями; распределение ролей, ценностные ориентации супругов; степень конфликтности между супругами; способность семьи и ее членов к адаптации к изменяющимся условиям; степень эффективности внутрисемейных коммуникаций; готовность членов семьи к межличностному взаимодействию для достижения общих целей.

Противоположностью стабильности семьи является ее распад, под которым понимается разрыв между супругами или развод. Начиная с первой трети XX века, наблюдается рост числа разводов в современных обществах. Эта тенденция объясняется двумя главными причинами. Во-первых, возрастанием роли брачных отношений и стремлением все большего числа людей к гармонии в супружеских отношениях. Поэтому невозможность сделать отношения между мужем и женой плодотворными и удовлетворительными достаточно часто стала выступать серьезным основанием для развода. Во-вторых, усилением терпимости общества к разводам и ослаблением социального контроля за брачными отношениями. Господствующими стали представления о том, что брак — это добровольный супружеский союз между мужчиной и женщиной, а развод — это добровольное решение супружеской пары. Следует отметить, что в современном обществе преобладающее место занимает не “развод-кара”, рассматривавшийся как наказание

для одного из супругов, а “развод-исцеление” или “развод-подтверждение”. В этом случае суд при взаимном согласии партнеров прекращает брак, юридически фиксируя невозможность его продолжения. По мере роста числа разводов увеличивается количество повторных браков. Наряду с ними растет число неполных семей, нуждающихся в социальной и психологической помощи.

Социологами было установлено, что на разводы влияют такие условия, как неудовлетворенность брачными отношениями, ранний возраст вступления в брак, социальный статус семьи, степень социальной однородности ее состава, материальное положение и уровень жизни членов семьи. Неудовлетворенность брачными отношениями в первую очередь связывается с усилением ориентаций на “чувственный индивидуализм” и низкой степенью удовлетворенности сексуальной жизнью. Вероятность развода возрастает также среди тех, кто вступил в брак до двадцатилетнего возраста или же сразу после него. Эта тенденция усиливается среди юношей и девушек рабочих профессий. Непрочными часто бывают браки, заключенные по причине беременности невесты. Более стабильными являются поздние браки, которым предшествовал длительный период ухаживания. Число разводов возрастает пропорционально понижению социального статуса семьи. Оказалось, что неблагоприятное социально-экономическое положение влияет на разводы значительно больше, чем, скажем, неверность одного из супругов. Нестабильность супружеских отношений порой порождается открыто негативной оценкой брака со стороны ближайших родственников и друзей супругов. Менее устойчивыми являются гетерогенные браки, в которых супруги различаются по одному или нескольким из следующих признаков: возраст; социальный статус; этническое происхождение; уровень образования; интересы.

Некоторые социологи отмечают кризис современной семьи. При этом приводится ряд аргументов, призванных подтвердить обоснованность этого вывода. Во-первых, распад расширенной или родственной семьи. Во-вторых, рост числа разво-

дов. В-третьих, изменение и даже сокращение ряда функций семьи. В-четвертых, развитие “альтернативных стилей жизни”: неполной семьи, внебрачного сожителства и др. Однако некоторые из этих аргументов не являются бесспорными. Факт постепенного вытеснения родственных семей на социальную периферию сам по себе не может служить доказательством кризиса семьи, т.к. на смену расширенной семье приходит семья нуклеарная. При этом сохраняются и поддерживаются контакты между родственниками, не проживающими вместе. Общение продолжается в виде разговоров по телефону, визитов, обмена услугами. Статистические данные, свидетельствующие о динамике “альтернативных стилей жизни”, не позволяют сделать вывод о том, что именно они приходят на смену семье как социальному институту. Перефразируя М. Твена, можно сказать: “Слухи о смерти семьи сильно преувеличены”.

3. Образование как социальный институт

Образование — это совокупность устойчивых форм организации и регулирования передачи, восприятия и усвоения знаний. Знание, которое транслирует педагог (учебник) и интeриоризирует учащийся, не является в полной мере научным, поскольку требует упрощения, редукции и адаптации. Оно содержит в себе мировоззренческий компонент и преследует цель социализирующего воздействия.

Важнейшую роль образования в обществе подчеркивали многие исследователи. Одним из первых указал на специфические функции образования К. Манхейм. Он писал: “Образование может быть правильно понято лишь тогда, когда мы будем рассматривать его как один из способов воздействия на человеческое поведение и как одно из средств социального контроля”. Обращаясь к проблеме образования, Манхейм подчеркивал, что образование, во-первых, оказывает влияние на формирование личности в данном обществе и для данного общества. Во-вторых, оно осуществляется не в индивидуальном, а в групповом порядке, благодаря чему индивид усваивает модели поведения в социальных группах. В-третьих, его цели

могут быть адекватно поняты, если учитываются конкретные исторические ситуации, в которые попадает каждое поколение и социальный строй, в котором оно формируется.

В этой связи кратко рассмотрим проблему формирования образовательных программ. Важно определить, каким образом из огромнейшего объема знаний отбирается лишь определенная часть, классифицируемая как необходимый учебный материал. Также требуется выяснить, какие социальные группы заинтересованы в подобной селекции. Некоторые социологи пришли к выводу, что процесс образования, особенно на начальных этапах, включает не только трансформацию и интериоризацию знаний, но и их “пассивное потребление”. Под этим термином А. Иллич, понимает некритическое восприятие существующего социального порядка, выработку конформистского типа поведения, уважение к дисциплине, авторитету, иерархии. Такой результат достигается стихийно, благодаря установленным процедурам и регламентации, а не преднамеренно.

Весьма распространенным является утверждение о взаимосвязи образования и социальной стратификации. Очевидно, что одна из его ведущих функций заключается в воспроизводстве профессионально – квалификационной структуры. Многочисленные исследования не выявили сколь-нибудь значительного влияния образования на сглаживание неравенства в обществе. Американский социолог Р. Коллинз установил, что коэффициент корреляции между уровнем образования и профессиональным статусом составляет около 0,6. Настоящей научной сенсацией стал сделанный им вывод о феномене избыточного образования, характерного для развитых индустриальных обществ. Суть этого феномена сводится к превышению уровня образования, достигнутого в данном обществе, над потребностями, предъявляемыми к рабочей силе на производстве и в различных учреждениях. Косвенно этот вывод подтвердил И. Берг, доказавший, что между степенью квалификации, уровнем образования, с одной стороны, и производительностью труда – с другой,

отсутствует прямая связь. Поэтому вполне правомерен вопрос о необходимости дальнейшего развития и совершенствования образования в современном обществе.

Отвечая на этот вопрос, в первую очередь следует указать, что образование открывает значительные возможности для самореализации личности. Поэтому его главной целью становится личностное развитие. Система образования XXI века будет строиться на этой основе. Интересны принципы глобального образования, сформулированные Р. Хэнви.

Первый принцип — воспитание широкого мировоззрения, способного осознать бесконечное многообразие мира и признать равноправными различные взгляды на мироустройство.

Второй принцип сводится к воспитанию понимания глобальных проблем. Каждый должен осознать взаимозависимость людей в глобальном сообществе, влияние социума на каждого человека и каждого человека на социум.

Третий принцип предполагает воспитание толерантности к другой культуре, способности к межкультурному взаимодействию и диалогу различных культур.

Четвертый принцип ставит целью выработку системного мышления, умения видеть за различными частями целое, а за целым богатство и разнообразие его внутреннего содержания и взаимосвязей.

Пятый принцип ориентирует образование на выработку умения выявлять смысл и мотивы любой деятельности.

Структуру образования составляют учебные заведения, социальные роли учителя и ученика, администратора и организатора в области образования, учебный процесс как вид социокультурной деятельности и социализации. В качестве специфических норм выступают стандарты необходимого объема знаний для каждого уровня и каждой формы образования. Механизмами социального контроля в сфере образования служат экзамены, собеседования, письменные и практические работы, тестирование учащихся, по результатам которых оценивается результативность интериоризации образовательного знания.

Специфика системы образования, его нормы и формы зависят от национальных, культурных форм, определяются национальными и историческими традициями каждого сообщества. В качестве примера рассмотрим национальные модели образования в Великобритании, Франции, США и Японии.

Великобритания. Общее образование в Великобритании начинается с 5 лет. Оно включает системы дошкольного воспитания (с 5 до 7 лет), начального (с 7 до 11 лет), общего среднего (с 11 до 16-18 лет), дальнейшего (профессионального) и высшего образования. Дошкольное воспитание осуществляется в специальных школах для малышей, с 7 лет дети поступают в младшую школу, а в 11 переходят в среднюю. Профиль школ, в которых дается среднее образование, весьма разнообразен. По желанию родителей дети могут обучаться в объединенных, грамматических, технических, специальных, частных и публичных школах. К элитарным относятся так называемые “паблик скулз”, а наиболее массовыми являются — объединенные. Грамматические школы готовят к поступлению в высшие учебные заведения. Обучение в государственных школах финансируется государством и поэтому бесплатно для учащихся (включая и получение учебников). Управление школами осуществляется на местном уровне. Как правило, в школах создаются специальные комитеты, в которые входят представители местных органов образования, родители и педагоги. В функции местных органов власти входит лишь общий контроль за деятельностью школ, они непосредственно не вмешиваются в учебный процесс. Так как в Великобритании отсутствуют единые учебные программы, они разрабатываются руководством средних учебных заведений и согласуются с местными органами власти. Продолжительность учебного года — 40 недель — с начала сентября по конец июля. Учебный процесс подразделяется на триместры, состоящие из пятидневных учебных недель.

Выпускник школы может продолжать обучение в системе дальнейшего образования, которая включает сеть колледжей, вечерних институтов, в которой наряду с молодыми людьми могут получать образование и взрослые.

Желающие получить высшее образование имеют возможность поступать в университеты и колледжи, при условии успешной сдачи вступительных экзаменов. По итогам обучения учащиеся получают различные степени. Как правило, первая степень — бакалавра — присуждается по истечении трех или четырех (а в медицине — шести) лет обучения. Дальнейшее успешное обучение, предусматривающее выполнение научно-исследовательской работы, заканчивается присуждением степени магистра. Ученая степень доктора философии присуждается в результате защиты докторской диссертации по результатам трех лет научной работы. За выдающийся вклад в науку (по итогам научных публикаций) присуждается высшая ученая степень доктора наук или литературы.

Франция. Общее образование во Франции, являющееся общеобязательным, начинается с 6 лет и завершается в 16. Обучение в начальной школе проходят дети с шестилетнего возраста и до 11 лет, затем они продолжают образование в колледжах и лицеях. В колледжах в течении четырех лет учащиеся получают общее среднее образование. Первые два года — первый цикл обучения (6-й и 5-й классы) отводятся для изучения общеобразовательных предметов. В последующие два года, или во второй цикл обучения (4-й и 3-й классы), учащиеся могут получать общее или техническое образование. После окончания колледжа и получения соответствующего аттестата выпускники имеют право поступать в общеобразовательные или технические лицеи для профессиональной подготовки. Система профессионального образования финансируется государством и находится в ведении местных органов власти. Успешное окончание лицея и получение степени бакалавра (в результате довольно строгого экзамена, в ходе которого, в среднем, отсеивается 25% учащихся) дает возможность продолжить образование в высших учебных заведениях.

К учебным заведениям высшего образования относятся университеты и “Большие школы”. В последних осуществляется профессиональная подготовка инженеров, экономистов, преподавателей. Большинство университетов являются общегосу-

дарственными и готовят специалистов широкого профиля, ориентируясь на потребности своего региона. Учет потребности рынка труда в специалистах различных профессий обуславливает гибкость учебных программ, постоянную работу над созданием новых учебных дисциплин и курсов лекций. В 1997 г. из 74 университетов Франции 44 предлагали подготовку по гуманитарным специальностям, 41 — по экономическим, 31 — по медицинским, 23 — по инженерным, 19 — в области физкультуры и спорта и 16 — по стоматологии.

Обучение в высших учебных заведениях осуществляется в основном на протяжении двух циклов. Первый цикл продолжается в течении двух лет и сопровождается жестким контролем за успеваемостью студентов и требованиями их постоянного присутствия на занятиях. Окончание первого цикла завершается экзаменами и получением диплома, который может сыграть существенную роль при устройстве на работу. Те, кто продолжает обучение по второму университетскому циклу, в течение последующих трех лет получают фундаментальную профессиональную подготовку, по окончании которой им присваивается звание магистра. На третий цикл имеют право поступить лица с дипломом магистра для освоения основных методов научных исследований и обретения навыков проведения исследовательской работы. Продолжительность этого периода обучения — 1 год, по истечении которого для выпускника открывается дорога в докторантуру.

США. В Америке отсутствует единая государственная система образования и каждый штат самостоятельно определяет структуру обучения на всех уровнях. В 45 штатах обучению в начальной и средней школе предшествует дошкольное образование в подготовительных классах для детей, достигших пятилетнего возраста. С шести лет обычно начинается общее образование в школах, которое продолжается в течение 12 лет. Соотношение времени на начальное и среднее образование варьируется в пределах 8:4 или 6:6. Последнее соотношение лет на начальное и среднее образование является доминирующим. В настоящее время намети-

лась тенденция уменьшения срока на начальное и среднее образование за счет увеличения времени на переходный период от начальной к средней школе. Большинство школ являются государственными, хотя наряду с ними существуют и частные, многие из которых отличаются элитарным характером и готовят своих выпускников к поступлению в престижные вузы страны. В США отсутствуют единые учебные планы и программы, их место занимают рекомендации штатов и округов по распределению времени на изучение отдельных предметов. В различных учебных заведениях имеет место многообразие программ, учебных курсов и изучаемых дисциплин. В то же время выпускникам средних школ рекомендуется обязательное изучение пяти основных дисциплин: английского языка, естественных наук, математики, социальных наук, компьютерной грамотности.

Структурными единицами среднего образования являются академические, профессионально-технические и общие отделения школ. Академические программы ориентированы на продолжение обучения в колледжах и университетах, профессионально-технические — на получение специальных, естественных и технических знаний, общие — интегрируют элементы академической и профессиональной технической подготовки.

В системе высшего образования учебные заведения подразделяются на частные и государственные. Большую часть вузов составляют негосударственные (около 55%), в них обучаются около 22% студентов. Финансирование государственных университетов складывается в результате поступлений из бюджетов как федерального, так и местных органов власти, оплаты по контрактам за образование, добровольных пожертвований, доходов от научных разработок, консалтинговых услуг, от издательской деятельности и др. Система обучения в университетах и колледжах достаточно гибкая. Наряду с традиционной дневной формой обучения существуют заочная и вечерняя форма, а также форма “неполного учебного дня”, предполагающая право выбора посещения занятий и продолжение обучения в выходные дни и каникулы. Последняя форма ориентирована на приобретение не столько академических знаний

и дипломов, их удостоверяющих, сколько на расширение информации в какой-либо области. В основу разработки различных форм обучения закладывается принцип сочетания учебы с работой.

Япония. Правовой основой системы образования в современной Японии выступают принятые в 1947 г. законы об образовании и о школьном образовании. В соответствии с ними японская система образования состоит из четырех частей: дошкольного, школьного, профессионального и высшего образования.

Дошкольное образование дети, начиная с 3 до 5 лет, проходят в детских садах. Цель этого начального этапа — оказать содействие физическому, интеллектуальному и нравственному развитию ребенка.

Школьное образование начинается с 6 лет. Первые шесть лет обучение ведется в начальной школе. Затем учащиеся вправе продолжить учебу в полной средней школе либо на общеобразовательном, либо на профессиональном отделении. Большинство японцев (около 70%) предпочитают общеобразовательное отделение средней школы. Первоначальная профессиональная подготовка осуществляется в течение 2 или 3 лет в младших колледжах, которые, как правило, существуют при университетах. С начала 80-х гг. в системе профессионального образования наряду с младшими колледжами функционируют и технические. Срок обучения в них достигает 5 лет.

В высших учебных заведениях обучается около двух миллионов японцев. Система высшего образования включает в себя национальные, муниципальные и частные вузы, наряду с которыми функционируют школы последипломого образования. Государственные университеты отличаются более высоким качеством образования и играют основную роль в подготовке высококвалифицированных специалистов. Для получения степени бакалавра в техническом университете необходимо набрать 130 зачетных единиц. Посещение 15 сорокапятиминутных лекций гарантирует учащемуся 1 балл. Еще 1 балл студент может получить за посещение семинарских занятий в течение семестра (примерно 30 занятий). Лабораторные же и практические работы оцениваются одной зачетной единицей, которая

может быть получена за 45 минут занятий. Дополнительные баллы выставляются каждому учащемуся за сданные экзамены и зачеты.

Выпускникам высших учебных заведений присваивается степень бакалавра. Свое образование они могут продолжить в школах последипломного обучения. Длительность обучения в этих школах составляет от 3 до 5 лет. Успешное окончание школы через три года гарантирует получение звание магистра, а продолжение образования в течение 5 лет заканчивается присвоением степени доктора.

4. Наука как социальный институт

В настоящее время практически нет ни одной сферы человеческой деятельности, в которой можно было бы обойтись без использования научного знания. Жизнь современного общества в значительной мере зависит от успехов науки.

Наука — это сфера человеческой деятельности, основной функцией которой является выработка и систематизация общезначимых знаний о действительности.

Предмет социологии науки — изучение сложного комплекса отношений, складывающихся как в рамках самой научной деятельности (организация работы и стиль руководства научным коллективом, особенности коммуникаций в науке и т.п.), так и между наукой и другими областями общественной жизни.

Оформление науки в качестве социального института произошло в XVII — начале XVIII вв., когда в Европе были образованы первые научные сообщества и академии и началось издание научных журналов. На рубеже XIX — XX вв. возникает новый способ организации науки — крупные научные институты и лаборатории с мощной технической базой, что приблизило научную деятельность к формам индустриального труда. В настоящее время такой способ организации приходит в ряде случаев в противоречие с современными потребностями науки. Новым направлениям исследований все сложнее завоевать себе место в рамках старых коллективов, устоявшихся организационных форм. В

результате старые институты постепенно разбухают, превращаются в скопление многочисленных подразделений, перестают быть управляемыми. Хотя современная наука невозможна без известной централизации, однако чрезмерная централизация порождает опасность ее бюрократизации. Процесс интеграции наук приводит к тому, что уже сейчас решение большинства крупных проблем зависит от участия в работе специалистов самого разного профиля, что предполагает поиск новых организационных форм. Таким образом, наука как социальный институт становится важнейшим фактором социально-экономического развития любого общества, требует растущих затрат, в силу чего политика в области науки превращается в одну из ведущих сфер социального управления.

По мнению одного из наиболее авторитетных исследователей науки американского социолога Р. Мертона, основной темой социологии науки является изображение того ценностно-нормативного комплекса, который определяет поведение человека науки (так называемый “этос науки”). Природа научного этоса впервые была очерчена Мертоном в его исследовании пуританства XVII века.

Пуритане — участники религиозно-политического движения английской и шотландской буржуазии XVI—XVII вв., направленного против абсолютизма и англиканской церкви. Они создали свои церковные общины с выборными пресвитерами, проповедовали “мирской аскетизм”, выступали против роскоши, не признавали постов, святых, требовали отделения церкви от государства. Особое значение пуритане придавали таким культурным ценностям, как полезность, рациональность, индивидуализм, антитрадиционализм и земной аскетизм. Мертон утверждал, что пуританский комплекс ценностей приводил к непреднамеренному по преимуществу стимулированию современной науки, поскольку аналогичен ее ценностям. По его мнению, научное знание можно определить как эмпирически подтвержденные и логически согласованные утверждения, выражающие существование тех или иных регуляриностей (и вследствие этого являющиеся

предсказаниями). Институциональная цель науки состоит в расширении достоверного знания. Вся структура технических и моральных норм науки производна от этой цели и этих методов и направлена на ее реализацию. Техническая норма адекватных и надежных эмпирических данных является предпосылкой для получения устойчивых и оправдывающихся предсказаний. Техническая норма логической согласованности обеспечивает их систематичность и обоснованность. Моральные нормы науки методологически рациональны, но ученые следуют им не столько из-за процедурной эффективности, но и в силу того, что считают их справедливыми и благотворными. В качестве компонентов этоса современной науки обычно выделяют универсализм, всеобщность, незаинтересованность и организованный скептицизм.

Принцип универсализма реализуется в науке множеством различных способов. Так, он требует, чтобы репутация членов научного сообщества основывалась на их заслугах и не зависела от возраста, пола, национальности, чтобы возможность продвижения в науке была открыта для всех людей, обладающих соответствующими способностями. Свое фундаментальное выражение универсализм находит при оценке результатов научных исследований: любые претензии на истинное знание независимо от их происхождения должны оцениваться на основе такого заранее установленного и объективного критерия, как соответствие наблюдениям и ранее подтвержденным знаниям. Необходимость организованного скептицизма и интеллектуальная незаинтересованность означают, во-первых, что научное знание не должно приниматься на веру — ученые призваны постоянно и тщательно изучать и проверять логическую согласованность своих построений и, во-вторых, информация о новых научных результатах должна распространяться свободно и открыто.

Работы Р.Мертоиа послужили толчком для широких исследований вопросов институционализации научной деятельности. Процесс институционализации представляет собой возникновение и сохранение формальных структур, объединяющих членов научного сообщества. Важно иметь в виду, что, с

одной стороны, полная или абсолютная институционализация какой бы то ни было науки или ее отрасли невозможна. С другой стороны, при полном отсутствии институционализации научная деятельность теряет свой социальный характер. Поэтому следует говорить о степени институционализации.

На начальной ступени профессиональной институционализации ученые одной и той же области относятся друг к другу как коллеги, их самих признают ученые смежных областей, налаживается обмен научной информацией. Для высокого уровня профессиональной институционализации характерны утверждение научной общности, появление периодических изданий, выработка этических норм поведения ученых, контакты между учеными определенной научной области, значительная социально-организационная интегрированность. Признаком отсутствия профессиональной институционализации в данной научной области может служить ситуация, когда работающие в ней исследователи едва признают друг друга в качестве коллег. Другая крайность — абсолютная профессиональная институционализация — ситуация, когда данная научная среда приобретает облик чуть ли не религиозной секты. Обе эти крайности неблагоприятны для успеха исследовательской работы.

В институционализированных областях научной деятельности довольно ясно предопределено место ученого в данном профессиональном сообществе. Известно, на каких собраниях он будет присутствовать, какие журналы станет регулярно просматривать, с кем в основном будет контактировать. В противоположность этому социально неинституционализированные области научной деятельности не располагают четкой структурой журналов, профессиональных собраний и организационных уровней, так что определение социальных границ подобной области науки становится затруднительным.

Характерной чертой научных областей с высокой степенью институционализации является то, что рецензенты журналов могут применять последовательные и согласованные стандарты оценок. Там же, где между учеными нет идейной общности,

критерии оценок будут сильно варьироваться в зависимости от рецензента. В этих случаях для объективных оценок необходимы дополнительные фильтрующие механизмы, такие, например, как личные отзывы наиболее авторитетных коллег.

Профессиональная институционализация имеет не только организационные, но также психологические и нравственные аспекты. Они проявляются в оценках и нормах, принятых в научной среде (например, социально-этической нормой является бескорыстие в науке).

Институциональный характер приобретает и сама роль ученого в науке. Исследователи выделяют различные типы ролей ученого в рамках научной деятельности, соответствующие различным аспектам институционализации. Например, тип предметно-дисциплинарной роли (физик, биолог, социолог), тип организационной роли (научный сотрудник, инженер-исследователь), тип академической роли (экспериментатор, теоретик).

На современном этапе развития научной деятельности возрастает актуальность организационной институционализации. В узком смысле она сводится к организационным структурам, в более широком — охватывает процессы организационного взаимодействия между научными звеньями, учреждениями, отдельными коллективами и организациями ученых, в целом представляет собой систему совместной работы. При этом нужно иметь в виду, что организационная институционализация может быть как официальной, так и неофициальной. Неофициальные организационные структуры в научных коллективах и научной среде часто называют неформальными. Так называемая неофициальная институционализация проявляется в ситуациях, когда ученые формируют сравнительно небольшие и достаточно сплоченные группировки, основанные на общности проблем или на способе их понимания при отсутствии внешней структуры. Личные контакты в этом случае будут более важны как средство обмена информацией, признания работ ученого. Вместе с тем при возникновении идеи, объединившей ученых, даже если это произошло случайно, вскоре можно ожидать формирования социальной структуры для обеспечения

ее распространения, преемственности и практического использования.

В России наука всегда была зависима от государства. Исторически сложилась противоречивая и во многом губительная для ее развития ситуация. С одной стороны, следуя собственным интересам, государство финансировало и поддерживало научные учреждения и ученых. С другой стороны, государственные структуры предпринимали значительные усилия для того, чтобы не допустить автономии науки и ее права самостоятельно определять стандарты и нормы, направления и проблематику своей деятельности. Тенденция к огосударствлению науки являлась господствующей в отношениях между государством и наукой в России.

Среди средств, которые использовались для огосударствления науки, можно выделить организационные и социальные. К первым следует отнести такие новации Петра I, как организация секуляризованного книгопечатания в типографиях, выпуск первой газеты в России, палаживание перевода книг, создание особых учреждений для культивирования и приумножения научных знаний, а именно Академии наук, Университета, Кунсткамеры, библиотек. Однако научная среда формировалась таким образом, чтобы оставалась возможность регламентировать научную деятельность, администрировать ее, обеспечивая тем самым тщательный государственный контроль. Так, в изданном Петром I "Положении" и "Регламенте о штатах Академии наук и художеств" (1747) предписывались количественный состав академиков, правила поведения и меры наказания за нарушение данных правил, ритуал проведения коллегиальных заседаний Академии. Все это наглядно демонстрировало ту охранительную роль, которую припимало на себя российское государство в отношениях с наукой. В дальнейшем этому служили такие средства, как концентрация учебных и научных заведений в столицах; консерватизм в организации новых учебных заведений, хотя складывались благоприятные условия для научного развития в стране (например, на рубеже XIX–XX вв.) или перманентная реорганизация научных и учебных заведений (например, в первые десятилетия советско-

го периода); привлечение ученых в правительство в качестве советников, консультантов и даже функционеров, но без институциональных гарантий, которые определяли бы их место в управлении наукой; избирательность в поддержке научных направлений: преимущество имели те, что обслуживали государственные, прежде всего оборонные, интересы.

Наука в России представляет собой сферу деятельности, которая подвергается наибольшей опасности в процессе социальной ломки. Это связано со многими факторами ее социокультурной детерминированности, среди которых наиболее существенными и непосредственно действующими являются следующие:

1) почти полная государственная институциональность науки и научного образования, что делает эту сферу не просто зависимой от государственной политики, но, по существу, ее заложником;

2) зависимость львиной доли современных научных исследований и подготовки кадров от социально-экономического заказа, что в условиях резких социальных изменений требует быстрой переориентировки как в формах и содержании научной работы, так и в системе образования. Однако в силу естественной инерционности этих сфер и традиционно скудного финансирования такие изменения затруднены;

3) существенное влияние на ход процессов в науке и образовании общей культурной атмосферы в обществе.

Разумная государственная политика в отношении науки и образования требует прежде всего бережного отношения к уже достигнутым результатам, заботы о сохранении кадрового состава, своеобразного государственного протекционизма во взаимоотношениях с научной сферой в новых условиях ее существования.

5. Средства массовой информации как социальный институт

Массовая коммуникация — это систематическое распространение сообщений среди численно больших, рассредо-

точных аудиторий с целью информирования и оказания идеологического, политического, экономического воздействия на оценки, мнения и поведение людей.

Материальной предпосылкой возникновения массовых коммуникаций стало изобретение на рубеже XIX – XX веков телеграфа, кинематографа, радио, техники звукозаписи. Сформированные на основе этих изобретений организационно-технические комплексы, позволяющие осуществлять быструю передачу и массовое тиражирование больших объемов словесной, образной и музыкальной информации, получили название *средств массовой информации (СМИ)*, или масс-медиа.

Социология средств массовой информации занимается анализом структур и практической деятельности медиа-организаций, изучением структурно-функциональных взаимосвязей СМИ с государством, с различными социальными группами, другими сферами общественной деятельности (экономикой, политикой, образованием и т.д.), а также самой социальной группы – журналистов, редакторов, интеллектуалов, чьей задачей является производство, управление, представление информации.

Институциональный характер средств массовой коммуникации означает их организационно-правовую закрепленность в обществе. Рассмотреть СМИ как социальный институт означает исследовать их в качестве функционирующих социальных организаций со всеми атрибутами, свойственными любой организации (промышленной, финансовой, научной и т.д.). При этом социолога будут интересовать институциональные цели, ясно определенные и превращенные в специфическую политику и организационную практику; внутреннее разделение труда и ролевая дифференциация; иерархические структуры; каналы организационной коммуникации и т.д. К этому кругу проблем можно присоединить такие внеорганизационные факторы, влияющие на деятельность этих организаций, как государственная политика, источники финансовых и материальных ресурсов, подготовка и переподготовка кадров, характер аудитории СМИ. Организации СМИ различаются в зависимости от данного общества и конкретного исторического периода. Они оказы-

вают глубокое воздействие на социальную структуру и социальные действия.

Массовые коммуникации как важнейший социальный институт современного общества выполняют следующие функции: всестороннее информирование людей; создание и развитие новейших систем коллективной и личностной связи; распространение идеологического и политического влияния на население; просвещение; развлечение; пропаганда достижений культуры и науки. С помощью масс-медиа в любом обществе создаются и передаются символические формы и значения.

Коммуникационная структура масс-медиа была выражена известной формулой Г. Лассуэлла, которая определяет следующие ключевые элементы массовой коммуникации:

Кто говорит — коммуникатор (лицо или инстанция, организующая и контролирующая средства массовой коммуникации), его характеристики, место, которое он занимает в обществе, авторитетность и т.д.

Что сообщает — содержание сообщения.

Как говорит — средство передачи (каналы информации) и качество передаваемой по этим каналам информации. Каждое средство массовой информации имеет свою знаковую систему. Печать, или пресса, — письменное слово и музыкальный образ. Радио — устную речь и музыку. Телевидение синтезирует устное слово, движущееся изображение и музыку.

Кому сообщает — аудитория, ее социально-демографические и социально-психологические характеристики. Аудитория может различаться по уровню образования, величине, может быть устойчивой с точки зрения предпочтения ею определенного СМИ (что выражается в частоте обращения к конкретному каналу, положительных реакциях на передачу) или неустойчивой, реальной и потенциальной.

С какой целью и с каким эффектом — цель и результаты воздействия сообщения на взгляды и поведение аудитории.

Массовая коммуникация всегда имеет опосредованный характер. Это значит, что между отправителем и получателем существует пространственно-временная дистанция. На телеви-

дении, как и на радио, в случае прямого вещания дистанция может быть лишь пространственной.

Информация, передаваемая СМИ, может быть классифицирована по жанровым особенностям и назначению сообщений:

- 1) художественная (драма, рассказ, концерт, опера);
- 2) научная (лекция, научная статья, доклад, дискуссия);
- 3) публицистическая (репортаж, комментарий, очерк, выпуск новостей).

Существуют синтетические жанры, объединяющие в разной пропорции элементы публицистического и художественного жанра, например ток-шоу и теле-шоу.

Любая общественная система так или иначе контролирует средства массовой информации, в то же время они сами являются важнейшим институтом социального контроля. В первом случае нередко происходит вмешательство правительства с помощью цензуры или других средств контроля, либо посредством различных экономических рычагов. В свою очередь, СМИ воздействуют на общественное сознание, формируют общественное мнение, внедряя в массовое сознание определенные идеи, ценности, нормы, образцы поведения. Тем самым они выполняют функцию социального контроля. Не случайно средства массовой информации называют «четвертой властью».

Пресса. Пресса — это массовые периодические печатные издания (газеты, журналы, бюллетени и т.п.). В мире издаются сотни тысяч ежедневных газет. Газеты публикуют в первую очередь сведения о текущих сообщениях, а также обзорно-аналитические материалы. Объем газеты составляет от 2 до 100 и более полос (страниц).

Газеты различаются: 1) по периодичности выхода — ежедневные (утренние, вечерние), воскресные, еженедельные; 2) по масштабам — центральные, или общенациональные, региональные, местные (областные, районные, городские), корпоративные (компаний, университетов); 3) по профилю (массовой ориентации, специализированные, профессиональные). У каждой газеты своя определенная аудитория в зависимости от тиража, профессионального и социально-демографического профиля.

Газеты выполняют важнейшую функцию социальной идентификации, помогая человеку ощутить себя гражданином, членом профессиональной или иной социальной группы. Создание и поддержание позитивной известности — паблисити — через ежедневную газету является одной из профессиональных забот политических деятелей, менеджеров крупных и средних компаний, деятелей культуры.

Информация в журнале менее оперативна. В отличие от газеты основное место здесь занимает не событийный, а обзорно-аналитический материал, “время жизни” которого намного больше. Преимуществом журналов (немаловажным для читателей) является их художественное оформление, использование фотографий, фотокопий документов и т.п.

Радио. Уникальность радио в его вездесущности и общедоступности. Люди слушают радио, чтобы узнать новости, послушать музыку, развлечься, при этом могут заниматься другими делами. Дешевизна и общедоступность так называемых радиоточек делает это средство массовой коммуникации одним из важнейших инструментов социального (в частности, государственного) контроля, с помощью которого можно управлять сознанием и поведением одновременно большого числа людей. Не случайно исследователи тоталитарных систем отмечают огромную централизующую роль радио (человек, прильнувший к радио, откуда доносится голос вождя, которого он не видит — символический образ тоталитарного общества). В то же время именно радиоприемник давал возможность его владельцу поймать волну зарубежной радиостанции и тем самым отчасти разрушить информационную блокаду.

Телевидение. Синтезируя звук и изображение, телевидение обеспечивает более широкие коммуникационные возможности общества. Телевидение в глазах своей аудитории ближе других СМИ стоит к прямому, непосредственному, личностному и двустороннему общению. Для зрителя, наблюдающего прямую трансляцию с места события, телевиде-

ние способно создать “эффект присутствия” больший, чем радио или газета. “Эффект личного общения” как результат использования телеведущими приемов диалогичности, доверительности сближает телевизионную коммуникацию с формами межличностного общения. Телевидению свойственны программность, т.е. передача аудитории сообщений, организованных определенным образом.

Телевидение можно классифицировать по:

1) способу трансляции: эфирное, когда вещательные организации используют традиционный способ распространения телесигнала от телевышки до телесистемы потребителя; спутниковое; кабельное;

2) типу деятельности: вещательные организации, осуществляющие телетрансляцию программ, среди которых встречаются компании лишь ретранслирующие другие станции, но в большинстве это универсальные телеорганизации, имеющие собственное телепроизводство и доступ к эфиру; программнопроизводящие или продюсерские фирмы; дистрибьютеры как своеобразная инфраструктура телевещания;

3) принципу образования: из старых структур и новообразованные;

4) охвату аудитории: общероссийские, межгосударственные, региональные, местные;

5) специализации программ: общие и специализированные;

6) финансированию: бюджетные; самофинансируемые — за счет доходов от рекламы; абонентной платы и рекламы; диверсификации бизнеса, т.е. создания дочерних фирм, зарабатывающих деньги “нетелевизионным” путем с последующим перераспределением капитала; за счет спонсоров; за счет промышленно-финансовых групп.

Журналистика. Журналистика — это общественная литературно-публицистическая деятельность по сбору, обработке и периодическому распространению актуальной социальной информации через печать, радио и телевидение. Серьезный журналист всегда пишет ради какой-то цели: сообщает о

событиях, комментирует их, что-то разъясняет, в чем-то убеждает. В структуре российской журналистики выделился особый тип изданий, ключевой темой которых стал бизнес, основная цель — поставка такой информации, которая способствовала бы принятию предпринимателями продуманных решений, как стратегических, так и практических. Это означает, что информация должна быть достоверной, лаконичной и практически применимой, деловому человеку требуются оценки компетентных специалистов, тем самым роль журналиста сводится к грамотной организации сбора, систематизации и структурированию информации.

Интернет. Интернет — относительно новое информационное средство, постепенно обретающее черты СМИ. Это гигантская сеть компьютеров, размещенная по всему миру. Эта сеть создает новое информационное пространство — Cyberspace, в котором можно обмениваться посланиями за считанные секунды одновременно с тысячами людей; получать доступ к отдаленному компьютеру, располагающему базами данных, и извлекать эти данные; подписываться на дискуссионные листы и другие материалы, участвовать в обсуждении различных вопросов, в том числе в интерактивном режиме; получать регулярные выпуски новостей, пресс-релизы по конкретной тематике и др.

Система Интернет впервые была создана американским правительством и военными исследовательскими организациями исходя из военно-стратегических и военно-тактических интересов. Затем к ней начали присоединяться промышленные организации, бизнесмены, университеты, учебные. На сегодняшний день правительства многих стран реализуют крупномасштабные программы подключения к Интернет школ, государственных организаций, библиотек, колледжей, университетов. Число пользователей этой международной информационной супермагистрали растет в геометрической прогрессии, что свидетельствует о приобретении ею свойств СМИ. Коммуникации через Интернет используют письменную речь в интерактивном режиме, гипертекст (поиск связанных тек-

стов по словам исходного текста), звук речи и музыки, а также анимацию — движущиеся цветные образы.

Развитие WWW (World Wide Web) — относительно новое средство Интернет. Это гипертекстовая информационная система с элементами мульти-медиа. Гипертекст — это набор текстовых, звуковых и видеодокументов, материалов, связанных взаимными ссылками-переходами, в т.ч. и на удаленных компьютерах. На серверах WWW размещается все больше информации организаций и компаний разных стран. На страницах WWW различные организации помещают свои новости, экономическую и торговую информацию. Создание страниц WWW организациями и отдельными людьми является средством формирования имиджа и рекламы. Материал странички может обновляться с периодичностью от нескольких раз в день и реже. Индустрия новостей развитых стран все увереннее размещается в Интернет.

Информационные агентства. Информационные агентства — это организации, собирающие и пересылающие новости. Традиционно они составляют основу национальной и международной систем распространения новостей. Корреспонденты информационных агентств собирают информацию, которую агентство затем перепродает своим подписчикам — газетам, журналам, государственным органам, телекомпаниям, коммерческим и другим структурам. Ни одна газета крупного масштаба или крупная телерадиокомпания не может обойтись при сборе новостей лишь своим штатом корреспондентов. Поэтому информация мировых информационных агентств совершенно необходима для национальных СМИ.

Доктрины массовой коммуникации. Известный французский социолог А.Моль выделил четыре основные доктрины массовой коммуникации, различающиеся своими целями воздействия на аудиторию.

1. Цель *демагогической доктрины* погрузить индивида в рекламное поле и держать его в нем как можно дольше, используя его стремление к наименьшей затрате усилий при усвоении информации. Эта доктрина призвана навязать человеку

некоторое число потребительских ценностей, которые должны служить для него источником повседневной мотивации поведения и определенных экономических решений. С позиций этой доктрины культура — лишь декоративный элемент, используемый для привлечения внимания людей.

2. Цель *догматической доктрины* поместить человека в поле направленного воздействия со стороны политической партии, религиозного течения, государства, желающих устроить мир в соответствии с определенной идеологией. Во многом эта система — частный случай первой, в ней происходит замена рекламных лозунгов догматическими.

3. Цель *информационной доктрины* — просветительство, стремление поднять индивида до уровня культуры того общества, в котором он живет. В качестве важнейшей ценности эта доктрина определяет адекватность человека его культурной среде, соответственно интеллектуальный аспект культуры считается более важным, нежели событийный.

4. *Динамическая доктрина* дополняет идею информационной доктрины об освоении индивидом культуры общества требованием активного отношения людей к собственному развитию, усилению их влияния на социальные процессы.

По мнению Моля, системы массовой коммуникации применяют все четыре названные доктрины в различных формах и пропорциях. Очевидно, что на выбор той или иной вещательной системы влияет тип политической системы. Важнейшая культурная задача средств массовой информации, на его взгляд, способствовать интеллектуальному продвижению общества, повышать коэффициент разнообразия культуры, противодействовать тому, чтобы широкая публика систематически потребляла то, к чему привыкла, учитывая при этом соображения доступности, понятности, значимости информации.

Признание фундаментального воздействия СМИ на современную культуру ставит ряд проблем как социального, так и этического характера, среди которых — манипулятивная природа воздействия средств массовой информации; проблема ответственности и профессиональной этики журналиста; проблема взаимодействия СМИ и государства.

Одним из механизмов манипулирования общественным сознанием, который порой используют СМИ, является привлечение внимания лишь к определенным темам. Масс-медиа выступают как бы основным проблематизатором общества, поскольку тема, которая освещена средствами массовой информации, и становится достоянием общественного внимания. Информационная картина мира, созданная программами новостей, информационно-аналитическими обзорами, вопросами, обсуждаемыми с гостями теле- и радиостудий, показывает то, что зафиксировали телевизионные операторы и отобрали при работе над материалом журналисты, аналитики, эксперты. Складывающийся в результате образ окружающей действительности не обязательно адекватен реальности.

В деятельности российских средств массовой информации сформулированные выше проблемы проявляются особенно остро. В ходе общероссийских социологических опросов выявлены общие тенденции и особенности функционирования СМИ в стране. К ним, в частности, относятся следующие:

- сокращение спроса населения на периодическую печать;
- падение доверия населения к СМИ, при том что интерес к информации, распространяемой СМИ, остается достаточно большим;
- проявление интереса не столько к идеологическим и политическим вопросам, сколько к жизненным проблемам и способам их решения.

Факторами, оказывающими наиболее отрицательное воздействие на деятельность СМИ в России, респонденты называли: тенденцию к манипулированию общественным мнением; коммерциализацию деятельности СМИ; общую неблагоприятную обстановку в стране; правовую и социальную незащищенность журналистов. Почти три четверти опрошенных разделяют точку зрения, что на смену партийной диктатуре пришла власть денег, что слово журналиста превратилось в товар, а сам он в наемного работника; половина респондентов согласны, что наша пресса остается независимой от читателя, который к тому же ей мало верит. Около

70% опрошенных согласились с тем, что наша пресса переполнена рекламой, остается чрезмерно политизированной и авторитарной. На вопрос, что могло бы способствовать улучшению деятельности российских СМИ, были получены следующие ответы: повышение уровня профессионализма и социальной ответственности журналистов; оздоровление обстановки в стране; принятие правового и этического кодекса для СМИ; укрепление материально-технической базы СМИ.

Специалисты говорят о феномене отравления средствами массовой информации, или поражения информацией. Причины этого, в частности, в том, что многие программы вызывают у людей чувство тревоги, незащитности, неудовлетворенности и усталости, унижения, обмана, страха, разочарования. Люди не получают от передач положительных эмоций, а именно чувства защищенности, бодрости, спокойствия, бесстрашия, доверия, надежды. Результатом этого является своеобразный социальный аутизм, т.е. неадекватное восприятие действительности, утрата способности к продуктивной деятельности, невозможность настроиться на оптимистический тон.

Решение проблем функционирования СМИ в современном обществе непосредственно связано с поиском равновесия между свободой и контролем, обусловленного в конечном счете ответственным отношением к использованию информации и коммуникации на благо социального согласия; созданием такой модели массовой коммуникации, которая позволяла бы поставить государственные и рыночные силы под общественный контроль, а индивиды, группы, партии и организации могли свободно проявлять свое согласие или несогласие в отношении путей обустройства собственной жизни благодаря существованию плюрализма информационных систем.

Контрольные вопросы:

1. Какую роль в познании социальной реальности играет понятие “социальный институт?”
2. Что такое внеинституциональные формы социального поведения?

3. Как вы понимаете высказывания типа “институционализация общественного мнения” или “институционализация российского бизнеса?”

4. Какие факторы вызывают изменение социальных институтов?

5. Почему некоторые институты продолжают существовать, даже если не выполняют возложенные на них функции?

ГЛАВА 7. МАССОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ

1. Коллективное поведение

Коллективное поведение представляет собой стихийную и относительно неорганизованную групповую реакцию на социальную ситуацию, затрагивающую интересы общности людей. Проявлением феномена коллективного поведения принято считать действия толпы, панику, социальные движения, бунты и мятежи. В социологии существует несколько концепций коллективного поведения. Начало исследованиям в этой области было положено на рубеже веков Г. Лебоном и Г. Тардом в процессе разработки теории толпы.

Теории толпы. Французский социолог Г. Тард определял толпу как “случайный коллективный организм низшего порядка”. Главную причину возникновения толпы он усматривал в общей вере, цели и страсти, которые объединяют скопления людей. Образование толпы основывается на механизме подражания. Поэтому она представляет собой “собрание существ, поскольку они готовы подражать друг другу или поскольку они, не подражая друг другу ... походят друг на друга, так как общие их черты являются странными копиями одного и того же образца”. Тард выделил несколько характерных черт, присущих толпе: нетерпимость, необузданность, подозрительность, вера в собственное могущество и безнаказанность своих действий, тщеславие, эгоизм. Французский ученый был убежден в том, что деятельность толпы,

несмотря на ее цели, всегда имеет преступный характер. По его мнению, отличительной особенностью толпы является ее деструктурированность и стремление к поиску врага и его убийству. Тард один из первых предпринял попытку типологизации толпы. Он предложил следующую классификацию: выходящие, заявляющие о себе и действующие толпы.

В отличие от толпы публика представляет собой более высокий тип коллективной организации, для которой характерны “рассеянность” в социальном пространстве индивидов, при сохранении их духовного и идейного единства, общности сознания и мнений. Другим признаком публики в отличие от толпы является возможность для самовыражения индивида. Соответственно, он считал публику в социальном плане предпочтительнее.

Соотечественник и современник Г. Тарда Г. Лебон главное внимание в своих работах уделял анализу толпы как коллективного явления. Одно из главных его произведений так и называется “Психология толпы”. Лебон пришел к выводу, что поведение толпы кардинально отличается от деятельности автономного индивида. Подчиняясь “закону духовного единства толпы”, личность теряет в ней свои индивидуальные качества, способность самостоятельно мыслить, принимать рациональные решения, контролировать собственные поступки. Действия толпы подчиняются “коллективному разуму”, который заставляет человека думать и действовать совершенно иначе, чем он думал бы и действовал в свободном, независимом состоянии. К отличительным свойствам толпы он относил: ее импульсивность и раздражительность, односторонность чувств и склонность к преувеличениям, авторитарность, нетерпимость и консервативность, преданность избранному идеалу. Перечисленные свойства порождаются действием трех механизмов. Первый из них — *анонимность*. Порождаемая безликостью толпы, она способствует безответственности личности, принимающей участие в коллективных действиях. Можно привести достаточно много примеров, когда обычный человек, участвуя в

массовых действиях, совершал акты жестокости и насилия, от которых позже приходил в ужас и не мог понять, как он оказался способен на такие действия. Другим механизмом выступает *заражение*, т.е. стремительное распространение единого психического состояния на всех участников коллективного действия. Оно способно поддерживать единство социальной массы и влиять на формирование общих целей. Третий, и наиболее важный механизм — это *внушаемость*. Он определяет направленность поведения толпы, т.к. благодаря ему находящиеся в ней индивиды некритически воспринимают любые идеи, призывы к действиям, лозунги.

Наряду с Г. Тардом и Г. Лебоном в западной социологии на изучении толпы концентрировали свои усилия С. Сигеле, Ч. Ломброзо, Г. Гидденс и др. Исследования толпы привлекали внимание и русских ученых. Среди них можно отметить Н.М. Михайловского, П.Ф. Каптерева, А.А. Токарского, В.К. Случевского. Михайловского интересовала проблема взаимодействия “героя” и “толпы”. Каптерев исследовал влияние толпы на личность. Токарский акцентировал внимание на механизмах “подражания” и “заражения”, используя теоретические подходы Тарда и Лебона. Случевский обращался к сфере бессознательных инстинктов, которыми руководствуется толпа.

Современные социологи понимают под толпой “относительно большое число людей, находящихся в непосредственной близости друг к другу (лицом к лицу)” (Дж. Лофланд). Внимание исследователей обращается к таким проблемам, как границы, размеры и плотность толпы, ее форма и внутренняя структура. Постараемся кратко на них остановиться.

Границы толпы могут быть как достаточно четкими и определенными, так и аморфными. Чем выше степень внимания толпы к тем проблемам, которые способствовали ее формированию, тем отчетливее ее границы. Если же толпа поляризована, т.е. в ее центре наблюдается высокая концентрация людей, а по краям относительная разряженность, тогда можно говорить об аморфности ее границ.

Большинство толп в начале своего образования имеют кольцеобразную форму. Наиболее активные и импульсивные участники толпы стремятся к ее центру, а пассивные стараются занять место на периферии.

Внешне толпа представляет собой однородную массу. Однако ее детальное изучение показывает, что в структуру толпы входят различные группы и подгруппы, подчас с диаметрально противоположными интересами и целями. Их столкновение может, как показывает практика, привести к массовым беспорядкам.

Теории коллективного поведения. В современной социологии выделяются два основных направления теоретического анализа коллективного поведения. Первое развивается в рамках символического интеракционизма, второе — на основе структурного функционализма. Наиболее известной концепцией, представляющей первое направление, является теория возникновения норм Р. Тернера. Среди теорий, относящихся ко второму направлению, особое место занимает теория прирастающей ценности Н. Смелзера.

Теория возникновения норм. Согласно основным положениям этой теории поведение нескольких человек может стать эталоном для других участников коллективного действия. В результате формирования новых норм образуются общие оценки ситуации и единые модели поведения. Используя эту теорию, можно объяснить единство действий толпы, общественных движений, множества индивидов, охваченных паникой и т.п.

Теория прирастающей ценности. По признанию автора этой теории, Н. Смелзера, она призвана дать объяснение процессу формирования коллективного поведения. Исходным пунктом его теории является положение, согласно которому коллективные движения стремятся изменить социальную среду в силу существования обобщенных верований. Для возникновения коллективного поведения необходимы соответствующие условия, к которым относятся: проблемная ситуация в обществе или структурная напряженность, общественное согласие по поводу возможной реакции на сло-

жившуюся ситуацию, инциденты, усиливающие недовольство и возмущение, мобилизация на коллективные поступки.

2. Социальные движения

Социальное движение — это неинституционализированная деятельность свободных коллективных образований, направленная на содействие или препятствие социальным изменениям. В качестве основных компонентов социальных движений выделяются: 1) коллективность действий; 2) согласие относительно общих целей действий; 3) диффузность коллективности и низкий уровень ее организации; 4) стихийный и неинституционализированный характер деятельности.

Типология социальных движений. Социальные движения достаточно многообразны по своему составу, преследуемым целям, способам их достижения и др. качествам. Поэтому для их упорядочения используют различные способы типологизации. Американский социолог Г. Блумер предлагает подразделять общественные движения на *общие*, *специфические* и *экспрессивные*. Первый тип движений характеризуется отсутствием сколь-нибудь сильной координации усилий и действий многих людей, объединенных лишь общей направленностью. Такие движения направлены на трансформацию социальных норм и ценностей. К этому типу относятся женское, рабочее и молодежное движения. В них отсутствует конечная определенная цель, которая могла бы диктовать ритм и динамику действий. Специфические движения ориентированы на вполне конкретную цель и потому более динамичны. Они, в свою очередь, подразделяются на реформаторские и революционные. Реформаторские движения ориентированы на частичные изменения, не стремясь при этом к изменению основополагающих принципов общества. Такие движения могут привлекать на свою сторону официальные социальные институты: средства массовой информации, учреждения образования, группы интересов и т.п. Революционные же движения стремятся к кардинальному изменению существующих норм и ценностей, радикальной

трансформации социальной структуры и социального порядка. Движения, считающиеся экспрессивными, как правило, не ориентированы на серьезные социальные преобразования. К ним относятся, например, религиозные движения, последователи той или иной моды, которые имеют в основном символический и ритуальный характер.

Н. Смелзер выделяет *движения, “ориентированные на нормы”*, или нормо-ориентированные, и *движения, “ориентированные на ценности”*, или ценностно-ориентированные. Первые из них имеют реформаторский характер, вторые же ориентируются на пересмотр базовых ценностей общества. К последним он относит утопические, революционные, харизматические и сектантские движения.

Подробную типологизацию движений предлагает П. Штомпка. Исходя из критерия, который им обозначен как качество предполагаемых изменений, выделяются: *движения, ориентированные на будущее* (прогрессивные), и *движения, ориентирующиеся на прошлое* (“консервативные”, или “ретро-активные”).

В зависимости от целей, которые преследуют различные движения, их можно подразделить на *движения, стремящиеся к изменению личности*, и *движения, направленные на изменения социальных структур*. В свою очередь каждый из этих типов подразделяется на две разновидности. Движения, ориентированные на изменения личности, могут стремиться или к религиозному спасению, или к самосовершенствованию личности. Движения второго типа исходят из того, что изменения социальной структуры с необходимостью приводят к изменениям личности. Среди них выделяют как социополитические, пытающиеся изменить политические, экономические или стратификационные системы, так и социокультурные, нацеленные на трансформацию норм, ценностей, убеждений, символов, идеологий.

В соответствии с другим критерием – “вектором” изменений – *движения* подразделяются на *новаторские*, *аболиционистские* (за отмену или запрещение чего-либо) и *альтерна-*

тивные, стремящиеся к утверждению собственных норм и ценностей, отличающихся от существующих.

В зависимости от стратегии деятельности выделяют *инструментальные* и *экспрессивные движения*. Первые из них ориентированы на достижение политической власти или воздействие на нее для реализации провозглашенных ими целей, вторые выбирают путь борьбы за свои права, социальную и культурную эмансипацию. К инструментальным движениям относятся “зеленые”, имеющие своих представителей во многих парламентах европейских государств. Примерами экспрессивных движений могут служить феминистские движения или движения сексуальных меньшинств.

Исходя из исторической периодизации различают “*старые*” и “*новые*” *социальные движения*. Для “старых” социальных движений характерны экономические и социальные требования. Их классическими примерами являются рабочие и фермерские движения. “Новые” социальные движения ориентируются на постматериальные ценности: экология, запрещение ядерных испытаний, уничтожение ядерного оружия, равные права. К ним, в частности, относятся феминистские, экологические и пацифистские движения.

Генезис социальных движений. На возникновение социальных движений влияет целый ряд условий. Ранее уже упоминались теории возникновения норм и прирастающей ценности. Они вполне подходят для объяснения причин формирования социальных движений. Наряду с ними существуют и другие интерпретации условий возникновения движений. С точки зрения *теории конвергенции*, социальные движения образуют лица со схожими нормами, ценностями, интересами. На формирование социально гомогенной среды, служащей базой социальных движений, значительное влияние оказывают процессы индустриализации и урбанизации. Уровень доходов и тип неравенства, особенности восприятия различий в социальном и материальном положении также влияют на степень распространения и характер социальных движений. Некоторые социологи утверждают, что в богатых обществах социальные движения

охватывают более широкий спектр общества, нежели в бедных, и имеют ярко выраженную реформаторскую направленность. Важным условием, способствующим формированию социальных движений, является наличие таких ресурсов, как время и деньги.

Условия формирования социальных движений могут быть как экономическими, так и политическими. В конце 60-х гг. М. Липским было введено в научный оборот понятие “структура политических возможностей”. Содержание этого понятия включает совокупность таких политических условий, которые могут быть использованы социальными движениями как ресурсы для достижения целей. В качестве показателей структуры политических возможностей могут использоваться такие индексы, как степень открытости политической системы; степень стабильности; наличие у движения союзников, находящихся в пределах данной политической системы (С. Тэрроу). Возможности успеха движения прямо пропорционально зависят от соответствия его целей общепринятым социальным нормам, характера правового регулирования в обществе, способности к кооперации с другими социальными силами для реализации определенных интересов, степени легитимности власти.

Динамика и циклы социальных движений. В своем развитии общественные движения проходят четыре основные стадии: формирование, мобилизация, формализация, завершение действий.

Стадия формирования характеризуется возникновением структурного напряжения в обществе или группе и признанием его важности значительным количеством индивидов. На этом этапе у будущих участников движения возникают схожие представления о коллективных действиях и их возможностях. Начало движения инициируется каким-либо инцидентом, имеющим значение для большого числа людей и вызывающим у них схожую реакцию. Подобное событие может дать толчок к сплочению индивидов и образованию гомогенной среды движения.

На стадии мобилизации определяются общие цели движения, способы их достижения, а также производится массовая

рекрутация его членов. Первая волна рекрутации включает идейных сторонников движения. Вторая — индивидов, стремящихся обрести идентичность, избежать чувства одиночества, найти свое место в жизни. Наряду с рекрутацией осуществляется мобилизация новых членов движения для коллективных действий, в результате которых образуются социальные связи между ними. Процессу мобилизации способствует идеология движения или обобщенные верования, лозунги и ценности, харизматические лидеры, чувства единства и солидарности. Кроме того, мобилизация предполагает поддержку социального движения со стороны официальных социальных институтов и особенно средств массовой информации.

Третья стадия — формализации движения — предполагает организацию и распределение ролей внутри него. Прежде всего появляются лидеры, формируются отношения доминирования и подчинения, складывается формальная организация движения. Происходит разделение движения на лидеров, активных сторонников, рядовых членов, просто симпатизирующих и временных попутчиков, возникают модели взаимодействия между ними. На этой фазе постепенно складываются нормы, регулирующие поведение участников движения.

Завершающая фаза предполагает либо достижение движением своих целей, либо поражение в результате разочарования в нем участников или подавления властями. У. Гэмсон попытался установить связь между характером движения и возможными альтернативами его завершения. В первом случае, если движение имеет жесткую организационную структуру, формулирует конкретные цели, успешно мобилизует имеющиеся в его распоряжении ресурсы и прибегает к неинституциональным методам деятельности, оно признается властями и оппонентами и достигает своих целей. Наибольшего успеха добиваются движения в периоды острых социально-политических кризисов. Во втором случае, когда движение имеет формализованную организационную структуру и приобретает массовый характер, оно признается, хотя его цели достигаются не полностью. Такой результат частичного успеха получил название ко-

оптации. В третьем случае, для которого характерны формальная организационная структура и малочисленность самого движения, цели могут быть достигнуты, но не признаны другими социальными субъектами. Этот результат частичного успеха обозначается как упреждение. В четвертом случае, условиями которого выступают слабая организация движения, его малочисленность, неясность или непопулярность целей, отсутствие доверия к лидерам, отказ от поддержки со стороны официальных институтов, неизбежным становится его полное поражение.

Коммуникации социальных движений. Между членами социального движения неизбежно возникают коммуникации, благодаря которым происходит распространение информации, вырабатываются единые нормы и цели, осуществляются социальные контакты. Наиболее распространенными формами коммуникаций социальных движений являются символы, слухи, стереотипы и мифы.

Символ — это знак, выражающий или указывающий на что-либо и понятный представителем одной культуры. Для того, чтобы символ выполнял коммуникативную функцию, он должен иметь для множества индивидов сходное значение, его смысл должен быть как минимум интуитивно понятен определенному кругу людей. В социальных движениях символы выполняют интегративную функцию, объединяя людей и группы, формируя единый эмоциональный настрой и обеспечивая чувство единства. Символами движений могут выступать идеологические понятия и ценности, вожди и лидеры, исторические фигуры, эпохальные события, культовые и ритуальные предметы и действия, лозунги, графические изображения, музыкальные произведения, флаги и гербы и т.п. Символическую нагрузку они несут в том случае, если содержат абстрактное смысловое содержание, не воспринимаемое непосредственно.

Слух — это сообщение, утверждение, логически завершенная единица информации, характеризующаяся высокой степенью предположительности и бездоказательности. Слухи помогают определить перспективу в ситуации неопределенности, они

свидетельствуют о значении того или иного социального явления для широкого круга людей. Согласно наблюдениям современных американских психологов Г. Олпорта и Л. Постмана, интенсивность слухов зависит от степени заинтересованности группы в том или ином событии, а также от степени неопределенности ситуации. Другими словами, интенсивность слухов есть производная заинтересованности и неопределенности.

Заинтересованность в слухе возрастает, если он позволяет проявить агрессию или неприязнь по отношению к кому-либо или чему-либо и, соответственно, снять психологическое напряжение.

Стереотип — это упрощенное, схематическое, деформированное и ценностно ориентированное представление о других социальных группах, институтах или общностях. Отличительными чертами стереотипа являются: 1) персонификация событий (причина тех или иных явлений связывается с деятельностью конкретного лица или определенной группы); 2) высокая эмоциональность в восприятии и интерпретации событий или явлений (как правило, крайне негативное или крайне позитивное отношение к чему или кому-либо); 3) иррациональность (обычно факты, противоречащие стереотипу, не замечаются или с негодованием отвергаются); 4) устойчивость (стереотип статичен и долговечен, он почти неизменен и способен к самосохранению даже в резко изменившейся ситуации). В обыденном сознании стереотипы могут заменять рациональные знания о тех или иных социальных объектах, значительно упрощая процесс ориентации, выработки и принятия решений в сложном и противоречивом мире. Они способствуют формированию политической идентичности, разделяя социальное пространство по оси “мы” — “они”, “свой” — “чужой”, “друг — враг”. Как правило, в стереотипах в упрощенной форме концентрируется социальный опыт общественных движений.

Социальный миф — это статичный образ, опирающийся на обобщенные верования и позволяющий упорядочить и интерпретировать приводящие в смятение факты и события, структурировать видение коллективного прошлого, настоящего и

будущего. Социальная мифология возникает тогда, когда социальная группа сталкивается с новыми, непонятными и неподконтрольными ей явлениями, несущими в себе явную или тайную угрозу ее существованию. С психологической точки зрения, творение мифа объясняется невозможностью логически понять происходящие социальные изменения. В связи с этим индивид интуитивно прибегает к самозащите от тревожных обстоятельств путем абсолютизации раннего жизненного опыта восприятия мира и взаимодействия с ним. Аналитическая психология, основателем которой считается К.Г. Юнг, рассматривает миф как проекцию коллективного бессознательного (архетипов) на некоторые реальные объекты. В социальных движениях довольно часто происходит активизация, оживление архетипов, перенос которых на социальные объекты становится источником коллективных мифов.

Основными свойствами как мифа вообще, так и мифа социального являются: 1) полиморфность — один и тот же набор символов может присутствовать в разных мифах, но одна и та же тема мифа может иметь разную направленность и различное эмоциональное восприятие; 2) ограниченность — в мифе используется незначительное число символов, но их комбинации могут быть многочисленны; 3) отвлеченность — миф не соотносится с эмпирической действительностью; 4) фундаментальность веры — миф опирается на допущения, не требующие проверки их истинности; 5) статичность — миф не соотносится с историческим и социальным временем, он живет в собственном временном измерении.

Можно выделить четыре основные вариации тем мифов: о заговоре, о золотом веке, о герое-спасителе, о единстве. Миф о заговоре истолковывает негативно воспринимаемые явления как результат тайного сговора сил тьмы. Ими могут быть тайные секты, могущественные агенты, силы мирового зла и т.п. Скрытые действия представителей “коварных” организаций обязательно направлены на завоевание или уничтожение группы, общества, государства. Поскольку заговор творят демонические силы, противостоять им можно, используя любые сред-

ства борьбы. Мифы этого типа успешно используют радикальные или ценностно-ориентированные движения. Миф о золотом веке может призывать вернуться к “истокам” в светлое прошлое, где царили любовь, равенство, братство и т.п. Подобные мифы достаточно распространены в “ретро-активных” движениях. Миф о герое-спасителе наделяет конкретный персонаж харизматическими чертами. Герой должен обладать даром пророка, непревзойденным талантом полководца-победителя, высочайшими моральными качествами и т.п. Эта тема присутствует практически в большинстве движений независимо от их характера и целей. Миф о единстве основан на противопоставлении “друзья” — “враги”, “свои” — “чужие”, “мы” — “они”. “Они”, или, иначе говоря, враги, — причина всех “наши” бедствий и несчастий. “Они” стремятся отобрать “наши” ценности, ресурсы, богатства, поработить и подчинить себе, и потому “наше” спасение в единстве и противостоянии “им”.

3. Протестное поведение

Протестное поведение — это проявление негативного отношения к социальной системе в целом, ее отдельным элементам, нормам, ценностям, принимаемым властью решениям в открыто демонстрируемой форме. Протестные социальные движения и массовые действия строятся на негативной идентичности, т.е. на отрицании существующего социального порядка или отдельных социальных норм. Однако вполне резонным оказывается вопрос о том, почему значительное количество людей в определенный момент присоединяются к акциям протеста. Большую популярность приобрела социологическая теория относительной депривации, объясняющая причины массового протестного поведения.

Депривация — это состояние недовольства, вызываемое расхождением между оцениваемым и ожидаемым состоянием, к которому стремится субъект. В том случае, если сравнение социальной действительности с социально значимыми ценностями порождает чувство глубокой неудовлетвореннос-

ти, возникает ощущение, что при некоторых социальных изменениях желанные цели могут быть достигнуты в относительно короткий срок.

Существуют три теоретические модели генезиса относительной депривации. Согласно первой из них относительная депривация является результатом недовольства людей своим положением. Тогда, когда индивиды считают свое положение терпимым и не задаются вопросом о справедливости распределения ресурсов, депривация отсутствует. Но как только в обществе широко распространяется мнение о несправедливом распределении благ и неприемлемости такого положения, можно констатировать возникновение относительной депривации. Она крепнет по мере осознания того, что рядовой человек достоин большего. При этом значительную роль играет не само экономическое положение индивида, а его оценка. Последняя изменяется под влиянием распространения в обществе новых идеологий или обобщенных верований.

Во второй модели фиксируется сохранение на неизменном уровне ценностных ориентаций и ожиданий при резком ухудшении экономического положения. Люди, чувствуя себя обделенными, сравнивают свое нынешнее положение с более стабильным предыдущим. Возникающее недовольство порождает протест прежде всего у тех, кто еще не потерял надежду “выбиться в люди”, у кого повторялись и подкреплялись попытки улучшить свое положение. Таким образом, протестное поведение более распространено у людей, чье положение относительно ухудшилось, нежели у тех, у кого оно стабильно остается плохим. Факторами депривации в этой модели выступают экономический спад, резкий рост налогов и цен, утрата привычного социального статуса. Исследования подтверждают высокие показатели относительной депривации в экономически нестабильных обществах.

Третья модель, известная под названием “прогрессивная депривация”, объединяет в себе элементы первой и второй модели. В результате улучшения социально-экономических условий растут постепенно ожидания и надежды, затем экономи-

ческий рост останавливается, либо сменяется экономическим спадом, но ожидания и надежды продолжают расти, все более расходясь с возможностями их достижения. Последнее обстоятельство и является источником депривации. Эта модель была представлена в виде J — кривой Д. Дэвиса.

Социологические исследования, проводимые в последнее время в России, фиксируют достаточно высокий уровень относительной депривации, которая, в свою очередь, может быть причиной участия широких слоев населения в протестных действиях.

Депривация — необходимое, но недостаточное условие протестного поведения. Для того, чтобы действия протеста приняли массовый характер, необходимо признание силы и коллективных действий в качестве приемлемых средств социальных изменений. Активизации протестных действий способствуют рост недоверия к традиционным способам выражения требований, радикальные идеологии, лозунги и символические акции, идентификация индивидуальных требований с целями социальных движений.

Протестное поведение часто проявляется в форме митингов, демонстраций, шествий, забастовок. При низкой степени институционализации подобные акции могут приводить к массовым беспорядкам, насилию, прямому столкновению с властями. Именно поэтому проведение массовых политических мероприятий регулируется во многих демократических странах специальными законами. Они предусматривают ряд необходимых процедур, предшествующих проведению подобных акций (порядок уведомления властей о намеченных мероприятиях или получение организаторами предварительного разрешения властей на проведение коллективных акций).

Контрольные вопросы:

1. Проанализируйте феномен коллективного поведения с точки зрения теории возникновения норм и теории прирастающей ценности.
2. Назовите основные типы социальных движений. Приведите соответствующие примеры.
3. Перечислите основные условия, необходимые для формирования социальных движений.

4. Какие формы коммуникаций социальных движений вам известны?

5. Объясните причины протестного поведения с точки зрения концепции депривации.

ОБЩЕСТВО КАК ПРЕДМЕТ МИКРОСОЦИОЛОГИИ

Предмет микросоциологии — непосредственное взаимодействие между людьми в повседневных изменчивых социальных обстоятельствах. Основная задача этого социологического направления — анализ небольших сообществ (малых групп, внутри- и межгрупповых отношений, межличностных взаимодействий), а также изучение методов, приемов, процедур поведения, которыми пользуются люди, приспосабливаясь друг к другу.

Микросоциологический анализ нашел воплощение в теоретических концепциях феноменологической социологии и символического интеракционизма, основные методологические принципы которых можно сформулировать следующим образом:

1. Общество — не столько система устойчивых структур, сколько непрерывный процесс коммуникации, поток взаимодействия между людьми, непрерывный диалог, в ходе которого люди замечают, интерпретируют намерения друг друга и реагируют на них, подтверждают или опровергают взаимные ожидания. Устойчивый порядок, различаемый в этом взаимодействии и составляет социальную структуру.

2. Социальный мир — мир символически организованный. Поведение людей зависит от того, как они определяют ту или иную ситуацию, какие значения придают непосредственным чувственным впечатлениям и окружающей их социальной и предметной среде. Системы значений представляют собой продукт социального согласия.

3. Самосознание человека, его представление о самом себе, его способность воспринимать себя как действующее лицо формируется и развивается в процессе взаимодействия с другими людьми. Способность взглянуть на себя как на любой другой

объект окружающего мира становится условием того, что получило название “принятие роли другого”, или, другими словами, возможности представить себя на месте других, увидеть себя со стороны так, как видят другие, а значит понимать и прогнозировать реакцию других на то, что он сам делает или собирается делать. Подобное понимание делает возможным взаимное приспособление людей друг к другу.

Социология, опирающаяся на приведенные методологические установки, исходит из представления о множественности не сводимых друг к другу культурных и социальных форм: традиций, идеологий, психологий, ментальностей, языковых практик. Соответственно, методы, с которыми работает ученый, построены на приближении к повседневной жизни. Это и так называемое включенное наблюдение, и анализ конкретных ситуаций, использование этнографических описаний, изучение биографий, автобиографий и других документов, позволяющих проникнуть в жизненные миры различных людей и групп.

Глава 8. Мир повседневности

1. Понятие повседневности

Ключевое понятие микросоциологии — понятие повседневности. *Повседневная жизнь* — это процесс жизнедеятельности индивидов в привычных общеизвестных ситуациях. Соответственно, важнейшими характеристиками повседневной жизни являются:

1. Рутинность, привычность происходящего.
2. Упорядоченность, доступность окружающего мира; повседневность — это то, что происходит “здесь и теперь”, это телесно-предметное переживание реальности, ее вещей и предметов, связь повседневных дел и забот с физической телесностью действующего индивида.
3. Прагматичность и нереплексивность знания, используемого в повседневной жизни и в значительной части представляющего собой рецепты решения повседневных проблем: как

пользоваться бытовыми приборами, как оформить необходимые документы, как найти нужную информацию и т.д. Повседневность кажется ясной потому, что ускользает от рефлексии, обычная жизнь не анализируется до тех пор, пока не нарушена. Но даже столкнувшись с какой-либо проблемой, люди стремятся выразить ее понятным для себя образом, в привычных терминах. Это становится условием для ориентации в повседневных ситуациях, позволяет победить страх перед новым и неизвестным.

4. Повседневная жизнь — это, как правило, ситуации непосредственного общения между людьми, встречи “лицом к лицу”. Понимание другого человека, его намерений, желаний, прогнозирование поведения ближних является принципиальным моментом такого взаимодействия. Возможность взаимопонимания между людьми связана с использованием определенной системы процедур и приемов, в первую очередь владение схемами типизации как людей, так и социальных ситуаций.

Таким образом, повседневность — это процесс, в котором происходит формирование и организация человека и общества. Культура повседневности стилистически проявляется в разнообразии форм домов и городских сооружений, в привычках в еде и одежде, в эротических ритуалах, в социальных знаках власти и элементарных материальных удобствах. Повседневная реальность — это и процесс обучения, освоения традиции и закрепления норм, усвоения всего того, что входит в плоть и кровь человека. Этот процесс включает самые разнообразные навыки и действия, необходимые человеку: изучение языка, обращение с приборами, ориентацию в городских кварталах или на открытой местности, разучивание гамм и аккордов и многое, многое другое, что может быть названо жизненными практиками, понимание которых — путь к пониманию культуры повседневности.

2. Жизненные практики

Мир повседневности — это организованная система практик, образов жизни индивидов в обществе или в группе. Пита-

ние, одежда, отношения между полами — этими и множеством других фактов повседневности группы отличают себя одна от другой и утверждают свою собственную манеру жить. В мире медицины, политики, семьи, экономики, в любой сфере человеческого опыта раскрывается и практически интерпретируется то, как “быть врачом”, “быть политиком”, “быть семейным человеком”, “быть предпринимателем” и т.д. На фоне этих общих для каждой культуры практических навыков развиваются идеологии и ценности конкретных профессиональных и иных групп. Например, “быть женщиной” в американской, русской, японской культурах нечто совершенно различное. В основе различных миров лежат совокупности практических навыков, которые осваиваются путем особых игр или упражнений (“на практике”). В этом смысле превращение человека именно в бизнесмена или политика происходит в результате освоения необходимых в каждой деятельности навыков и стиля поведения, соответствующих местной традиции. Понятие социальной практики (или практик) позволяет раскрыть основные способы социального существования, возможные в данной культуре и в данный момент истории. Они понимаются как различные упорядоченные совокупности навыков целесообразной деятельности. Рассмотрим так называемые фоновые, речевые и неречевые практики.

Фоновые практики. В своей книге “Социальное конструирование реальности” ее авторы П. Бергер и Т. Лукман, анализируя повседневность, приводят примечательное сравнение: “...знание повседневной жизни напоминает инструмент, прорубающий дорогу в лесу и проливающий полосу света па то, что находится впереди и непосредственно рядом, а со всех сторон дороги обступает темнота... Иначе говоря, реальность повседневной жизни всегда оказывается хорошо понятной зоной, за пределами которой — темный фон. Я не могу знать все, что следует, об этой реальности...”.

В этом рассуждении обратим внимание на два момента. Во-первых, в нем отмечен прагматичный, ситуационный, перифлексивный характер нашего обыденного знания. Как уже

говорилось, эта особенность повседневного знания позволяет человеку успешно взаимодействовать с другими, обеспечивая и удовлетворяя необходимые жизненные потребности. Он мало заинтересован в том, чтобы выходить за рамки этого практически необходимого знания. Если известные рецепты не срабатывают, он может обратиться к эксперту. Если же происходит что-то настолько невероятное, что не сообразуется с нормальным течением жизни, то, как показывают исследования, люди прибегают к одному и тому же приему — пытаются “объяснить” это событие как галлюцинацию, провал в памяти, глупое совпадение и т.п. Подобные “объяснения” представляют собой повседневные автоматизмы, обеспечивающие человеку возможность игнорировать то, что ему непонятно, до тех пор, пока не задеты более значимые для него сферы жизни.

Во-вторых, приведенное рассуждение касается того, что можно обозначить как видимое, но незамеченное в повседневной жизни. Речь идет не о том, чего мы не знаем (постольку, поскольку такое знание не является ситуативно необходимым), но о культурном “фоне”, об устоявшихся, ставших само собой разумеющимися схемах восприятия. Американский социолог Г. Гарфинкель назвал эти незамечаемые, морально принудительные, каждому известные, естественные свойства повседневной жизни “фоновыми ожиданиями”, или “фоновой практикой”. Фоновую практику можно определить как совокупность принятых в данной культуре способов деятельности, навыков обращения с различными предметами, как деятельностный контекст, в котором интерпретируются высказывания людей или их поведение. Например, для того чтобы понять фразу “он достал чековую книжку”, необходимо знать достаточно много о финансовой системе данного общества, способах расчета между клиентом и банком, о ситуациях, которые допускают ту или иную схему финансовых расчетов. Это знание не представлено в самом высказывании, оно лишь подразумевается, но без него данная фраза не может быть понята. В социуме, где вообще отсутствуют личные банковские вклады или оплата за товары (услуги) производится

только наличными деньгами (а именно это будет составлять другие фоновые практики), приведенное высказывание будет либо понято по-другому, либо вообще не имеет смысла.

Идея фоновой практики заимствована из гештальтпсихологии, которая в качестве одного из базовых принципов осмысленного зрительного восприятия рассматривает принцип “фигуры и фона”: все, что воспринимается осмысленным образом, воспринимается как фигура на фоне, причем это соотношение может меняться — то, что виделось как фигура, может отойти на задний план, становясь фоном и давая возможность выделиться другой фигуре. Фон не является чем-то скрытым, но в то же время он не замечается, поскольку функционирует как условие, придающее смысловую определенность фигуре.

В социологии повседневности использование этого принципа означает, что понимание любого даже самого элементарного высказывания или действия всегда предполагает неявную отсылку к общедоступному массиву знаний о том, как устроена данная культура.

Фоновые практики не только задают условия взаимопонимания между представителями одной культуры, но и выстраивают межкультурные барьеры. В то же время обращение к этому понятию является принципиально важным при исследовании стилей жизни и поведения различных социальных групп. Происходящие в обществе социальные изменения также могут рассматриваться как изменения фоновых практик, что сопровождается появлением новых формальных институтов и идеологий, новых, соответствующих им речевых и неречевых способов коммуникаций.

Речевые практики. Разнообразие речевых практик проявляется в разнообразии стилей языка. Следует различать разговорный, официально-деловой, научный, публицистический, художественный стили, каждый из которых имеет особую организацию и не приемлем в несоответствующих ситуациях.

Так, сфера права, управленческой, дипломатической деятельности предполагают использование *официально-делового стиля речи*. В его организации доминантой является точ-

ность сообщения, устранение двусмысленностей и исключение возможности неверных толкований. Поэтому при данном стиле предпочтительна письменная форма, использование специальных терминов и предельно возможное их уточнение. Особые характеристики данного стиля — стандартизация, отсутствие личного отношения автора к сообщаемому, безэмоциональность. В этом стиле пишутся законы, постановления, дипломатические документы, протоколы, акты, доверенности, заявления.

Организационная доминанта *научного стиля* — понятийная точность, основанная не на многочисленных уточнениях, как в официально-деловом стиле, а на отвлеченности от конкретных фактов, на их обобщении. В каждой науке используется своя система терминологии, описания, и рассуждения представлены в форме доказательств, подлежащих логической и эмпирической проверке. Стремление к объективности выражается в том, что авторы избегают изложения от первого лица, что придает научному стилю безличный характер.

Публицистический стиль применяется в общественно-политической сфере жизни и имеет как письменную, так и устную форму. Тексты в этом стиле адресованы массам и призваны выполнять воздействующую функцию. Характер воздействия может быть как прямым и открытым (в этом случае приводимые факты из жизни общества получают в выступлении резко отрицательные или положительные оценки), так и скрытым за внешне объективной подачей фактов. Однако сам отбор фактов, их более или менее подробное рассмотрение, их компоновка уже предусматривают определенное воздействие на массы. Для публицистического стиля типично чередование экспрессивности и стандартизации речи. Например, найденные эмоционально яркие выражения (такие, как “холодная война”, “молчаливое большинство” и т.п.) по прошествии некоторого времени становятся обиходными, теряют свою выразительность и превращаются в стандартные. Начинается поиск новых выразительных образов.

В *парламентской речи* как разновидности публицистической имеются черты публицистического и делового стиля. Она, с одной стороны, выполняет функцию воздействия на слушателей (депутат стремится убедить остальных), с другой — в отличие от митинговых форм, в парламентской речи — даются, как правило, четкие формулировки, сохраняется максимально возможная объективность сообщения.

Художественному стилю присущи как эстетический принцип организации речи, так и ее образность. Этот стиль индивидуально вариантен, в то же время он характеризуется и общими чертами. В художественном стиле самый высокий индекс разнообразия лексики, широко используются выразительные возможности языка. Основная форма этого стиля — письменная, поэтому даже в тексте, рассчитанном на чтение вслух, важную роль играют не только звуки, но и буквы.

Для *разговорного стиля* характерны спонтанность, непринужденность, эмоциональная насыщенность речи, персональное обращение собеседников друг к другу. В условиях непосредственного общения при отсутствии у беседующих времени для подготовки речи, естественно, проявляется минимальная забота о форме выражения мыслей, вкрадываются речевые неточности, подчас ошибки, упрощается синтаксис, ограничивается лексика. В то же время при разговоре усиливается личностная вовлеченность собеседников, ярко выражено их эмоциональное отношение к теме разговора и друг к другу.

Каждый из нас более или менее успешно осваивает различные речевые стили в процессе общения, в ходе приобретения профессионального и социального опыта. Различные культуры вносят определенные нюансы в фоновые ожидания того или иного вида речевого поведения. Например, разрешение или категорический запрет на использование разговорного стиля в официально-деловой ситуации, благосклонное или отрицательное отношение к личностной окраске научного текста и т.п. Однако само требование соответствия конкретного речевого стиля определенной ситуации сохраняется в любой культуре.

Неречевые практики. В повседневной жизни наше поведение в основном определяется конкретными типологическими схемами. Они позволяют распознавать ситуации, в которых мы оказываемся, а также воспринимать определенным образом людей, с которыми мы встречаемся. Подобные схемы используются и при невербальной (неречевой) коммуникации. Успешность повседневного взаимодействия зависит от владения его участниками способами кодирования и декодирования невербальных сообщений, одинаково воспринимаемых в данной культуре. При невербальной коммуникации используются как материальные предметы, имеющие символическое значение, так и жестовое поведение людей (мика, жесты, позы, взгляды, интонации). Различие этих способов связано с потребностью людей проявлять экспрессивность не только в ситуациях “лицом к лицу” (в этом случае использование различных телесных знаков вполне достаточно), но и за пределами непосредственного общения. Тогда экспрессию можно объективировать с помощью каких-либо материальных предметов: послать огромный букет цветов как знак любви и восторга, облить ворота дегтем как знак социального унижения, поставить сумку на соседний стул как знак нежелательности соседства и т. д. Мы окружены объектами, которые обозначают субъективные намерения наших партнеров, хотя иногда и возникают трудности в связи с истолкованием этих “посланий”. Особенно большие трудности возникают в случае, если перед нами “послание” предков или представителей другой культуры. Однако сам факт, что эти трудности можно преодолеть и по артефакту (искусственно созданному предмету) реконструировать субъективные намерения людей, живших в прежние времена и в других обществах, является доказательством огромной силы человеческого разума.

Среди каналов невербальной коммуникации, связанных с телесной экспрессией, наибольшей типизации подвергаются мика и жесты. Это можно объяснить следующим. Мика сообщает прежде всего об эмоциональной реакции че-

ловека на происходящее. Как известно из психологии эмоций, на формирование мимического выражения эмоций оказывают влияние три фактора: 1) врожденные мимические схемы, соответствующие определенным эмоциональным состояниям; 2) приобретенные, заученные, социализированные способы проявления чувств, подлежащие произвольному контролю; 3) индивидуальные экспрессивные особенности, свойственные только данному человеку. Тем самым необходимо различать общепринятую, конвенциональную мимику как признанный способ выражения эмоций и спонтанное, произвольное проявление эмоций.

Необходимость в обучении способам проявления чувств связана с социальной природой человека. Все, что касается отношений между людьми, как правило, предполагает четкие нормы, обязательные для всех членов данной культуры. Это создает возможность намеренного выражения эмоций, а также контроля над этим выражением. В результате выразительные движения приобретают характер специфического “языка”, при помощи которого люди раскрывают друг другу свои позиции и отношения, сообщают то, что они переживают. Но тем самым эмоции, направленные на окружающих (гнев, любовь, заинтересованность, презрение и др.), характеризуются более значительными межкультурными различиями, чем так называемые эгоцентрические эмоции (страх, печаль), являющиеся ответом на то, что произошло с человеком. Впрочем, последние также могут иметь социальное значение: например, кто-то хочет показать, что он опечален несчастьем другого человека или что он кого-то боится, однако подобное проявление является все же вторичной функцией данных эмоций. Большинство людей усваивают общепринятые в данной культуре формы выражения эмоций без особых затруднений.

Жестикуляция в значительно большей степени (в сравнении с другими каналами невербальной коммуникации) привязана к речи: жесты могут иллюстрировать речь, делать ее более выразительной, даже заменять речевые высказыва-

ния. В последнем случае становится актуальной необходимость сходного прочтения жестовых знаков разными людьми, что и предопределяет наличие в данной культуре (или субкультуре) определенных схем восприятия жестикуляции.

Таким образом, социология повседневности по-новому формулирует не только проблему функционирования социальных систем, но и проблему социального изменения. Анализ множества жизненных практик, жизненных миров, стилей поведения в качестве познавательной задачи позволяет поставить в качестве фундаментальной социологической проблемы исследование природы социальной коммуникации, условий взаимопонимания разных культур и людей.

Контрольные вопросы:

1. Перечислите основные черты повседневности.
2. Что такое фоновые ожидания?
3. Сравните разговорный, публицистический, художественный стили речевого поведения, укажите организационную доминанту и лингвистические особенности каждого из них.
4. Что такое невербальная коммуникация?
5. Чем объяснить, что среди каналов невербальной коммуникации, связанных с телесной экспрессией, наибольшей типизации подвергаются мимика и жесты?

Глава 9. Социализация и личность

1. Личность как объект социологического анализа

Проблема личности, взаимоотношений личности и общества принадлежит к наиболее интересным и важным темам в социологии. Впрочем, не только в социологии, но также и в философии, психологии, социальной психологии и во многих других дисциплинах.

Развитие представлений о человеке как личности прошло несколько этапов. Согласно древневосточным учениям (даосизм, VII—I вв. до н.э.) человек занимает срединное положение в мире, соединяя в себе мужское и женское, активное и пассивное начала, твердость и мягкость, покой и движение. Человек еще не ощущает границ собственной личности, он — лишь последнее звено саморазвития мира.

Древнегреческие философы (Сократ, Платон, Демокрит, VI—IV вв. до н.э.) отделили индивида от космоса. Они первыми осознали, что каждый человек рационален, обладает внутренним “я”, центром которого является разум.

В период средневековья человек рассматривается как Храм, созданный по образу и подобию Бога. Мыслители эпохи Возрождения (XIV—XVI вв.) провозгласили свободу и суверенность человеческой жизни. Возрождение утвердило разум как высшее достоинство человека. В этот период зарождается понятие индивида — свободного человека, предпринимателя, купца, наемного работника.

По мнению историков, понятие “индивидуальность”, как и понятие “личность”, появилось 200—300 лет назад, т.е. в эпоху Просвещения. Просвещение продолжило начатую в период Возрождения борьбу за установление “царства разума”, политических свобод и гражданских прав человека. Именно с периода ранних буржуазных революций происходит постепенное возвышение личности в европейской философии.

Философия рассматривает бытие человека в широком историко-теоретическом плане, исследует “вечные” вопросы — о смысле жизни, сущности человека, его целях и идеалах. Причем в качестве философской категории выступает именно “человек” как родовое понятие, отличающее разумное существо от остальных природных явлений. Однако человек — это и носитель социальных качеств и свойств, сочетание которых определяет его как личность. Именно в таком смысле “личность” является предметом изучения социологии.

Каждый отдельный представитель человечества определяется понятием “индивид”. Индивид рассматривается

как отправной момент для формирования личности, личность — итог развития индивида, наиболее полное воплощение всех человеческих качеств.

В структуре личности можно выделить три уровня: биологический, психологический и социальный. Первый уровень представлен генетически детерминированными задатками, которые придают каждой человеческой личности индивидуальность, т.е. паделяют ее неповторимыми, уникальными качествами. Второй уровень включает потребности, характер, темперамент, память, эмоции, субъективное “я”. Субъективное “я” формируется на основе развития задатков и способностей индивида и выражается в его представлениях о самом себе.

С социологической точки зрения самым существенным является третий уровень, собственно личностный. Здесь проявляются социальные свойства индивида, возникающие в процессе его деятельности и при участии в различных общностях и объединениях — совокупность знаний, навыков, привычек, ценностных ориентаций.

Личность — это интегральное социальное качество, которое формируется у индивида в процессе его включения в систему общественных отношений. В структуре личности различаются две подсистемы: отношения с внешней средой и внутренний мир личности. Совокупность связей с внешней средой представляет собой базис личности, определяющий формирование и развитие ее внутреннего мира.

Совокупность социальных связей непосредственно отражается в мировоззрении личности, в нем же содержится их оценка и установка на изменение или сохранение существующего положения вещей. Личность постоянно получает новую информацию, новые знания. Эти знания превращаются в убеждения. В конкретных ситуациях индивид, опираясь на знания и убеждения, вырабатывает взгляды и мнения. Знания и убеждения являются наиболее устойчивыми качествами личности, а взгляды и мнения — ее чертами. Качества и черты определяют характер поступков человека, его цели и идеалы. Социальная структура личности постоянно

изменяется. В социологии рассматривается целый набор элементов внутренней структуры личности, определяющий готовность к тому или иному поведению: потребности, интересы, цели, мотивы, ценностные ориентации, установки, диспозиции.

Исходными источниками деятельности личности выступают *потребности* человека. Создателем иерархической теории потребностей считается американский психолог А. Маслоу, который разделил потребности на базисные (потребность в пище, безопасности и др.) и производные, или мета-потребности (в справедливости, порядке, благополучии). Мета-потребности не имеют иерархии, т.к. ценностно равны друг другу. Базисные же потребности расположены в восходящем порядке от “низших” материальных до “высших” духовных. А именно: 1) физиологические и сексуальные потребности, 2) экзистенциальные потребности (потребность в безопасности, уверенности в завтрашнем дне), 3) социальные потребности (в привязанности, принадлежности к коллективу, в общении), 4) престижные потребности (в статусе, престиже, признании), 5) духовные потребности (потребности в самовыражении через творчество). Маслоу первые два типа потребностей в разработанной им иерархии назвал первичными (врожденными), три остальных — вторичными. При этом процесс возвышения потребностей выглядит как замена первичных потребностей вторичными.

Будучи осознанными, потребности превращаются в интересы личности. Интересы являются реальной причиной деятельности социальных субъектов, направленной на удовлетворение определенных потребностей, лежащей в основе непосредственных побуждений, мотивов поведения. Важнейшие элементы внутренней структуры личности, закрепленные жизненным опытом индивида и регулирующие его поведение, — ценностные ориентации. Совокупность сложившихся ценностных ориентаций обеспечивает устойчивость личности, преемственность определенного типа поведения, выраженную в направленности потребностей и интересов. Таким образом, ценностные ориентации выступают важнейшим фактором, регулирующим мотивацию личности.

Решающая роль при выборе личностью модели своего поведения принадлежит также диспозиционной установке личности. *Диспозиция* (от лат. *dispositio* — расположение) означает предрасположенность личности к определенному восприятию условий деятельности и к поведению в этих условиях.

Диспозиционный механизм включает взаимодействие мотивов и стимулов, приводящее к появлению установок личности. Понятие установки связывается с предрасположенностью к действию, которое характеризуется как некое состояние психики индивида.

Основателями диспозиционной теории личности были американские социологи У. Томас и Ф. Знанецкий, в отечественной социологии эту теорию активно разрабатывает В.А. Ядов. В соответствии с предложенной В.А. Ядовым диспозиционной теорией саморегуляции социального поведения личности существует иерархия диспозиций. К низшему уровню диспозиционной структуры личности относятся элементарные установки, формирующиеся в простейших жизненных ситуациях.

Второй уровень диспозиционной структуры личности — социально фиксированные установки со сложной структурой, состоящей из трех основных компонентов: оценочного, рассудочного и собственно поведенческого. Речь идет о взаимодействии индивида с отдельными объектами в разных конкретных ситуациях. Это и является социальной установкой (аттитюд) в полном смысле слова. Третий диспозиционный уровень образуют базовые социальные установки, обусловленные интересами личности в различных областях деятельности (в профессиональной сфере, проведение досуга, семейно-бытовые отношения и т.д.) Высший диспозиционный уровень образуют ценностные ориентации.

Рассматривая личность в качестве социального субъекта, деятеля, В.А. Ядов отмечает, что общие и специфические социальные условия сказываются на интересах личности. Через социальный интерес осуществляется обратная связь от субъекта к его общественному деянию: люди действуют, преследуя оп-

ределенные социально обусловленные интересы. При этом на основе динамической системы потребностей и предшествующего опыта субъект формирует относительно устойчивые готовности (диспозиции) к восприятию и способу действий в различных конкретных ситуациях. Формирование новых потребностей, интересов и диспозиций стимулирует творческое нестереотипное поведение. Совокупные действия социальных субъектов — источник преобразования условий их жизни, экономического и социального развития общества.

Диспозиционная структура характеризует *свойства “модальной” личности*. “Модальной” американская исследовательница К. Дьюбос назвала личность, обладающую общими для данного общества чертами, т.е. тип личности, наиболее часто встречающийся в данной культуре. Кроме того, различают базисный тип личности, наилучшим образом отвечающий объективным условиям современного этапа развития общества и идеал личности — личность, которую общество провозглашает эталоном.

Некоторые авторы берут за основу типологизации личностей преобладающие социальные ориентации (диспозиции). В таком случае выделяются шесть типов: теоретический тип — личность, стремления которой направлены на объективное познание действительности; эстетический тип — личность, для которой познание чуждо, она стремится абсолютизировать единственный случай со всеми его индивидуальными особенностями; экономический тип — личность, которая стремится с наименьшей затратой сил достичь наибольшего результата; социальный тип — личность, смысл жизни которой составляет любовь и общение; политический тип — личность, стремящаяся к власти, господству и влиянию; религиозный тип — такая личность соотносит каждое единичное явление с общим смыслом жизни и мира.

Р. Дарендорф, используя термин Аристотеля “человек политический”, разработал следующую типологию личности: *homo faber* — в традиционном обществе “человек трудящийся”, *homo consumer* — потребитель, сформированный современным мас-

совым обществом, *homo universalis* — человек, способный заниматься разными видами деятельности, *homo soveticus* — человек, зависящий от государства.

В современной зарубежной социологии большое место занимает анализ различных типов социальных характеров. Учение о социальном характере разработал Э. Фромм — американский социальный философ, социолог и психолог. Э. Фромм определяет социальный элемент как “ядро структуры характера, свойственное большинству членов определенной культуры”. Социальный характер, полагает он, представляет собой форму кристаллизации психической энергии человека, которая позволяет использовать ее в качестве производительной силы в социальной жизни. Фромм рассматривает социальный характер в качестве посредника между социально-экономической системой и идеалами общества, способствующего стабилизации и нормативному функционированию социальной системы.

Другой американский исследователь, Д. Рисмен, определяет социальный характер как “более или менее постоянную, социально и исторически обусловленную организацию стремлений индивидуума и его возможности их удовлетворять”, отмечает, что социальный характер способствует осуществлению индивидом тех требований, которые ставит перед ним данное общество.

В работе “Одинокая толпа. Исследование американского характера” Рисмен описывает три основных типа характеров, соответствующих трем типам общественного устройства: “традиционно-ориентированная” личность, “изнутри-ориентированная” и “извне-ориентированная”. Основную задачу современного общества он усматривает в выработке “автономного” социального характера, способствующего формированию самостоятельной, независимой и активной личности.

Важно отметить, что в сложных обществах редко встречается единый тип личности. Социологическая типология личности обусловлена множеством факторов. В личности переплетаются и единичные, присущие только ей, и общезначимые черты. Человек сам создает проекты своей жизни, выбирая вариан-

ты из имеющихся возможностей, ставит перед собой цели, используя для их достижения собственные способности. И в то же время объективная социальная действительность во многом определяет содержание процесса становления личности.

2. Теории социализации

Процесс усвоения личностных качеств на разных этапах физического существования человека определяется в социологии термином “социализация”.

Социализация — это сложный процесс включения индивида в общественные отношения, в ходе которого он усваивает образцы поведения, социальные нормы и ценности, необходимые для успешного функционирования в данном обществе.

Первичная социализация — та социализация, в которую индивид включается в детстве. *Вторичная социализация (ре-социализация)* — это последующий процесс усвоения новых ролей, ценностей, знаний на каждом этапе жизни.

Люди и учреждения, с помощью которых осуществляется социализация личности, называются агентами социализации. *Агенты первичной социализации* — родители, братья и сестры, бабушки и дедушки, все остальные родственники, друзья семьи, сверстники, учителя, врачи, тренеры и т.д. — все люди, кто связан с индивидом тесными личными отношениями. Вторичную социализацию осуществляют люди, связанные формально деловыми отношениями, и поэтому *агентами вторичной социализации* являются, например, представители администрации школы, вуза, предприятия, армии, сотрудники средств массовой информации, партий, суда и т.д.

Теории социализации имеют довольно длительную историю становления и развития. Наибольшую известность получили теории Ч. Кули и Дж. Мида, Р. Линтона, З. Фрейда, Ж. Пиаже. Большой вклад в объяснение процесса социализации внесли представители школы символического интеракционизма Ч. Кули и Дж.Г. Мид.

По мнению Ч. Кули, каждый человек строит свое “я”, основываясь на реакциях других людей, с которыми он вступает в

контакт. Стержень личности — это результат социального взаимодействия, в ходе которого индивид обучился смотреть на себя как на объект, глазами других людей. Человек имеет столько “социальных “я”, сколько существует лиц и групп, о мнении которых он заботится. Решающая роль в социализации индивида отводится первичным группам — семье, друзьям, соседям, в которых складываются неформальные и доверительные отношения.

Человеческое “я”, открывающееся через реакции других, известно как “зеркальное “я” (Ч. Кули). По его мнению, другие люди — это те зеркала, в которых формируется образ “я” человека. “Я” включает: 1) представление о том, “каким я кажусь другому человеку”, 2) представление о том, “как этот другой оценивает мой образ”, 3) вытекающее из этого специфическое “чувство” гордости или унижения (“самоуважение”).

Дополняющей и развивающей теорию “зеркального “я” стала концепция “обобщенного другого”, разработанная Дж. Мидом. “Обобщенный другой” обозначает у Мида анонимных “людей”, “народ”, “общество” как абстрактное лицо — сеть институтов (семья, религия, образование), государство. Формирование в сознании “обобщенного другого” — решающая фаза социализации.

По мнению Дж. Мида, сознательное “я” вырастает в социальном процессе. Маленький ребенок обнаруживает свое “я” как существо, обладающее определенными намерениями только во взаимодействии с другими. Если ребенок общается только с одним человеком, его развитие как индивидуальности будет сравнительно прямолинейным и одномерным. Ребенку требуется несколько взрослых, которые по-разному реагируют на мир. К тому же необходимо, чтобы значимые для ребенка другие сами контактировали с “обобщенным другим”.

Усматривая особенность человеческого сознания в способности использовать символы и жесты, Мид полагал, что человек может быть объектом для самого себя, будучи и субъектом. Психическую систему этого процесса Мид называет “я” (I) и “меня” (me). Как субъект “я” может оставаться самим собой, как объект, приняв отношение другого к самому себе.

Посредниками этого процесса являются “значимые другие”, т.е. мать, отец и другие близкие.

Главная роль в процессе социализации, по мнению Мида, принадлежит детским играм, в процессе которых развиваются разум и способности ребенка, усваиваются роли сразу нескольких лиц. На первой стадии развития (1–3 года) ребенок просто примеряет на себя всевозможные роли. На второй стадии (3–4 года), называемой стадией коллективной игры, ребенок вместе с другими начинает осуществлять упорядоченное взаимодействие между различными лицами (игра в “дочки–матери”). Критерием формирования зрелого “я” служит способность принять на себя роль “обобщенного другого” — с наступлением третьей стадии (от 4–5 лет и далее). Дж. Мид подчеркивал значение отношений со сверстниками для формирования самостоятельной и ответственной личности.

Одним из первых выделил механизмы социализации ребенка основатель психоанализа З. Фрейд. По Фрейду, личность состоит из трех основных компонентов: “оно”, “я”, “сверх-я”. “Оно” — примитивный компонент, иррациональный и бессознательный, носитель инстинктов, подчиняющийся принципу удовольствия. Инстанция “я” осуществляет контроль личности, учитывая особенности внешнего мира. “Сверх-я” — носитель моральных норм, выполняющий оценочные функции. Социализация понимается Фрейдом как процесс “развертывания” врожденных свойств человека, в результате которого происходит становление этих трех составляющих элементов личности. В этом процессе Фрейд выделяет 5 стадий, связанных с определенными участками тела: оральная, анальная, фаллическая, латентная, генитальная.

Из практики психоанализа возникла теория развития личности Эрика Эриксона. По мнению Эриксона, основы человеческого “я” коренятся в социальной организации общества. Каждой стадии развития личности отвечают свои, присущие данному обществу ожидания, которые индивид может оправдать или не оправдать, и тогда он либо включается в общество, либо отвергается им.

Эти идеи Э. Эриксона легли в основу двух важных понятий его концепции – “групповой идентичности” и “эго-идентичности”. Благодаря тому, что с первого дня жизни воспитание ребенка ориентировано на включение его в социальную группу, формируется групповая идентичность. Параллельно с групповой идентичностью формируется эго-идентичность, которая создает у субъекта чувство устойчивости и непрерывности своего “я”, несмотря на изменения, которые происходят с человеком в процессе его роста и развития.

Эриксон выдвинул три новых и важных положения. Во-первых, он предположил, что наряду с описанными Фрейдом фазами психосексуального развития, в ходе которого меняется направленность влечения от аутоэротизма к внешнему объекту, существуют и психологические стадии развития “я”, в ходе которого индивид устанавливает основные ориентиры по отношению к себе и своей социальной среде.

Во-вторых, Эриксон утверждал, что становление личности растягивается на весь жизненный цикл, а не заканчивается в подростковом возрасте. И, в-третьих, каждой стадии присущи свои собственные параметры развития, которые могут быть положительными и отрицательными.

В теории Фрейда первая стадия развития человека соответствует оральной фазе и охватывает первый год жизни. В этот период развивается параметр социального взаимодействия, положительным полюсом которого служит доверие, а отрицательным – недоверие. Если младенец не получает должного ухода, любви, то вырабатываемое у него недоверие к миру он переносит в другие стадии своего развития. Вопрос о том, какое начало одержит верх, возникает заново на каждой последующей стадии развития.

По Фрейду, вторая стадия, совпадая с анальной фазой, охватывает второй и третий годы жизни. На этой фазе устанавливается соотношение между самостоятельностью, с одной стороны, и стыдливостью и неуверенностью – с другой. Ребенок, вынесший из этой стадии гораздо больше самостоятельности, чем стыда (если родители предоставляют ему делать то, на что

он способен), окажется хорошо подготовлен к развитию самостоятельности в дальнейшем.

Третья стадия обычно приходится на возраст от четырех до пяти лет. Социальный параметр этой стадии, по мнению Эриксона, развивается между предприимчивостью на одном полюсе и чувством вины на другом. От того, как на этой стадии реагируют родители на игры и забавы ребенка, во многом зависит, какое из этих качеств перевесит в его характере.

Возраст от шести до одиннадцати лет — четвертая стадия, соответствующая латентной фазе в психоанализе. Здесь Эриксон расширяет рамки психоанализа и указывает, что развитие ребенка в этот период зависит не только от родителей, но и от отношения других взрослых. В этот период у ребенка развивается способность к дедукции, к организованным играм, регламентированным занятиям, а социальный параметр этой стадии характеризуется умелостью, с одной стороны, и чувством неполноценности — с другой.

При переходе в пятую стадию (двенадцать — восемнадцать лет) параметр связи с окружающим колеблется между положительным полюсом идентификации “я” и отрицательным полюсом путаницы ролей. То есть подросток, который приобрел способность к обобщениям, должен объединить все, что он знает о себе как о сыне, школьнике, друге, спортсмене и т. д. Все эти роли он должен собрать в одно целое, осмыслить, связать с прошлым и проецировать в будущее. Если молодой человек успешно справится с такой психосоциальной идентификацией, у него появится ощущение того, кто он есть и куда идет. В отличие от предыдущих стадий влияние родителей теперь оказывается гораздо более косвенным.

Шестой стадией жизненного цикла является начало зрелости. Специфический для этой стадии параметр заключен между положительным полюсом близости (в браке, дружбе) и отрицательным — одиночества.

Седьмая стадия — зрелый возраст. На этой стадии появляется новый параметр личности — общечеловечность. Об-

щечеловечностью Эриксон называет способность человека интересоваться судьбами людей за пределами семейного круга, задумываться над жизнью будущих поколений. Тот, у кого такое чувство сопричастности человечеству не выработалось, сосредоточивается на самом себе и собственном комфорте.

Восьмой, последний, параметр классификации Эриксона — психосоциальный, он заключен между целостностью и безнадельностью.

Таковы основные стадии жизненного цикла в классификации Эриксона. Распространяя период формирования личности на весь жизненный цикл, ученый утверждает, что каждому возрасту присущи свои эмоциональные кризисы. Эриксон считает, что у каждой стадии есть свои сильные стороны, что неудача на одной стадии может быть исправлена последующими удачами на других. Кроме того, теория Эриксона перекладывает часть ответственности за формирование личности с родителей на самого индивида и на общество.

Швейцарский психолог Ж. Пиаже, выделяя различные стадии в развитии личности, делает акцент на интеллектуальном развитии ребенка и подростка в зависимости от опыта и социального взаимодействия. В интеллектуальном развитии Пиаже выделяет несколько больших этапов, сменяющих друг друга в определенной последовательности.

Впервые действия ребенка отражаются в форме мысли на втором году жизни. С этого возраста и примерно до 2 лет ребенок проходит дооперациональную стадию мышления, которая характеризуется Пиаже как стадия “эгоцентризма”. На этом этапе ребенок использует скорее образы, чем понятия и концентрируется на настоящем моменте.

В возрасте 7 лет мышление ребенка “децентрируется”, происходит переход на стадию конкретных операций. Ребенок начинает понимать, что существуют разные точки зрения — эгоцентризм уступает место социоцентризму. После 11 лет мышление ребенка переходит на новую стадию — стадию формальных операций, которая завершается к 15 годам и характеризует “зрелый ум”, способный к дедуктивным умозаключениям и построению гипотез.

Социализацией Пиаже называет социальные отношения между самими детьми (отношения кооперации) и между ребенком и взрослым (отношения принуждения). Ребенок социален с самого рождения, но социализируется только постепенно, по мере формирования соответствующего интеллектуального аппарата и моральных принципов.

Уже несколько поколений ученых разрабатывают концепции “социального научения” (Н. Миллер, Дж. Доллард, Р. Сирс, Б. Скиннер, А. Бандура и др.). Согласно концепции социального научения социализация — это процесс, который позволяет ребенку занять свое место в обществе в результате “научения”. Существуют разные концепции научения. По Скиннеру, поведение формируется благодаря наличию или отсутствию подкрепления одного из множества возможных вариантов, с помощью награды или наказания. А. Бандура считал, что дети приобретают новое поведение благодаря имитации. Еще одна форма научения — научение через наблюдение, имитацию и идентификацию. В теории социального научения рассматривается удовлетворение биологических потребностей ребенка матерью, имитация детьми поведения сильных личностей, подкрепление их социального поведения и другие воздействия внешнего окружения.

Т. Парсонс применил понятие имитации и идентификации, введенные еще Э. Фрейдом, к теории социального действия и социальных систем. Он определял имитацию как процесс, с помощью которого усваиваются элементы культуры, особые знания, умения, обряды и т.д. Идентификация для Парсонса означает внутреннее освоение ценностей людьми и представляет собой процесс социального научения. Согласно его взглядам, индивид “вбирает” в себя общие ценности в процессе общения со “значимыми другими”. Основным органом первичной социализации Парсонс считает семью, где закладываются фундаментальные установки личности.

С момента рождения и на протяжении всей жизни человек контактирует с окружающими, включаясь в различные виды деятельности. В отечественной социологии процесс социализации принято разделять на три периода: дотрудовой, трудовой

и послетрудовой. Многие авторы подчеркивают, что социализация никогда не бывает полной и никогда не завершается. Новые шаблоны поведения развиваются, когда человек, например, мигрирует в другую страну, переходит на новую работу, вступает в религиозную секту, уходит из дома, разводится и т.д. На каждой стадии социализации в действие вступают определенные социальные институты: семья, группы сверстников, школа, средства массовой коммуникации, трудовые коллективы, различные ассоциации и т.д.

Очевидно, что наиболее важной для индивида обычно является первичная социализация, поскольку вторичная социализация является производной от первичной. Каждый индивид рождается в объективной социальной структуре, в рамках которой он встречает значимых других, ответственных за его социализацию. Ребенок принимает роли и установки значимых других, т.е. интернализирует (усваивает) их и делает своими собственными. В процессе социализации индивиды также играют активную роль в изменении своего окружения.

3. Статусно-ролевая концепция личности

Организационно-регулирующим механизмом социализации является система социальных ролей и статусов.

Социальная роль — совокупность требований, предъявляемых обществом к лицам, занимающим определенную социальную позицию. При занятии людьми различных социальных позиций их поведение определяется главным образом существующими ожиданиями других людей в отношении этих позиций, а не их собственными индивидуальными характеристиками. Роли отражают совокупности социально определяемых атрибутов и ожиданий, связанных с занимаемыми социальными позициями.

Понятие роли имеет важное социологическое значение, поскольку оно помогает продемонстрировать социальную обусловленность индивидуальной деятельности, следующей повторяющимся образцам поведения.

В рамках теории социальных ролей существуют два основных подхода к пониманию роли. Впервые понятие социальной роли было систематически представлено в 1934 г. Дж.Г.

Мидом. Роли трактовались им как результат опытного и сознательного процесса взаимодействия. Согласно Миду, каждая роль предполагает взаимодействие с другими ролями: например, роль “родителей” невозможно представить без роли “ребенка”, она может быть определена как ожидаемое поведение только относительно ожидаемого поведения последнего. Процесс взаимодействия означает, что люди в пределах исполняемых ролей всегда проверяют свои представления о ролях других людей. Реакция последних укрепляет или ставит под сомнение эти представления, что в свою очередь подталкивает индивидов к сохранению или изменению своего ролевого поведения.

От концепции Мида отталкивался в своих работах Дж. Морено — основоположник социометрии. Морено описывал следующие типы ролей: 1) “психосоматические роли”, в которых поведение связано с основными биологическими потребностями, а проигрывание роли носит бессознательный характер; 2) “психодраматические роли” когда поведение личности строится в соответствии с конкретными требованиями социального окружения; 3) “социальные роли” когда личность ведет себя так, как этого ожидают от представителя той или иной социальной категории (рабочего, прихожанина церкви, матери и т.д.).

Другой подход — функционалистский — был предложен Р. Линтоном. Сторонники этого подхода отвергают как идею принятия роли в качестве характерной формы взаимодействия, так и идею построения роли в качестве его результата. Они рассматривают роли на основе существования предписанных и статичных ожиданий в отношении поведения и как безусловные предписания, свойственные определенным позициям. Эти предписания исходят из культуры общества, которая в рамках функционалистских концепций обычно рассматривается как унифицированная культурная система, и выражаются в социальных нормах, определяющих поведение в пределах той или иной роли.

Т. Шибутани различает конвенциональные и межличностные роли. Конвенциональные роли означают предписанный шаблон поведения, которое ожидается и требуется от человека в

данной ситуации. Межличностные роли определяются взаимодействием людей друг с другом.

Соответственно различаются “исполнение роли” и “принятие роли”. “Принятие роли” является важной частью исполнения ролей. “Исполнение роли” требует организации поведения в соответствии с групповыми нормами, принятие роли требует, чтобы действующее лицо представило, как оно само выглядит с точки зрения другого человека.

Роль дает образец, показывающий, как действовать индивиду в конкретной ситуации. Разные роли в обществе, как и в театре, не в равной степени требуют точного следования инструкциям, т.е. роли различаются по степени формализации. Некоторые роли определены очень четко, например, в военной организации, но в обществе есть много ролей, которые определены весьма расплывчато. И тем не менее нельзя забывать, что роль воспитывает, задает типовые образцы и действия.

Конвенциональным ролям учатся благодаря участию в организованных группах. О роли общества в процессе социализации свидетельствует судьба людей, которые оказались в детские годы в изоляции и смогли выжить (так называемые ферральные люди). Существующие факты указывают на способность человеческого организма приспосабливаться к требованиям жизни с другими людьми.

Принятие ролей облегчается по мере того, как индивид усваивает язык и жесты группы. О решающем влиянии реакций на индивида других людей говорят случаи со слепыми или глухими детьми. Чтобы научиться говорить, важно слышать собственную речь. Тот, кто лишен этой возможности, не имеет моделей для создания собственных дубликатов. У глухих людей шлоасы значений не передаются интонацией, а голос безжизненный. И точно так же отличается выражение лица у слепых детей, поскольку они не могут видеть выражение лица других людей.

В работе “Речь и мышление ребенка” Ж. Пиаже показал, что в раннем возрасте дети часто говорят сами с собой, не обращаясь ни к кому, просто из удовольствия говорить. С воз-

растом такая “эгоцентрическая речь” превращается в “социализованную речь”, речь, произносимую ради других. Со временем ребенок становится способен принимать роли других и приспособлять свою речь для общения с ними. Некоторые последующие исследования показали, что воспоминания о событиях, которые имели место в раннем детстве, неизбежно смутны, поскольку ребенок плохо владеет языком. Только после того, как ребенок овладеет языком, он в состоянии сформировать кощепцию самого себя и принять роли других.

Взрослея и выходя за пределы своей семьи, ребенок узнает, что в обществе существует своего рода дифференциация индивидов по рангу. Каждый ребенок определяет свое место в обществе в зависимости от социального статуса.

Социальным статусом называется каждая из социальных позиций индивида, связанная с определенными правами и обязанностями.

Статус, как бы он ни был низок, важен, ибо он определяет права, привилегии, обязанности человека в отношении других. Обладание статусом позволяет человеку ожидать и требовать определенного отношения со стороны других людей. Даже в самых развитых обществах люди занимают разные, как более высокие, так и довольно низкие позиции.

Каждого человека можно охарактеризовать “статусным набором”. *Статусный набор* — совокупность всех статусов, занимаемых данным индивидом. Этот термин введен американским социологом Р. Мертонем. Мертон предложил еще одно понятие, тесно связанное с первым. *Ролевой набор* — *совокупность ролей, ассоциируемых с одним статусом.*

Человек может иметь ряд статусов, но лишь один из них — главный статус — определяет его положение в обществе. Главным выступает тот статус, который определяет стиль жизни, круг общения, манеру одеваться и т.д. Статусы делятся на “*притисанные*” (*аскриптивные*) и “*достигнутые*” (*приобретенные*). Аскрипция означает получение статуса благодаря внешним, неконтролируемым со стороны человека характеристикам (возраст, пол, национальность). Приобретенные статусы ана-

лизируются с помощью профессиональных, экономических, политических критериев. Во многих отношениях границы между предписанными и достигаемыми статусами условны. В традиционных обществах статусы чаще всего являются предписанными, а в современных — достигаемыми.

Личности может быть свойственна *противоречивость статуса*. Например, человеку с высоким уровнем образования, как правило, обеспечивается высокий социальный статус в одном из измерений стратификации. Однако он может быть занят такой профессиональной деятельностью, которая плохо оплачивается и имеет низкий престиж, что свидетельствует о низком статусе в других измерениях. Ж. Ленски предложил понятие “противоречивости статуса” наряду с термином “статусная кристаллизация”, обозначающим согласованность различных статусов индивида. Согласно его классификации существует четыре важных статуса: доход, профессиональный престиж, образование и этническая принадлежность. Считается, что противоречие одного статуса другому способствует возникновению у индивидов чувства неудовлетворенности.

В процессе достижения определенного статуса и исполнения соответствующей социальной роли может возникнуть *ролевой конфликт*. Понятие ролевого конфликта используется в различных смыслах: 1. Иногда человек обнаруживает, что он одновременно играет несколько ролей. Такая ситуация предъявляет ему противоречивые требования. Например, часто бывает, что работающим женщинам приходится удовлетворять одновременно ролевые ожидания в качестве работника, жены и матери. При этом ролевые ожидания могут находиться в конфликте между собой. 2. Человек определяет свою роль одним образом, а те, кто в рамках своей роли с ним связаны, определяют его роль иначе. Так бывает, когда учителя придерживаются своего кодекса профессионального поведения, а родители выдвигают свои требования. 3. Случается, что разные роли связаны с несовместимыми ожиданиями в отношении какой-либо одной роли. Например, мастер может находиться под воздействием противоречащих друг другу ожиданий рабочих и менеджеров.

Как правило, в ситуации ролевого конфликта в психике человека бессознательно срабатывают различные защитные механизмы. З. Фрейд указывал на такие механизмы защиты от травмирующих факторов, как рационализация, вытеснение, отрицание, сублимация и т.д.

Американский исследователь И. Гофман предложил понятие “ролевой дистанции”. Это понятие способствует проведению различия между ожиданиями в отношении социальных ролей, исполнением роли и привязанностью индивида к своей роли. Нет двух людей, играющих одинаково одну роль, — не все солдаты храбры, не все студенты старательно учатся, не все родители любят своих детей и т.д. Гофман ввел в научный оборот парный термин: честный и циничный актер. Первый означает человека, который не осознает, что играет роль, и идентифицирует себя с ролью, циничный же актер ясно понимает, что он играет роль и не идентичен ей.

Резюмируя вклад ролевой теории в социологию личности, можно отметить, что общество способствует становлению личности индивида, формирует идентичность, поддерживает и трансформирует ее. Способность личности к трансформации зависит к тому же от некоторых генетически заложенных черт.

Современная жизнь разнообразна, люди вращаются в разных “кругах”, где действуют специальные “правила”. Личность должна быть способна к постоянным социальным перевоплощениям, играть множество ролей, чтобы сохранять соответствие ситуации и тем нормативным требованиям, которые предъявляются к человеку как участнику социальной жизни.

Контрольные вопросы:

1. Определите специфику социологического подхода к исследованию личности.
2. Назовите механизмы и основные этапы социализации личности.
3. Сформулируйте специфические особенности первичной и вторичной социализации. Назовите их отличия.
4. Раскройте содержание статусно-ролевой концепции личности.

5. Приведите примеры ролевых конфликтов и проанализируйте основные способы их разрешения.

Глава 10. ДЕВИАНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

1. Социологические теории отклоняющегося поведения

Девиантное поведение (от лат. *deviatio* — отклонение) означает несоответствие тех или иных поступков, той или иной социальной деятельности принятым нормам. Однако кажущаяся простота такого определения осложняется неоднозначностью толкования норм. То, что в одной группе может считаться отклонением, в другой может восприниматься как норма. Так, например, курение на рабочем месте, в трудовом коллективе может восприниматься как девиантное действие, но в компании друзей оно может оцениваться как приемлемая форма поведения и не вызывать негативной реакции. Таким образом, при характеристике девиантного поведения необходимо исходить из норм группы. В том случае, если подобные нормы расходятся с нормами более крупных групп или общесоциальных, следует исходить из последних.

В зависимости от того, наносит тот или иной тип девиации вред обществу или, наоборот, приносит пользу, различают культурно одобряемые и культурно неодобряемые типы отклоняющегося поведения.

К культурно одобряемым отклонениям относят гениальность, героические поступки, спортивные достижения, лидерские способности. В традиционных обществах к одобряемым отклонениям относятся отшельничество, религиозный фанатизм, сверхаскетический образ жизни. Подобные отклонения чаще всего объясняются психологическими качествами личности. В конце XIX века итальянский ученый Ч. Ломброзо выпустил в свет книгу “Гениальность и помешательство”, в которой дока-

звал, что выдающиеся творческие способности и таланты не что иное, как особый тип ненормального состояния психики. Спустя несколько десятилетий основатель психоанализа З. Фрейд пытался объяснить выдающиеся творческие достижения как результат сублимации — преобразования сексуальной энергии (либидо) в социально одобряемые виды деятельности. Современные психологи объясняют высокие достижения на основе ярко выраженных типов мотивации: в достижениях, во власти, в одобрении со стороны других и т.д. С социологической точки зрения отклонения подобного рода вызываются глубокой интернализацией социальных норм и ценностей.

К культурно неодобряемым отклонениям относят те поступки и те виды социальной деятельности, которые наносят ущерб обществу и как минимум вызывают осуждение. В зависимости от типа нарушаемых норм выделяют два типа отклоняющегося поведения: *делинкветное*, связанное с несоблюдением норм-правил, и *девиантное* (в узком смысле), сводящееся к отступлению от норм — ожиданий. Примером первого может служить ограбление банка, второго — использование студентом шпаргалки на экзамене.

В зависимости от субъекта девиантного поведения выделяют индивидуальный и групповой типы отклоняющегося поведения. Если нарушителем социальных норм является одно лицо, тогда речь идет об индивидуальном отклонении. Но если поведение целой группы не соответствует нормам общества, можно говорить о групповой, или коллективной девиации. Индивидуальная девиация со временем может принимать коллективные формы. В том случае, если она не носит сугубо антиобщественного характера и достаточно распространена, с ней рано или поздно приходится считаться, а обществу трансформировать свои нормы. Так, например, сожитительство мужчины и женщины вне брака еще в XIX в. рассматривалось как серьезное нарушение общественных норм, и с точки зрения правил того времени такое поведение оценивалось как индивидуальная девиация. Уже в первой трети XX в. подобная практика стала

более распространенной и данное отклонение приняло групповую форму. Спустя еще некоторое время общественные нормы смягчились, признав право на индивидуальный выбор сексуального партнера и на самостоятельное определение характера отношений с ним. Чаще всего причину групповой девиации усматривают в делинквентной субкультуре, когда асоциальное поведение считается нормой, а следование законам и ценностям общества — отклонением. Подобная субкультура наиболее распространена в бандитских шайках, преступных группировках, в маргинализованных слоях общества.

Исходя из целей и направленности девиантного поведения можно выделить его *деструктивный, асоциальный и противоправный* типы. К первому из них относятся отклонения, причиняющие вред самой личности: алкоголизм, суицид, мазохизм и др. Поведение, относящееся ко второму типу, наносит вред первичным группам и общностям: нарушения трудовой дисциплины, мелкое хулиганство и т.п. Третий тип отклоняющегося поведения, связанный с серьезными нарушениями не только моральных, но и правовых норм, приводит к серьезным негативным последствиям для общества: грабежи, убийства, терроризм и т.п.

Теории девиантного поведения. Интерес к девиантному поведению не случаен. Причины происхождения различных типов девиации, их характерные особенности изучаются психиатрией, психологией, криминологией и социологией.

Среди социологических теорий особое место занимает концепция аномии. Понятие “*аномия*” ввел в социологию Э. Дюркгейм. Впервые он употребил данный термин в своей работе “О разделении общественного труда”. Спустя четыре года в труде “Самоубийство” он сформулировал классическое определение, согласно которому аномия — это социальное состояние, характеризующееся ослаблением или распадом норм. Ее содержанием является социальная дезорганизация, отсутствие норм, отрыв целей от средств. Несмотря на высокий эвристический потенциал этой теории, она не была вовремя замечена социологами. Лишь спустя четыре десятилетия американский социолог Р.

Мертон, вернувшись к идеям Дюркгейма, предложил свою, более современную версию аномии. В современной социологии концепции аномии Э. Дюркгейма и Р. Мертона считаются классическими.

Будучи приверженцем структурного функционализма, Мертон утверждал, что любая социальная и культурная структура состоит из двух основополагающих элементов. Первый — это цели, намерения и интересы, которые определяются данной культурой. Второй — социально одобряемые способы достижения этих целей. Характер и тип социального поведения, или индивидуального приспособления, определяются, согласно американскому социологу, спецификой соотношения между целями и средствами. Возможны, указывает он, пять типов подобного приспособления.

Первый из них, *конформистский* тип поведения, отличается согласованностью целей и средств. Типологизация остальных типов связана с рассогласованием между ними. Такое состояние и обозначается Мертоном как “*аномия*”. Она порождается обстоятельствами, при которых нарушение социальных норм представляет собой ответ на существующую ситуацию.

Второй тип приспособления, обозначенный Мертоном как *инновация*, характеризуется им как стремление к социально значимым целям при отклонении легальных способов их достижения. Подобное положение складывается, когда достижение желаемых целей ограничено, либо по каким-либо причинам блокировано. Так, например, влечение к богатству достаточно часто сталкивается с невозможностью получить его законным путем. В связи с этим признанные методы социальной деятельности отклоняются, а вместо них избираются общественно неприемлемые. Такое поведение чаще всего возникает спонтанно и неосознанно, т.к. является реакцией на сформировавшиеся условия социальной структуры. Согласно опросам американских социологов, 99% представителей среднего класса когда-либо нарушали закон. По данным российских социологов, практически все отечественные предприниматели нарушают существующее законодательство.

Однако наибольшее распространение данный тип приспособления получил в низшем классе, в котором данная «структурная несовместимость приводит к высокой степени отклоняющегося поведения». Преступность, отмечает также Мертон, представляет собой «нормальную реакцию нормальных людей на ненормальные условия». Она становится обычным явлением, «когда бедность и невзгоды в борьбе за одобряемые всеми членами общества культурные ценности соединяются с культурным акцентированием денежного успеха, как доминирующей цели».

Ритуализм — третий тип приспособления и второй — отклоняющегося поведения. Его отличительной чертой выступает отказ от слишком высоких культурных целей, когда они оказываются мало доступны, при безусловном следовании институциональным нормам. Данный тип поведения следует считать отклоняющимся в силу отказа от эталона культуры, подавления мотивов к продвижению вверх в социальной иерархии. Понижение уровня притязаний — одна из реакций на чувство беспокойства за свой социальный статус. Оправдание ритуализма строится на высказываниях типа: «Я доволен тем, что у меня есть», «Другие находятся в гораздо худшем положении, чем я», «Чем выше взлетишь, тем больше падать», «Не стоит слишком высовываться». Такие высказывания можно услышать от людей, которых пугает возможная перспектива увольнения с работы. Они характерны в большей степени для представителей низшего среднего класса и связаны с особенностями социализации детей.

Четвертый тип приспособления — *ретритизм* — избирают лица, переживающие острый внутренний конфликт между хорошо усвоенными моральными нормами и невозможностью достигнуть желаемых целей общепринятыми средствами. В результате неудач при использовании законных способов для удовлетворения социально значимых потребностей и неспособности прибегнуть к нелегальным, но эффективным средствам в силу внутренних запретов, индивид избирает путь отказа как от культурно значимых целей, так и от общепринятых

средств их достижения. Таким образом разрешается внутренний конфликт. Отклонение здесь проявляется в отказе и от целей, и от средств. Данный способ приспособления демонстрируют алкоголики и наркоманы, бомжи и бродяги, все те, кого принято считать “отверженными”.

Последний тип социального отклонения — *мятеж* — можно лишь с большой долей условности отнести к социальному приспособлению, т.к. социальные действия здесь направлены против существующей социальной структуры: ее целей и средств. “Желаемое и недостижимое в сущности перестает быть желаемым и ценным”. “Бунт” против существующих норм и ценностей неизменно приводит к их замене другими.

Мертон подчеркивает, что социальный контроль в значительной степени определяет выбор средств до тех пор, пока в обществе не проявляется чрезмерной акцентуации на “успешных результатах”. Его ослабление проявляется в том, что единственными сдерживающими факторами становятся страх перед наказанием и учет возможных последствий. Это происходит по мере усиления внимания общества к внешней стороне успеха. Стабильность же социальной системы возрастает в той мере, в какой социальная структура дает возможности для доступа к престижным видам деятельности.

Другой распространенной теорией девиантного поведения является концепция “наклеивания ярлыков”, стигматизации (от греч. stigma — клеймо, пятно) или “социетальной реакции”. Основоположниками этого подхода считаются американские социологи Э. Лемерт и Г. Беккер. Данное направление базируется на двух допущениях. Согласно первому из них, большинство индивидов постоянно нарушают некоторые социальные нормы. Однако при этом они не считают себя девиантами, их действия остаются незамеченными другими людьми. Такой тип поведения получил название *первичной девиации*. Согласно второму положению этой теории, девиантным в собственном смысле становится поведение, определяемое как таковое другими членами общества. На человека как бы ставится клеймо девианта (стигма). Таким образом осуществляется переход от

первичной к *вторичной девиации*. Из этого следует вывод, согласно которому девиация определяется не поведением или конкретным поступком, а групповой оценкой. Стигматизированные лица исключаются из процесса социального взаимодействия. В конечном итоге социальная изоляция усиливает ощущение принадлежности к девиантной субкультуре, способствует усвоению девиантной роли и формированию девиантной идентичности. Лица, совершающие девиантные действия, стремятся оказать сопротивление социальному контролю, еще более углубляя отклонение. В результате девиация может усилиться. Ответной реакцией на ее усиление является ужесточение социального контроля. Так образуется "*спираль девиантности*", которая ведет к усилению незначительных отклонений. Некоторые социологи даже ввели понятие девиантной карьеры, под которой понимается переход от одной стадии девиации к другой и формирование постоянной девиации на основе специфического вида "социализации". Г. Беккер даже выделил этапы такой карьеры: 1) случайное нарушение норм; 2) последующие нарушения, мотивированные выгодой или удовольствием; 3) арест и закрепление роли девианта навсегда; 4) постоянная реализация закрепленной и усвоенной роли девианта. Категория "девиантная карьера" хорошо подходит для описания наркомании, алкоголизма, криминальных преступлений. Менее успешно ее можно применить для характеристики самоубийств или убийств, совершенных в состоянии аффекта.

Усилению девиантности могут также способствовать неадекватное восприятие информации, искаженные представления об этнических культурах и стереотипах, которые в свою очередь могут вызывать неадекватную реакцию и санкции, "запускающие" "*спираль девиантности*".

Среди теорий девиации видное место занимает культурологическая концепция отклоняющегося поведения. Ее сторонники утверждали, что девиация является результатом интернализации норм субкультуры, радикально отличающихся от общепринятых. Индивид, воспринявший подобные нормы, нега-

тивно относится к социально одобряемым, считая их выгодными лишь для чуждых ему групп. Кроме того, нарушение социальных норм он может рассматривать как норму усвоенной им субкультуры. Поэтому Э. Сатерленд считал девиацию следствием социального взаимодействия с представителями преступного мира. Исследуя делинквентные группы, социологи установили, что их существование связано с дезорганизацией общин низшего класса, которая пробуждает чувства негативной идентичности и азарта. Маргинальное положение способствует возникновению трех субкультур: криминальной, конфликтной и ретритистской. Первая из них преимущественно связана с общностями типа воровских шаяк, занимающихся незаконными способами добывания денег. Вторая — с бандитскими группировками, применяющими насилие. Третья — с антисоциальными группировками, употребляющими наркотики и алкоголь.

2. Социальный контроль

Социальный контроль — это процесс упорядочения социального поведения и противодействия процессам девиации.

Социальное поведение упорядочивается и регулируется с помощью социальных норм и ценностей.

Под *социальной нормой* понимаются пожелания, предписания, ожидания и требования, определяющие рамки социального действия. Как известно, культура представляет собой совокупность социальных норм и требований, к которым приобщается индивид и которые он усваивает в процессе социализации. В обществе нормы выполняют ряд важнейших функций. Во-первых, они способствуют социальной интеграции. Во-вторых, служат своеобразными эталонами поведения, своего рода “инструкциями” для исполняющих отдельные роли индивидов и социальных групп. В-третьих, способствуют контролю за отклоняющимся поведением. В-четвертых, обеспечивают стабильность социальной системы.

По характеру регулирования социального поведения различают *нормы — ожидания* и *нормы — правила*. Первые из них лишь очерчивают рамки социально одобряемого пове-

дения. Их нарушение, вызывая неодобрение со стороны общества или социальной группы, не влечет за собой каких-либо серьезных санкций. Так, например, нежелание уступить место в транспорте инвалиду или супружеская неверность обычно не влекут за собой сколь-нибудь серьезных санкций, хотя и могут осуждаться обществом. Нормы, относящиеся ко второй группе, отличаются большей степенью строгости. Они определяют границы допустимого поведения, а также виды деятельности, считающиеся неприемлемыми и потому запрещенными. Нарушение подобных норм влечет за собой применение серьезных санкций. В качестве примеров можно привести уклонение от уплаты налогов или торговлю наркотиками, которые могут считаться тяжелыми преступлениями. По сферам деятельности нормы могут подразделяться на групповые, действующие в масштабах одной или нескольких групп, и всеобщие, функционирующие в масштабе всего общества. Проявлением групповых норм является, в частности корпоративная этика, проявляющаяся достаточно часто в защите “чести мундира”.

Нормы формируют *привычки, обычаи и традиции*. Привычка — это устойчивый способ поведения, не встречающий негативной реакции группы. Существуют как уважаемые, так и терпимые привычки. Некоторые из них могут быть связаны со старинными ритуалами или обрядами. Обычай — это форма поведения, морально оцениваемая группой. К нарушителям обычаев могут применяться санкции. Традиции представляют собой исторически сложившиеся и социально одобряемые формы поведения или отношения к чему-либо.

В большинстве современных обществ наиболее важные и значимые нормы (нормы-правила) обретают правовой статус и закрепляются в законах.

Под ценностями, в свою очередь, понимаются: 1) “представления о желаемом типе социальной системы” (Т. Парсонс); 2) “разделяемые в обществе (общности) убеждения относительно целей, к которым люди должны стремиться, и основных средств их достижения” (Н. Смелзер); 3) “обобщенные представления людей о целях и нормах своего по-

ведения” (Н. Лапин). Ценности конкретизируются в социальных нормах, которые обеспечивают сохранение первых.

Социальное поведение, соответствующее определенным в обществе нормам и ценностям, обозначается как *конформистское* (от лат. *conformis* — подобный, сходный). Термин “конформизм” был заимствован социологами из психологии. В социальной науке конформизм связывается с признанием *status quo*. Подобное признание может объясняться уступчивой природой человеческого сознания по отношению к групповому давлению или ценностными ориентациями по отношению к существующим нормам. Основной задачей социального контроля является воспроизводство конформистского типа поведения.

Для контроля за соблюдением норм и ценностей применяются социальные *санкции*. Санкция — это реакция группы на поведение социального субъекта. С помощью санкций осуществляется нормативное регулирование социальной системы и ее подсистем. Санкции можно подразделить на *негативные* (наказания, порицания) и *позитивные* (поощрения). Негативные санкции связаны с социально неодобряемыми нарушениями норм. В зависимости от степени жесткости норм они могут подразделяться на наказания и порицания. Формами наказаний являются административные взыскания, ограничение доступа к социально ценным ресурсам, преследования по суду и т.п. К формам порицания относятся выражение общественного неодобрения, отказ от сотрудничества, разрыв отношений и т.п. Применение позитивных санкций связывается не только с соблюдением норм, но и с выполнением ряда социально значимых услуг, направленных на сохранение ценностей и норм. Формами позитивных санкций могут быть награды, денежные вознаграждения, привилегии, одобрение и т.п. Таким образом, использование позитивных или негативных санкций зависит от оценки поведения индивида с точки зрения его последствий для существующих норм (обеспечение устойчивости или нанесение ущерба).

Наряду с негативными и позитивными выделяются *формальные* и *неформальные санкции*, которые различаются в зависимости от институтов, их применяющих, и характера их дей-

ствия. Формальные санкции осуществляются официальными институтами, санкционируемыми обществом: органами охраны правопорядка, судами, налоговыми службами, пенитенциарной системой. В большинстве случаев они носят принудительный характер. Неформальные, как правило, применяются первичными группами. Групповое давление, сила общественного мнения заставляют индивида адаптироваться к существующим нормам.

Совмещая эти две группы, можно в итоге получить четыре соответствующих типа санкций: формальные негативные, формальные позитивные, неформальные негативные и неформальные позитивные.

Формальные негативные санкции проявляются в наказаниях, предусмотренных правовой системой общества, прежде всего в штрафах, наложении ареста, лишении свободы, конфискации имущества. В современных обществах дискутируется вопрос о возможности применения смертной казни. Возможность применения этой санкции связывается с неотъемлемым правом человека на жизнь. Одни считают, что ее применение нарушает права человека и потому она должна быть исключена из арсенала мер воздействия общества. Другие обращают внимание на то, что данная санкция применяется против лиц, совершивших тяжкие преступления, нарушивших важнейшие нормы общества, следовательно, поставивших себя тем самым вне социальных норм.

Формальные позитивные санкции проявляются в публичном одобрении со стороны политических институтов, в государственных наградах и премиях, предоставлении определенных льгот, назначении на высокие посты, символических акциях по увековечению памяти о том или ином событии или деятеле.

Неформальные негативные санкции сводятся к выражению неудовольствия, насмешкам, саркастическим замечаниям, проявлениям недружелюбия и враждебности, отказу от содействия и помощи и др. В качестве примера неформальной негативной санкции можно привести процедуру ostracism, существовавшую в Древней Греции. В виде сурового

наказания для совершившего серьезный проступок человека избиралась такая мера, как изгнание из полиса. Собравшиеся граждане решали вопрос о применении подобной санкции, бросая в кувшин черепки — остроки.

Неформальные позитивные санкции выражаются в признании, росте авторитета, славы и почета, доброжелательном отношении той группы, в которую входит индивид.

Французский социолог Р. Лапьер выделяет три разновидности санкций: физические, с помощью которых осуществляется наказание за нарушение социальных норм; экономические, блокирующие удовлетворение актуальных потребностей, как то: штрафы, пени, ограничения в использовании ресурсов, увольнения; административные, включающие понижение социального статуса, предупреждения, взыскания, отстранение от занимаемой должности.

Процесс применения санкций в целях обеспечения соблюдения социальных норм составляет основу социального контроля. Впервые понятие социального контроля было введено в научный оборот французским социологом Г. Тардом. Первоначальный смысл этого понятия сводился к использованию средств принуждения, воздействующих на преступников. В дальнейшем его содержание расширилось. Т. Парсонс рассматривал его уже не только как средство противодействия любому отклоняющемуся поведению, но и как способ поддержания социальной стабильности. Современными американскими социологами Э. Россом и Р. Парком социальный контроль определяется как целенаправленное влияние общества на поведение индивида, преследующее цель поддержания социального порядка и стабильности. В современной российской социологии социальный контроль трактуется в широком смысле, как способ саморегуляции социальной системы, с помощью которого обеспечивается упорядоченное взаимодействие ее элементов посредством нормативного регулирования.

Система социального контроля имеет достаточно сложную структуру. В нее входят: 1) внешний контроль, осуществляемый с помощью санкций; 2) внутренний контроль или самокон-

троль, обеспечиваемый социализацией и служащий средством саморегулирования поведения индивида; 3) косвенный контроль, обусловленный идентификацией индивида с определенной группой и соответствующим принятием ее норм и следованием им. Т. Парсонсом были выделены основные методы социального контроля. Первый из них — изоляция — применяется с целью ограничения свободы лица, нарушающего важные социальные нормы. Второй метод, получивший обозначение как обособление, сводится к ограничению социальных контактов с другими людьми индивида, нарушившего нормы. Третий метод предусматривает реабилитацию нарушителей социальных норм. Работа психологов, психиатров и социальных работников по социальной адаптации личностей, чье поведение отклоняется от норм, является воплощением этого метода.

Эффективность социального контроля зависит от оценки обществом или группой значимости существующих норм, от степени доступности социально значимых ресурсов, от результатов социализации, степени интеграции общества и уровня его институционализации. Многие исследователи отмечают, что ужесточение негативных санкций не приводит к однозначному повышению эффективности социального контроля, о чем свидетельствует статистика правонарушений. Опыт показывает, что усиление наказаний приводит весьма в незначительной мере к снижению числа преступлений. Этот феномен получил название “кризиса наказаний”. Поэтому в большинстве рекомендаций относительно повышения эффективности социального контроля акцент делается на превентивных (предупредительных) мерах, на профилактике правонарушений.

Контрольные вопросы:

1. Что означает понятие “девиантное поведение?”
2. Какие типы социального приспособления можно охарактеризовать как “аномию?”
3. Проанализируйте феномен девиантного поведения с точки зрения теории стигматизации.
4. Раскройте социологическое значение понятий “нормы” и “ценности”.
5. Дайте характеристику структуре социального контроля.

ГЛАВА 11. ПОВЕДЕНИЕ В МАЛЫХ ГРУППАХ

1. Индивид и группа

С первых дней жизни человек связан с определенными *малыми группами*, причем не только испытывает на себе их влияние, но только в них и через них получает первую информацию о внешнем мире и в дальнейшем организует свою деятельность.

В многочисленных определениях малой группы исследователи отмечают в качестве необходимых характеристик следующие:

- 1) немногочисленность членов группы;
- 2) объединение участников общей деятельностью;
- 3) непосредственное личное общение между членами группы;
- 4) наличие общих групповых норм и развитой структуры;
- 5) чувство принадлежности к данной группе и восприятие данного лица другими как члена этой группы.

Наименьшее число членов малой группы — 2 (так называемая *диада*). *Диада* — очень хрупкая группа, поскольку ее устойчивость напрямую связана с положительными эмоциональными отношениями между партнерами. Любой конфликт, возникающий между членами *диады*, неизбежно приобретает характер межличностного конфликта, и его разрешение оказывается очень сложным. Вместе с тем в *диаде* складываются условия для более глубокой эмоциональной удовлетворенности ее членов, чем в любой другой группе.

Присутствие в группе третьего лица (*триада*) добавляет существенно новый момент к возникающей системе отношений. Третий член группы может выполнять роли, так или иначе влияющие на характер отношений между остальными членами группы, например выступать примирителем сторон или быть свидетелем переговоров между сторонами, или усилить позицию кого-либо из членов группы, встав на его сторону, и т.д.

Вопрос о верхнем пределе малой группы открыт. Достаточно распространенными являются представления, сформированные на основе так называемого “магического числа” — “7 плюс – минус 2”. Это число было названо при исследовании объема оперативной памяти и означало количество предметов, одновременно удерживаемых индивидом в памяти. Для социологии малых групп оказалось заманчивым использовать именно это число. Поскольку непосредственное взаимодействие членов малой группы является одним из условий ее функционирования, постольку возникает необходимость, чтобы индивид одновременно удерживал в поле своих контактов всех членов группы. А это по аналогии с памятью может быть обеспечено в случае присутствия в группе “7 плюс – минус 2” человека.

Существует и другой принцип установления верхнего предела малой группы: если группа задана в каком-то конкретном числе участников, достаточном для выполнения определенной деятельности, то именно этот предел и можно принять в исследовании как верхний. Малой тогда оказывается такая группа, которая представляет собой некоторую единицу совместной деятельности, а ее размер определяется эмпирически. При исследовании семьи, например, в качестве малой группы будут оцениваться и семьи, состоящие из трех человек, и семьи, состоящие из двенадцати; при анализе рабочих бригад — и бригада из 5 человек, и бригада из 40, если при этом она выступает единицей в предписанной ей деятельности.

Размер группы оказывает влияние на поведение ее членов. Так, чем больше группа, тем более вероятно, с одной стороны, встретить в ней привлекательных для себя людей, больше возможности получить помощь в случае необходимости. С другой стороны, чем больше группа, тем более формализованным становится общение между ее членами, возрастает значение лидера, что может привести к усилению иерархии внутри группы, неравенству позиций отдельных ее участников. На связь между размером группы и особенностями поведения людей указывает известный в социаль-

ной психологии “индекс торможения”. Он представляет собой отношение “мягких действий” к импульсивным и агрессивным: с возрастанием размера группы индекс торможения уменьшается (“шумные компании”).

Исследователи называют ряд преимуществ, которые приобретает человек, участвуя в группе:

1) группа дает возможность объединения ресурсов, которыми располагают разные люди (информация, взгляды, средства), что зачастую позволяет более эффективно решить поставленную проблему;

2) участие в группе повышает индивидуальную мотивацию, возрастает ответственность за свои действия, их качество и эффективность;

3) в группе легче выявлять ошибки других и предотвратить их до того, как они нанесут вред; группы, как правило, лучше, чем индивид, предвидят трудности, обнаруживают свои слабые стороны, что в результате приводит к более качественным решениям;

4) решения группы лучше воспринимаются, чем решения индивида: люди склонны уважать тот факт, что несколько человек, работающих вместе, пришли к одному мнению;

5) работа в группе чаще вызывает большее удовольствие, чем работа в одиночку: группа способствует партнерству, обеспечивает возможность проверки идей и чувств, вызывает ощущение собственной востребованности, предоставляет средства для самоутверждения.

Вместе с тем очевидны и некоторые ограничения, которые накладывает группа на индивида:

1. Личные цели порой приходят в противоречие с групповыми, что может побудить некоторых людей использовать группу для достижения собственных целей, даже если это мешает выполнению групповых задач.

2. В процессе принятия решений могут доминировать лишь несколько сильных настойчивых членов, лишаящие других возможности высказаться и быть услышанными. При этом имеет значение реальный или воображаемый статус участников. Члены группы могут не решиться критиковать

суждения индивидов с более высоким статусом, а индивиды с низким статусом могут быть вовсе исключены из участия в обсуждении.

3. Чем больше группа, тем труднее прийти к консенсусу — некоторые члены группы, продвигающие только свои решения и настаивающие на них, не желают идти на компромисс. Они могут разрушить принятие группового решения, завести группу в тупик.

4. Часто для достижения группового решения требуется значительно больше времени, чем для принятия индивидуально-го решения.

5. Уровень риска, на который готова пойти группа, выше среднего риска, допускаемого индивидом. Это явление получило название “сдвиг риска”.

Эффект “сдвига риска” объясняется следующими гипотезами:

1. Разделение ответственности: участник группы несет ответственность за принятое решение не единолично, а разделяет ее с группой.

2. Роль лидера: лидер, подтверждая свой статус, предпочитает уровень риска выше среднего, принимает смелые решения, обещающие успех. Эти люди благодаря своему умению воздействовать могут убедить остальных в том, что предлагаемый риск оправдан.

3. Оправданный риск чаще всего оценивается в группе положительно. Во время принятия решений участники обсуждения сравнивают готовность к риску разных членов группы, чтобы установить собственную меру риска. Если оказывается, что их уровень значительно ниже среднего для группы, это может вызвать беспокойство и опасения по поводу того, как к этому отнесется группа. В результате люди принимают решение с более высоким уровнем риска.

2. Коммуникации в группах

Особенность коммуникации в группе определяется внутригрупповой структурой. *Групповая структура* — это система иерархически расположенных внутригрупповых отношений. Общеизвестно, что в группе можно выделить два

уровня взаимодействия между ее членами: первый связан с выполнением группой поставленных перед ней задач, это так называемая инструментальная функция группы. Второй уровень связан с установлением и поддержанием отношений между членами группы, это так называемая эмоциональная или экспрессивная функция группы. Поуровневое расположение внутргрупповых отношений может быть схематически описано следующим образом: официальные отношения — неофициальные деловые отношения — неофициальные эмоциональные отношения.

Субординация позиций зависит от расположения индивида в системах информационных потоков и концентрации у него информации, касающейся группы. Обладание информацией прямо пропорционально величине официального статуса индивида в группе.

Два уровня групповой деятельности — инструментальный и экспрессивный — требуют двух типов лидерства. Исследования показывают, что в любой группе один и тот же человек не может являться одновременно идейным лидером и самым уважаемым человеком. Более того, эти два лидера склонны взаимодействовать друг с другом в большей мере, чем с другими членами группы. Таким образом, складывается модель двойного лидерства.

Централизованная и децентрализованная коммуникационные структуры по-разному влияют на возникновение лидерства, развитие группы и адаптацию ее членов. Централизованная структура усиливает возникновение лидерства и организационное развитие группы, но препятствует эффективности решения сложных задач и уменьшает удовлетворенность членов группы. Децентрализованная коммуникационная структура эмоционально воспринимается как более “теплая”, повышает чувство удовлетворенности членов группы, однако может увеличивать время решения задачи, отрицательно влияя на эффективность работы.

В теории малых групп широко известны модели коммуникационных сетей, демонстрирующие влияние различных способов коммуникации на деятельность группы: “круг”,

“цепь”, “звезда”, “У” (разные авторы дают различные названия этим моделям).

Как уже отмечалось, скорость и точность в решении проблем выше в централизованных сетях, т.е. в сетях типа “У” и “звезда”, но удовлетворенность членов группы больше в “круге” и “цепи”. Проблемы, требующие значительной информации, лучше решать в открытых сетях, проблемы требующие синтеза и интуиции — в централизованных сетях. Члены группы лучше отделяют нужную информацию от ненужной в открытых сетях.

Групповые роли — это функции участников, которые они выполняют в групповой деятельности. Член группы может быть нацелен либо на выполнение задачи, либо на улучшение или улаживание отношений между членами группы, либо на удовлетворение личных потребностей, не связанных с целями группы.

На каждом из названных уровней члены группы выполняют следующие ролевые функции.

Роли, ориентированные на решение задачи:

- 1) инициирование — член группы определяет проблему, предлагает методы, цели, процедуры, новое направление действий;
- 2) информационный поиск;
- 3) передача информации;
- 4) передача мнений, оценок, убеждений, своих чувств по поводу обсуждения;
- 5) прояснение и разработка идей других;
- 6) координирование, обобщение идей и различных предложений;
- 7) оценка решений и предложений группы;
- 8) обеспечение консенсуса, контроль за состоянием группового согласия.

Роли, ориентированные на поддержание отношений в группе:

- 1) ободрение и поддержка — член группы проявляет теплоту, восприимчивость, отзывчивость к другим;
- 2) гармонизация — выступает посредником между участниками и пытается смягчить взаимонепонимание или расхож-

дения, снизить уровень напряженности в группе, используя юмор или иные способы;

3) привратник — пытается держать открытыми коммуникационные каналы, т.е. помогает сдержанным членам группы вносить свой вклад в решение групповой задачи, поддерживает дискуссию, если в ней доминируют только один или два человека;

Роли, связанные с ориентацией на себя, чаще всего нарушающие работу группы:

1) блокирование — член группы не согласен с решениями, отвергает предлагаемые усилия и отрицает любые мнения;

2) агрессивность — критикует, обвиняет других с целью возвышения собственного статуса;

3) стремление к признанию — пытается стать центром внимания, хвастаясь своими достижениями в большей мере, чем групповыми задачами, говорит громко, демонстрирует вызывающее поведение;

4) уход — демонстрирует безразличие, мечтательность или недовольство;

5) доминирование — настаивает на собственной правоте, прерывает других, указывает направления, по которому, по его мнению, должна идти группа;

6) стремление к помощи — пытается вызвать симпатию или жалость у других членов группы.

Причины подобных моделей поведения могут быть вызваны:

1) нерешенностью проблемы идентичности, т.е. определения индивидом своего места в группе (“кто я в этой группе”, “каково мое место”);

2) нерешенностью проблемы соотношения личных и групповых целей, неясности ожиданий, связанных с участием в данной группе (“что я хочу от группы”, “соответствуют ли цели группы моим целям”, “что я могу предложить группе”);

3) нерешенностью проблемы власти, контроля и влияния (“кто будет контролировать то, что я делаю”, “обладаю ли я влиянием в группе”);

4) нерешенностью проблемы характера отношений с другими членами группы (“принимают ли меня в группе”, “могу

ли я доверять другим членам группы и доверяют ли мне, как повысить уровень доверия”).

Групповая динамика — это развитие или движение группы во времени, обусловленное взаимодействием и взаимоотношениями членов группы между собой и с руководителем группы, а также внешним воздействием на группу.

Одно из наиболее важных направлений в исследовании групповой динамики — выявление определенных этапов или фаз развития группы. Обычно выделяют 4 — 5 фаз, на каждой из которых меняются задачи и отношения между членами группы:

1. Так называемая “фаза ориентации” (адаптационная, пассивного напряжения). Это период становления, формирования группы, когда каждый ищет свое место, решает вопросы типа “как мне себя представить; кто эти люди; кто мне нравится или не нравится; примут ли меня”. Члены группы (скрыто или открыто) ждут объяснений цели, планов деятельности. Поскольку они друг друга еще хорошо не знают, то опасаются вести себя активно, наступательно. Соответственно уровень не согласия между ними невысок.

2. Фаза конфликта (активации, фрустрационная, активного напряжения). На этой фазе людей волнуют вопросы типа “могу ли я здесь получить то, что желаю; как мне получить это; кто на меня влияет в большей и меньшей степени; как мне оказать влияние”. Происходит процесс распределения ответственности, вызывающий эмоциональное напряжение, участники открыто не соглашаются друг с другом, происходит поляризация точек зрения, группа может разделиться на два или больше лагерей. На этой фазе важно управлять конфликтом, не подавляя его и не уходя от него.

3. Фаза развития сплоченности (конструктивная, активно работающая). После разногласий группа концентрирует свою энергию на уменьшении конфликтов, на фиксации правил игры, т.е. норм, определяющих поведение в группе. Вновь появляется неопределенность в высказываниях (подобно той, что имела место на начальном этапе), но теперь она служит другим целям — изменению формы разногласий: от прямой оппозиции к высказыванию предложений.

4. Фаза консенсуса или поддержки: группа функционирует как единая рабочая команда, в которой ее участники размышляют, советуются, конструктивно критикуют друг друга и коллективно принимают решения. Эта фаза характеризуется высокой сплоченностью. В то же время отрицательные эмоции, если они возникают в группе, не подавляются, а конструктивно перерабатываются.

Если группа не достигает сплоченности, то она может “застрять” на первой или второй фазе.

Чем больше времени существует группа, тем вероятнее действие механизма групповой динамики. Чем меньше времени существует группа, тем слабее проявляются свойства эволюционных фаз развития. В этом случае деятельность группы построена, скорее, на концепции динамического равновесия между напряжением и сплоченностью. Ее деятельность может стимулироваться следующими средствами:

- устранение изначальной неуверенности с помощью ясной и точной информации;
- указание на совпадение групповой активности с мотивами прихода в группу каждого из членов;
- использование различных технических приемов для разнообразия групповой деятельности.

Групповая сплоченность — это степень взаимной привлекательности членов группы. Сплоченность может быть усилена любым фактором, влияющим на повышение ценности группы для индивида. Следующие факторы содействуют сплоченности:

- 1) удовлетворение личных потребностей индивида в группе или при помощи группы;
- 2) симпатии между членами группы;
- 3) усилия, которые приложил индивид, чтобы попасть в группу;
- 4) дружеская атмосфера;
- 5) престиж группы;
- 6) соперничество с иной группой;
- 7) отрицательное отношение, неприязнь со стороны общества.

Барьерами на пути к групповой сплоченности могут выступать:

-- внутригрупповая конкуренция, когда каждый член группы видит в других угрозу;

– наличие субгрупп, вызывающих феномен дискриминации (чем больше группа, тем ниже сплоченность).

Однако за сплоченность иногда приходится расплачиваться. Она может рождать эффект, получивший название “огруппленное мышление” (Groupthink). Американский социальный психолог Ирвин Янис, исследовавший этот эффект, указал на следующие условия, которые могут спровоцировать синдром “огруппленного мышления”:

1) сравнительно высокая сплоченность группы;

2) сравнительная изоляция группы от противоречивых источников информации по данному вопросу, от критики и скептических оценок;

3) директивный стиль руководства, когда власть и престиж используются для того, чтобы повлиять на членов группы, вместо открытого обсуждения и критической оценки;

4) отсутствие норм и правил, предполагающих критическое и непредвзятое обсуждение вопроса.

В случае, когда все эти условия начинают действовать, запускается процесс “огруппления мышления”. Янис перечисляет восемь черт, характеризующих этот процесс:

1) иллюзия неуязвимости: группы проявляют излишний оптимизм, не позволяющий увидеть признаки опасности, господствует установка — “мы не можем быть неправы”;

2) вера в непогрешимость группы, члены группы верят в присущую ей добродетель; идентификация себя с “хорошими ребятами”;

3) коллективная рационализация: группа стремится оправдать свои решения, а не обдумывать их последствия;

4) стереотипное восприятие противника: противники рассматриваются как слишком злонамеренные, чтобы вести с ними переговоры или как слишком слабые и неразумные, чтобы защищать себя от планируемых ими действий;

5) прямое давление на несогласных: тем, кто высказывает сомнения относительно идей и планов группы, члены группы

дают отпор иногда даже не с помощью аргументов, а путем насмешек, задевающих личность. Опасаясь насмешек, критики замолкают;

6) внутренняя цензура: поскольку в группе существует видимость консенсуса, ее члены предпочитают скрывать или отбрасывать свои сомнения;

7) иллюзия единомыслия: поскольку самоцензура не позволяет критикам высказаться против, возникает иллюзия единомыслия, более того кажущийся консенсус подтверждает правильность решения;

8) добровольные “охранники”: некоторые члены группы защищают ее от информации, которая могла бы поднять вопросы морального характера или поставить под сомнение эффективность групповых решений.

Последствия “огруппленного мышления” могут быть чрезвычайно тяжелыми. В их числе:

1) не рассматриваются все возможные альтернативы, принимаются во внимание не все возражения;

2) не оценивается степень риска принятого решения;

3) члены группы недостаточно информированны вследствие плохого поиска информации;

4) имеет место предвзятость в рассмотрении информации;

5) проявляется небрежность при переоценке возможных альтернатив;

6) не разрабатывается план на случай непредвиденных обстоятельств.

Противодействовать рассмотренному эффекту “огруппленного мышления” можно лишь осознавая его последствия и не допуская условий, приводящих к нему.

3. Особенности принятия решений в группе

Группа обязательно принимает решения. Некоторые из них связаны с задачами по исполнению работы, другие с групповыми процедурами. Однако если имеется выбор, принимать решение группой или нет, следует обратить внимание на следующее:

1) имеется ли в группе эксперт по данному вопросу? Если да, то решение должен принимать он;

2) ограничено ли время? Если да, то решение необходимо принимать руководителю группы;

3) насколько сложной является проблема? Если позволяет время, то сложный вопрос нужно решать в группе, если же вопрос простой и непротиворечивый, тогда его нужно поручить тому, кто имеет опыт в подобных делах;

4) ожидается ли согласие группы по обсуждаемому вопросу? Если отношение к нему в группе противоречивое, а выполнение должна обеспечивать вся группа, тогда вопрос нужно рассматривать в группе, если же очевидно, что возражений не будет, тогда эффективнее вопрос решать руководителю индивидуально.

Эффективность процесса обсуждения часто зависит от способа, которым группа принимает решение, это влияет на удовлетворенность, желание работать дальше и даже на качество решения. Существуют различные методы, которые использует группа для принятия решений. К ним относятся: а) решение, принимаемое экспертом; б) решение, принимаемое большинством голосов; в) решение, принимаемое лидером; г) решение, принимаемое меньшинством голосов; д) компромиссное решение; е) консенсус.

Каждый метод имеет свои преимущества и при определенных обстоятельствах более эффективен, чем другие. Успешно действующая группа применяет стратегию разнообразных методов в зависимости от характера проблемы, времени, отпущенного группе для ее решения, атмосферы, в которой работает группа.

На качество решения, принятого группой, серьезное влияние оказывает последовательность шагов в рассмотрении поставленной задачи. В теории управления используется модель "рефлексивной рамки", которая представляет собой схему принятия группового решения, состоящую из нескольких взаимосвязанных блоков вопросов.

Ответы на эти вопросы позволяют группе увеличить эффективность принимаемого решения. К базовым категориям вопросов относятся следующие:

1. В чем суть проблемы? Ясно ли она определена и точно ли сформулирована? Одинаково ли понимают собравшиеся общую ситуацию, в которой эта проблема имеет место?

2. Какова фактическая сторона дела? Какова история проблемы? В чем ее причины? Почему это важно? На кого она влияет и как?

3. Каким критериям должно соответствовать принимаемое решение? По каким или чьим стандартам должно оцениваться решение? Каковы принципиальные требования к решению? Какая сумма необходима для его осуществления? Чьи интересы нельзя затрагивать?

4. Каковы возможные решения проблемы?

5. Какое решение является наилучшим?

6. Каким образом возможно исполнение решения? Какие этапы необходимы для проведения решения в жизнь? Какова их последовательность? Кто несет ответственность?

Знание и использование “рефлексивной рамки” в ходе обсуждения проблемы повышает качество работы группы.

Среди форм (или технологий) группового обсуждения выделяют групповые дискуссии, “мозговой штурм”, “номинальные группы”, “гудящие группы” и другие. Выбор той или иной формы связан с необходимостью максимально эффективного использования потенциала группы. Так, если стоит задача поиска новых идей, то проверенным способом выступает обсуждение проблемы методом “мозгового штурма” или “номинальной группы”.

Метод “*номинальной группы*” предполагает на первом этапе самостоятельную работу каждого участника над поставленной задачей, но в присутствии других членов группы. На втором этапе идеи собираются и ранжируются. После чего совместно обсуждаются, и принимается решение. Эта процедура названа “номинальной”, потому что в ней отсутствует непосредственное взаимодействие между членами группы на стадии выработки решения, однако присутствие других людей является стимулирующим фактором для каждого из участников.

Использовать возможности каждого члена группы позволяет техника “*гудящей группы*”. Она применима в том случае,

если группа достаточно велика. В этом случае ее разбивают на небольшие подгруппы, в рамках которых и ведется предварительное обсуждение проблемы, после чего предложения, полученные в подгруппах, выносятся на общее обсуждение с последующим принятием решения.

Групповая дискуссия предполагает общение на основе доводов и аргументов с целью найти решение путем всестороннего сопоставления различных мнений. Суть действий в дискуссии состоит в защите или опровержении выдвинутого тезиса. При обсуждении дискуссионной проблемы участники дискуссии обязаны соблюдать ряд правил: проблема должна быть четко сформулирована и ясна оппоненту, она не должна подменяться другим вопросом в ходе обсуждения.

Руководителю (ведущему) дискуссии необходимо решать три группы взаимосвязанных задач: задачи по отношению к проблеме (теме дискуссии), задачи по отношению к группе в целом, задачи по отношению к каждому отдельному участнику. В соответствии с этим функции ведущего дискуссии будут состоять в следующем.

Задачи по отношению к проблеме:

1. Сформулировать цель и тему дискуссии. Следить за регламентом, направлять дискуссию в русло намеченной цели.
2. Дать возможность изложить максимум предложений по обсуждаемой проблеме, стараясь осветить все ее аспекты; анализировать поступающие предложения и высказываемые мнения.
3. Подвести итоги дискуссии, сопоставив ее цели с полученными результатами.

Задачи по отношению к группе в целом:

1. Поддерживать высокий уровень активности всей группы. Умело сопоставляя различные мнения, определять противоречия, спорные вопросы, формулировать противоречие как проблему.
2. Поддерживать деловую атмосферу, не допуская личной конфронтации участников, препятствовать некорректным действиям.

3. Помочь группе прийти к согласованному мнению.

Задачи по отношению к каждому участнику:

1. Уделять внимание каждому.

2. Активизировать пассивных наблюдателей.

3. Подчеркнуть вклад каждого в общий итог, поблагодарить всех членов группы за участие в дискуссии.

Мозговой штурм представляет собой способ работы группы, при котором первоочередной целью является поиск новых вариантов решения проблемной ситуации. Отправной момент мозгового штурма — проблема, которая пока не нашла приемлемого решения. Для успешного проведения “мозгового штурма” членам группы необходимо:

— временно отказаться от оценки и критики выдвигаемых идей и учитывать взгляды всех участников “штурма”;

— поощрять свободное высказывание: чем больше предлагаемых идей, тем лучше;

— достраивать, улучшать, модифицировать идеи других до тех пор, пока не возникнет интересная комбинация;

— фиксировать все идеи.

Хотя “мозговой штурм” по своему характеру является способом творческой работы группы, он имеет относительно шаблонные формы. Сначала проблема представляется для рассмотрения. Затем выдвигают как можно больше идей для решения или смягчения проблемы. После чего выбирается несколько идей для их дополнительного обсуждения. Наконец, на основе выбранных идей разрабатываются варианты решений, действенные на практике.

Хорошо, если в группе есть и специалисты и “профаны”. Лицам, не знающим проблемы, значительно легче высказываться именно по той причине, что они мыслят нестандартно. Их предложения служат своеобразными катализаторами идей для специалистов.

Фактором, наиболее препятствующим мозговому штурму, является критика. Она действует двояко: с одной стороны, заставляет лицо, выступающее с критикой, мыслить стандартно, с другой — мешает другим искать оригинальные решения. Другими факторами, препятствующими появлению идей, являются

формальное отношение к обсуждению; стремление найти “правильные” решения; желание разъяснять и обосновывать свои идеи.

Успеху в появлении новых идей способствует прежде всего безопасная и открытая атмосфера, активное воображение участников штурма, развитие, переработка и соединение высказанных идей, поиск аналогов соответствующих проблем и действий и их применение к уже имеющимся.

Таким образом, групповое поведение — особый феномен, не тождественный поведению людей вне группы. Оно зависит от таких факторов, как размер и длительность существования группы, психологическая атмосфера и степень сплоченности членов группы, место в групповой структуре. На поведение индивида в группе серьезное влияние оказывает необходимость соблюдать групповые нормы, а также определенные механизмы группового давления, используемые для достижения групповых целей.

Контрольные вопросы:

1. Что отличает малую группу от статистической группы и большой группы?
2. Назовите преимущества и недостатки участия индивида в группе.
3. Как можно объяснить эффект “сдвига риска?”
4. Какие групповые роли направлены на поддержку и сплочение группы, а какие — на ее разобщение?
5. Почему сплоченная группа может вызвать эффект “огруппленного мышления?”

Глава 12. Социальная организация

1. Понятие социальной организации

Изучение организационных форм во всех сферах общественной жизни независимо от того, относятся они к государственному или частному сектору, занимаются производством или социальным обеспечением, представляет интерес для социологии организаций.

Потребность людей в организованной совместной деятельности связана с потребностью в безопасности, гарантированности их повседневного существования. В самом широком смысле *социальную организацию можно определить как способ упорядочивания и регулирования действий отдельных индивидов и социальных групп для эффективного выполнения общей задачи*. В более узком смысле социальная организация — это *группа людей, ориентированная на достижение фиксированной цели, реализация которой требует совместных и скоординированных действий*.

Непременными условиями организации (или организованности) являются:

- 1) наличие общей задачи (цели);
- 2) процедуры и правила совместной работы, необходимые для эффективного выполнения поставленной задачи;
- 3) обязательность, а в случае необходимости и принудительность, установленных правил для всех членов организации;
- 4) заинтересованность членов организации в том, чтобы “играть в данную игру”, т.е. принимать предложенный порядок.

При несоблюдении хотя бы одного из этих условий может возникнуть *дезорганизация*, т.е. нарушение функциональных отношений в такой степени, что выполнение общих задач становится затруднительным или невозможным.

Собственно социологическая проблема, которая возникает при анализе социальной организации, может быть сформулирована следующим образом: как соотносятся человеческие свойства, с одной стороны, и цели организации — с другой, какова структура социального взаимодействия, позволяющая сочетать без разрушительных противоречий деятельность людей по достижению их собственных целей с групповой, организационной деятельностью.

Если научный интерес социологии организаций определяется сформулированной выше проблемой, то в теории и практике управления проблема социальной организации предстает как задача по созданию условий для того, чтобы организация могла добиться реализации своих целей, т.е. как задача организационной эффективности. Потребность в

организации рождает потребность в управлении организацией, в развитии специфического вида деятельности — управленческой деятельности. Управление и понимается как процесс планирования, мотивации, контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации.

В дальнейшем изложении будут рассмотрены как сугубо социологические проблемы, так и вопросы организационного управления.

2. Формальные и неформальные организации

Основанием различия между формальной и неформальной организацией служит, во-первых, источник организованности: имеет место официальное решение о формировании организации или она возникает спонтанно, незапланированно, и во-вторых, характер отношений между членами группы, возникающий в процессе совместной деятельности.

Формальная организация представляет собой официально установленную структуру статусов, программу деятельности и совокупности норм и правил, предписанных данной социальной организацией. Правила, регламенты, распорядок охватывают практически всю сферу поведения членов формальной организации. Они ясно и точно сформулированы и предписывают ролевые действия независимо от личностных качеств индивидов, занимающих те или иные позиции в структуре организации. Директор, его помощники или рядовые исполнители — все подчинены правилам, определяющим их обязанности, взаимоотношения на службе и субординацию независимо от их личностных качеств. Директор может быть деловым и энергичным, полностью соответствующим своей должности, а может быть пассивным и некомпетентным. Но все равно формально он остается директором. Исполнитель может быть сверхталантливым, но все равно он формально должен занимать низшее место в структуре позиций организации. Взаимосвязи между позициями формальной структуры основаны на жестких правилах, регламентах, положениях и закреплены в официальных документах.

Формальная организация присуща всякому социальному институту, представляет форму и способ его существования, а

степень ее совершенства определяет эффективность деятельности этого института (предприятия, армии, школы и т.д.).

Неформальная организация возникает и существует наряду с формальной. Она представляет собой спонтанно сложившуюся систему социальных связей, норм, действий в результате более или менее длительного межличностного и внутригруппового общения. В некотором роде она организована так же, как и формальная организация, — у нее имеется иерархия, лидеры, задачи, нормы, которые служат для членов организации эталонами поведения. Нормы подкрепляются системой поощрений и санкций. В то же время неформальная структура основана на отношениях уважения, доверия, симпатии. Так, с точки зрения неформальной структуры компетентный и добросовестный начальник отдела может иметь более высокий престиж, чем директор организации. Такие взаимоотношения не закрепляются официальными правилами, регламентами и нормами и, следовательно, могут быть легко разрушены, если руководитель не оправдал ожиданий. Таким образом, неформальная структура более изменчива, подвижна и неустойчива, чем формальная.

Корни неформальной организации уходят в формальную, ее возникновение связано, во-первых, с неизбежной ограниченностью формальной организации, которая в принципе не может охватить и регулировать все процессы функционирования социальной организации, во-вторых, со спецификой деятельности индивидов в организации: люди не тождественны функциям, которые они выполняют, естественно, что они стремятся к дополнительному (помимо функционального) взаимодействию с другими людьми и удовлетворению разнообразных социальных потребностей.

Можно указать следующие причины вступления людей в неформальные организации:

1. Потребность в социальных контактах, которые в четко регламентированной структуре формальной организации неизбежно ограничены.

2. Потребность в совете и помощи. В каждой организации есть множество неписанных правил, которые касаются мелких

процедурных вопросов, например какова продолжительность небольших перекуров и перерывов, каково отношение начальника к болтовне и шуткам, как следует одеваться, чтобы заслужить одобрение и т.п. В этих и других ситуациях люди часто предпочитают прибегать к помощи своих коллег, тем самым создавая основу для возникновения неформальных отношений.

3. Потребность в защите в первую очередь от жестких правил формальной организации, причем в этом случае неформальные организации возникают как среди подчиненных, так и среди руководителей, их целью обычно является защита своей зоны от вторжения других подразделений организации.

4. Потребность в общении и эмоциональной поддержке. Люди часто присоединяются к неформальной организации, стремясь быть ближе к тем, кому они симпатизируют.

Неформальная организация проявляется: а) в виде неформализованных служебных отношений; б) в решении организационных задач способами, отличными от формально предписанных; в) в виде межличностных связей на основе взаимного интереса личностей друг к другу.

Таким образом, являясь спонтанной реакцией на неудовлетворенные индивидуальные потребности, неформальная структура становится способом снятия противоречия между индивидуальными интересами и организационными целями.

Неформальная организация может играть в организации и дисфункциональную роль. По неформальным каналам могут распространяться ложные слухи, вызывающие отрицательное отношение к руководству. Групповые нормы неформальной организации могут войти в противоречие с требованиями производительности труда, установленными в организации. Тенденция к сопротивлению всяким переменам, к сохранению укоренившихся моделей поведения может задерживать развитие организации. Однако, по мнению специалистов, такое контрпродуктивное поведение часто является реакцией на отношение руководителей к неформальным группам. Если в группах сложилось представление о том, что к ним относятся несправедливо (независимо от того, соответ-

ствуется это реальности или нет), то они начинают оказывать сопротивление. Вот почему поиск способов эффективного взаимодействия руководителей с неформальными организациями становится важнейшим условием организационной эффективности.

3. Типологии организаций

Число типологий организаций огромно. Рассмотрим две из них. Первая принимает за основание мотивационный фактор, т.е. то, что побуждает людей вступать в организации. Основанием второй типологии является взаимодействие организации с внешней и внутренней средой.

Люди вступают в формальные организации по ряду причин. Социолог Амитаи Этциони выделяет по этому основанию три основных типа: добровольные, принудительные и утилитарные. *Добровольные организации* — это ассоциации, в которые можно свободно войти и их покинуть. Примерами могут быть разнообразные добровольные клубы и общества, детские и спортивные лагеря, политические объединения. Членам таких организаций не оплачивают участие в работе. Люди вступают в них, чтобы заполнить досуг, приятно провести время в компании единомышленников, как-то послужить обществу или добиться достижения какой-либо цели.

Членами *принудительных организаций* люди становятся против воли. Их могут поместить в психиатрическую лечебницу, приговорить к тюремному заключению или призвать на службу в вооруженные силы. Социолог Ирвин Гофман назвал такие организации *тотальными институтами*, в которых индивиды изолированы от общества на определенный период времени, а их поведение строго регламентировано. В таких местах люди попадают в обстановку ресоциализации, когда их систематически лишают устоявшихся ролей и привычек и формируют новые (например, заключенные или новобранцы). Этот процесс “введения в новую роль” часто включает в себя разлуку с семьями и друзьями, обеспечивающими поддержку привычного образа жизни,

подавление, когда людей лишают личных вещей, одежды, делают им одинаковую стрижку, выдают униформу и стандартные вещи, силой заставляют занимать униженное положение, выполнять задания, несовместимые с самоуважением, выслушивать оскорбительные эпитеты (все это социологи определяют термином "ритуал деградации"). В результате этих процедур люди становятся психологически и эмоционально податливыми к принятию на себя ролей, требуемых от них тотальным институтом.

Человек вступает в формальные организации и из практических соображений. Такие организации можно назвать *утилитарными*. Промышленные предприятия, частные фирмы, университеты, корпорации, правительственные учреждения, агентства — все эти организации создаются для выполнения жизненно важных задач повседневной жизни. Утилитарные организации занимают место между добровольными и принудительными, т.к. членство в них нельзя назвать ни совершенно добровольным, ни абсолютно принудительным. Так, нас не принуждают работать в той или иной конкретной организации, но если мы хотим зарабатывать на жизнь, то это необходимо.

По мнению А. Этzioni, организации контролируют своих членов по трем направлениям, которые соответствуют типам организаций.

Во-первых, это нормативный или внутренний контроль, он ведет к добровольному, мотивированному подчинению. Члены принимают цели организации как свои собственные и занимаются деятельностью, которую считают важной. Многие научные, медицинские, религиозные и образовательные организации контролируют своих членов именно таким образом.

Во-вторых, принудительный или недобровольный контроль. Он способствует отчужденности, участники оказывают сопротивление, стараются от него уклониться, а если это невозможно, подчиняются вяло, занимают пассивную позицию (например, заключенные, рабы на плантации, некоторые наемные рабочие или призывники).

В-третьих, утилитарный контроль, использующий в первую очередь материальные вознаграждения и поощрения. В этом случае деятельность мотивирована внешне, а не внутренне, т.е.

выполняется не потому, что она нравится, а ради какой-то другой цели, например ради хорошего вознаграждения, продвижения по службе и т.п.

Многие организации используют смешанную стратегию, чтобы добиться от своих членов подчинения.

Вторая типология исходит из того, что организации — это сложные системы, включающие такие элементы, как социальная структура, цели, члены организации, технология, внешнее окружение. Для классификации организаций вводятся следующие два измерения: 1) дихотомия открытой и закрытой системы и 2) дихотомия социальной и технической системы.

Термины “закрытая система” и “открытая система” обозначают два разных типа организаций: первые замкнуты исключительно на внутренние проблемы, вторые ориентированы на взаимодействие с окружением. Термины “социальная система” и “техническая система” также позволяют различить два типа организаций: первые ориентированы на людей, их потребности, желания, мотивы, поведение; вторые — на организацию труда, капиталы, информацию, бюджет, задачи. Соединение выделенных параметров дает комбинацию из четырех типов организационных систем: 1) закрытая техническая, 2) закрытая социальная, 3) открытая техническая, 4) открытая социальная.

Главная цель *закрытой технической системы* — максимизация эффективности и продуктивности. Она достижима только в стабильном окружении, которое либо существует само по себе, либо создается организацией. Контроль за поведением служащих осуществляется с помощью бюрократических правил и процедур. Высший эшелон, принимая решения, опирается на легитимную, вознаграждающую и принудительную власть. Лидеры ориентированы на облегчение работы исполнителей и стимулирование технических навыков. Закрытая техническая система явно или неявно предполагает, что члены организации стремятся преимущественно к экономическому вознаграждению и социальным гарантиям, предпочитают тщательный контроль и порядок на рабочем месте.

Открытая социальная система — полная противоположность предыдущему типу. Эффективность здесь означает не материальную продуктивность, а адаптированность, быстрое реа-

гирование на окружающую среду, соответствие общественным ожиданиям, долговременное функционирование. В качестве технического базиса выступают нетрадиционные технологии и формы организации труда, многопрофильная квалификация работников. Механизмы контроля за поведением в открытой социальной системе отличаются гибкостью и демократизмом. Контроль основан на профессиональных нормах, стандартах и навыках. В неопределенной, постоянно меняющейся среде управленческие решения часто основываются на риске и интуиции. На первое место выходят личность и стиль лидерства, а не формальные нормы и жесткие правила.

Открытая техническая система представляет собой промежуточный тип между двумя уже названными. В ней сочетается кратковременное и долговременное планирование. Критерием эффективности выступает производительное применение ресурсов, а также оптимальное распределение продукции и услуг. Такая организация тесно увязывает требования технологии (внутренние факторы) и окружающей среды (внешние факторы). На этом строится процесс принятия решений относительно размещения предприятия, цен, продаж. Здесь постоянно применяют научный метод и анализ ситуаций с целью оптимального решения проблем. Механизм контроля – рыночный. Поскольку цены определяются рынком, усилия членов организации оцениваются и контролируются в соответствии с трудовым вкладом, т.е. способностью сократить издержки.

Закрытая социальная система демонстрирует неформальный тип интеграции. Акцент в подобной системе перенесен со взаимоотношений организации и среды на межличностные взаимоотношения, с проблемы изменения на проблему лояльности. Критерием эффективности являются успешность решения внутренних человеческих проблем, формирование социальной интеграции и приверженность сотрудников целям организации. Каждая организация рассматривается как неповторимая, обладающая уникальной комбинацией человеческих качеств, характеризуется своеобразным микроклиматом и историей. Технология рассматривается в закрытой социальной системе как условие межличностной коммуникации. Она тормозит, облегчает, оп-

ределяет потоки информации, решения, мнения, слухи, действия. Структура такой системы описывается в терминах неформальной организации. Структура изменяется, когда организация набирает новый персонал. Механизм контроля основан на групповых нормах и социальном давлении на тех, кто их нарушает. Цель закрытой социальной системы — поддержание и развитие неформальных групп. Процесс принятия решений ориентирован на человека и группу, на их участие в управлении. Лидерский стиль считается оптимальным, если ориентирован на “человеческие отношения.”

Таким образом, критерии эффективной деятельности будут изменяться в зависимости от целей, технических средств и той среды, в которой действует организация. Можно сказать, что не существует универсально применимых принципов организационной эффективности, они могут отличаться в разных подразделениях даже одной и той же фирмы. Так, научно-исследовательский отдел требует значительно более гибкого распределения задач, чем производственные отделы, деятельность которых носит более рутинный характер. Образовательное или исправительное учреждение, ориентированное на формирование “конформной личности”, будет управляться более “бюрократически”, чем то, которое ставит своей задачей развитие личности и ее реабилитацию. Различия здесь являются результатом определения целей деятельности организации, а не следствием характера самой этой деятельности.

4. Социологические теории бюрократии

Одним из условий организационной деятельности, как уже говорилось, является координация усилий различных групп для достижения общих целей. Для выполнения этих функций в крупных организациях требуется специальный — административный — механизм, или административный персонал, для обозначения которого стал использоваться термин “бюрократия”.

В повседневной жизни мы часто пользуемся этим термином для характеристики организационной неэффективности, волокиты, уклонения от ответственности. Социальные исследователи используют это понятие в нейт-

ральном значении. Однако и в обиходном, и в научном значении этого термина есть общее содержание — он указывает на усилия, затрачиваемые для поддержания функционирующей организации, а не на усилия, необходимые для достижения ее основной цели. Степень бюрократизации зависит от величины усилий, направленных на решение административных проблем, от численности административного персонала, от жесткости административных процедур и т.п.

Провозглашаемые программы борьбы с бюрократией чаще всего не приводят к успеху — она демонстрирует впечатляющую способность противостоять всем покушениям на свои права. М. Вебер говорил об уникальной способности бюрократии справляться со сложными управленческими задачами в массовом индустриальном обществе.

В XIX в. термин “бюрократия” обычно употреблялся для обозначения особого типа политической системы, а именно системы, в которой министерские посты занимали профессиональные чиновники, как правило, ответственные перед наследственным монархом. Противоположной была система представительного правления, то есть правление выборных политиков, подотчетных законодательному собранию или парламенту. Это противопоставление бюрократии и парламентской демократии все еще применяется в политологии при сравнении отличительных черт различных политических систем.

В теории государственного управления “бюрократия” означает управление государственным сектором в противоположность управлению частными организациями. Цель такого противопоставления состоит в том, чтобы выявить различия между этими двумя сферами и подчеркнуть качественно иной характер системы государственного управления, включая обязательность ее решений, ее особое отношение к закону, заботу об общественных, а не частных интересах, подотчетность ее деятельности общественному контролю и т.д.

Анализ бюрократии М. Вебером. В социологии использование этого понятия ведет свое происхождение от работ Макса Вебера, для которого бюрократия означала не форму правления, а систему администрирования, осуществляемую на постоян-

ной основе специально подготовленными профессионалами в соответствии с предписанными правилами. Он указывал, что, возникнув в таких бюрократических государствах, как Пруссия, этот тип управления становится преобладающим во всех политических системах, во всех крупномасштабных организациях: на промышленных предприятиях, в профсоюзах, в политических партиях.

Основная проблема, которая лежит в основе веберовского анализа, — поиск рациональных средств управления сверхсложной системой, каковой является крупная организация. Сложность системы предполагает: а) увеличение числа элементов, б) увеличения разнообразия элементов, в) увеличение многообразия связей между элементами, некоторые из которых выполняют прямо противоположные функции, следовательно, плохо совместимы. Управление сложной системой возможно только в том случае, если ее удастся упростить. Способами такого упрощения оказываются *формализация*, т.е. закрепление элементов организации в единых образцах, а также непосредственно связанная с нею *стандартизация* поведения. Именно эти характеристики легли в основание разработанного Вебером “идеального типа” бюрократической организации как средства эффективного контроля и координации работы в больших организациях.

По мысли Вебера, в качестве обязательных условий “идеального типа” бюрократии выступают:

1) специализация — каждое подразделение или позиция имеет определенные обязанности и ответственность, вся деятельность регламентирована системой последовательных правил и указаний, которые координируют основные задания и единообразие их выполнения независимо от изменений в персонале;

2) иерархия — каждый чиновник имеет четко определенную сферу полномочий в иерархической структуре, имеющей вид пирамиды, и подотчетен в своих действиях вышестоящему начальству;

3) должность как основной вид деятельности, дающий жалование и перспективу регулярного повышения по службе; должностные лица не “владеют” своими подразделениями — по-

зиции остаются собственностью организации, а руководители подразделений получают в пользование оборудование, необходимое для работы; продвижение по службе осуществляется по старшинству, заслугам или по тому и другому вместе;

4) безличность — работа производится в соответствии с правилами, которые исключают произвол или фаворитизм, обо всех действиях дается письменный отчет;

5) компетентность — должности во всех подразделениях заполняются при условии технической компетентности кандидатов, а не личных предпочтений руководителей. Считается, что обученный индивид выполняет работу лучше, чем тот, кто получил место благодаря семейным связям, личной дружбе или политическим предпочтениям. Компетентность подтверждается удостоверением (например, дипломом) или экзаменом.

Вебер видел некоторые возможные негативные последствия бюрократии, к которым относил стремление к монополизации информации, сопротивление переменам, стремление к авторитарному управлению. И все же он утверждал, что с чисто технической точки зрения бюрократия превосходит любую иную форму по своей точности, стабильности, дисциплине и надежности.

Рассматривая веберовскую модель, нужно иметь в виду, что, настанвая на превосходстве бюрократии, он сопоставлял ее с формами управления, существовавшими в прошлом — с управлением аристократии или семейных кланов.

Р. Мертон и М. Крозье о дисфункциях бюрократии и бюрократической патологии. Утверждение Вебера о том, что определяющие критерии бюрократии представляют собой модель административной эффективности, неоднократно подвергалось сомнению другими социологами. Их исследования реальной работы организаций показали, что следование бюрократическим нормам может не только способствовать, но и препятствовать эффективности. Это связано с тем, что принципам бюрократической организации сопутствуют существенные дисфункциональные эффекты, которые тем более выражены, чем более последовательно применяются эти принципы.

Американский социолог Р. Мертон подробно исследовал *дисфункции бюрократии*. Основная проблема бюрократии, по его мнению, состоит в том, что бюрократическая система легко из средства управления превращается в самоцель. Самосохранение системы перестает быть связанным с эффективностью функционирования организации, бюрократическая машина может выйти из-под контроля, начинают проявляться “вторичные последствия” функционирования системы, которые противоречат целям и принципам “идеальной модели” и, следовательно, выступают как дисфункции.

Закономерность функционирования бюрократической системы получила название “закона Паркинсона”. Его автор британский публицист Сирил Норкот Паркинсон формулирует этот закон следующим образом: “Количество должностных лиц и объем работы не связаны друг с другом”. Несмотря на шуточный тон, Паркинсон показал, что бюрократия растет не вследствие увеличения объема работы, но потому, что чиновники стремятся увеличить число людей, работающих под их началом в иерархии. Эти подчиненные в свою очередь создают работу друг для друга, а необходимость координации их работы требует дальнейшего увеличения чиновничества.

Согласно Мертону, каждая из характеристик бюрократии, выделенная Вебером, содержит в себе “вторичные последствия”. Так, дисциплина, усвоенная как подчинение правилам в любой ситуации, становится не средством достижения целей, а самоцелью и проявляется как ритуальное поведение бюрократа – “виртуоза”, не забывающего ни одно правило, но не способного помочь клиенту. Уступчивость и конформизм, проявляющиеся при этом, в конечном счете приводят к потере индивидами способности принимать самостоятельные решения. Все это обуславливает отказ представителей бюрократии от творческого, самостоятельного мышления и даже от компетентности. Мертон назвал данное явление “обучением неспособности”. Следствие такого “обучения” – стереотипный бюрократ, не имеющий воображения, неспособный к творчеству, негибкий в применении официальных норм и правил в ситуациях, простых и ясных для всех, кроме него, с так называемым “туннельным

зрением”, ограничивающим возможность реагировать по-новому в случаях, когда старые способы неприложимы.

Еще одна дисфункция связана с действием принципа безличности (деперсонализации). Она проявляется в стремлении бюрократа возвыситься над другими людьми, показать, что он знает тайные пружины управленческого механизма. Это усиливает корпоративный дух (т.е. защиту собственных интересов в ущерб интересам клиента), кастовость, замкнутость бюрократической группы.

Дисфункция бюрократии проявляется и в том, что рациональность и экспертиза вырождаются в культ мнения начальства. Последнее выводится из-под критики, при этом открыто проявляется пренебрежение научными знаниями, расцветает иррационализм, антиинтеллектуализм (эффект, получивший название “извращенная рациональность”).

Роберт Михельс, немецкий социолог и друг Вебера, утверждал, что бюрократия непременно приводит к олигархии, т.е. концентрации власти в руках нескольких индивидов, использующих должность в качестве средства обогащения и удовлетворения собственных интересов. Михельс назвал эту тенденцию “железным законом олигархии”. Изучение им европейских социалистических партий и трудовых союзов подтвердило его тезис о том, что лидеры редко отражают демократические цели, выдвинутые организациями, которые они представляют. По мнению Михельса, олигархические тенденции бюрократии предопределены тем, что это структуры с полномочиями, идущими вертикально сверху вниз, чиновники имеют значительные преимущества перед служащими, поскольку владеют информацией, недоступной другим, и обычно обладают лучшими политическими навыками и опытом. Кроме того, они контролируют такие административные ресурсы, как сеть коммуникаций, финансы, которые могут использовать и для выполнения официальных заданий, и для защиты от претендентов на должность.

Французский социолог Мишель Крозье, изучая, как и Р. Мертон, проблему неспособности организаций осуществлять заявленные ими цели развития, предложил взглянуть на бю-

рократию как на саморегулирующуюся систему. В этом случае описанные выше дисфункции оказываются не нарушениями в функционировании организации, а процедурами ее саморегуляции. Бюрократическая организация выступает как такая организационная система, равновесие которой покоится на существовании целого ряда относительно стабильных порочных кругов, это — организация, которая не может откорректировать свое поведение посредством извлечения уроков из своих ошибок.

Порочный круг, например, проявляется в том, что чем больше распоряжений поступает сверху, тем меньше они выполняются, что ведет к дальнейшему увеличению распоряжений.

Если какое-либо правило или норма препятствуют адекватному подходу к делу, то их несовершенство вызывает не желание отказаться от этих правил или норм, но напротив — желание их совершенствовать и уточнять.

Другим примером порочного круга бюрократии является так называемый эффект “коллективной безответственности”, когда распределенная между уровнями иерархии ответственность приводит к тому, что невозможно найти виновников за порочное решение.

Но почему же люди не отказываются от бюрократической организации? По мнению Крозье, чтобы ответить на этот вопрос, надо переосмыслить конкретную ситуацию в том виде, в каком она воспринимается и осознается членом бюрократической организации. Тогда становится ясно, что мы имеем дело во многом с факторами эмоциональной и социально-психологической природы.

Бюрократические системы представляют для индивидов довольно хорошую комбинацию независимости и безопасности. Правила защищают людей, и люди подчиняются им. В пределах правил они могут участвовать в принятии решений, посвятив себя целям организации или личным устремлениям. У них мало шансов продвинуться по служебной лестнице в организации, зато нет опасности провала или встречи с враждебным соперником. Бюрократическая организация всегда связана с

принуждением, что зачастую более выгодно для индивида, чем добровольное участие, поскольку не влечет явной ответственности. Тем самым достигаются две противоположные цели одновременно: 1) повышение значимости своей работы благодаря участию в общем деле и 2) сохранение независимости в ситуации, когда открытое признание ответственности опасно.

Таким образом, бюрократический мир — мир противоречивый: люди защищены, но ценой частичного отрыва от реальности. Невозможность измерить эффективность собственных усилий вызывает беспокойство, заставляя искать поддержку в человеческих связях, а не в усилиях по достижению организационных целей. Этим можно объяснить бюрократический корпоративизм с шаблонами поведения, вовсе не предписанными организацией (например, бесконечные перерывы на кофе, перекуры или разговоры с коллегами, которые часто становятся для чиновников важнее, чем работа с клиентами, и т.п.).

Сознание и поведение чиновников определяются не только законами функционирования формальной организации, но и особенностями национальной культуры. Так, исследователи российской бюрократии отмечают следующие национальные черты российского чиновничества, сохранившиеся в неизменном виде и в постсоветский период:

- стремление к постоянному превышению своих полномочий;
- понимание управления государством как осуществление личного контроля за социальными процессами, а не как достижение необходимого обществу результата;
- самоощущение в отношениях с рядовыми гражданами как начальников над ними, а не как представителей власти, обязанной служить народу; пренебрежительное отношение к посетителям;
- манипулирование людьми и информацией ради собственных выгод;
- неясность в выражении мнений;
- необязательность в выполнении обещаний;
- подмена служебных отношений межличностными.

И все же, по признанию большинства исследователей, несмотря на заложенную в бюрократии опасность потери компетенции и “обюрокрачивания” деятельности, эта форма управления является достаточно работоспособной. Одной из основных задач современного управления становится так называемая “гуманизация бюрократии”. Путь к достижению этой цели многие исследователи видят в изменении установок представителей бюрократии, в установлении связи их благополучия и карьеры с конечным результатом деятельности организации.

Контрольные вопросы:

1. В чем существо проблемы социальной организации в социологии и теории управления?
2. Почему люди создают неформальные организации?
3. В чем сходство и отличие обиходного и научного использования термина “бюрократия”?
4. Как описывал М. Вебер “идеальный тип” бюрократической организации?
5. Как объясняет М. Крозье бюрократическое поведение?

Глава 13. СОЦИАЛЬНЫЙ КОНФЛИКТ

1. Теоретические истоки конфликтологии

Отношение к конфликту в социологии складывалось далеко не однозначное. Сторонники функционализма вслед за Э. Дюркгеймом и Т. Парсонсом рассматривали конфликт как своего рода “патологию”, “болезнь”, проявление дисфункционального расстройства социальной системы. Поэтому в рамках данного подхода не уделялось сколько-нибудь существенного внимания проблемам конфликтного взаимодействия, происхождения и природе конфликта. Конфликтологическая парадигма сформировалась благодаря трудам К. Маркса, Г. Зиммеля, Р. Дарендорфа и Л. Козера. Ее появление стало теоретическим вызовом структурному функцио-

нализму. Рассмотрим фундаментальные положения основателей конфликтологической парадигмы.

Маркс обосновал положение, согласно которому конфликт в обществе возникает из-за неравномерного распределения ресурсов, и прежде всего собственности. Поскольку, согласно его доктрине, экономические отношения являются основой любых других, то возникающие по поводу распределения собственности конфликты играют важнейшую роль. Они проявляются в борьбе двух основных классов, на которые распадается общество: эксплуататоров, занимающих господствующее положение благодаря владению собственностью, и эксплуатируемых. По мере осознания эксплуатируемыми своих интересов конфликт обостряется и приобретает революционный характер, его разрешение становится источником общественного развития. Окончательное избавление общества от конфликтов, по мнению Маркса, возможно только при коммунизме.

Наиболее важными для конфликтологии тезисами Маркса являются следующие:

- причиной возникновения конфликта является неравенство в распределении ресурсов и собственности;
- активизация конфликта происходит в результате осознания конфликтующими сторонами своих интересов;
- конфликт неизбежен;
- развитие конфликта порождает социальные изменения.

Так же как и Маркс, Зиммель был убежден в неизбежности социальных конфликтов. Однако их главной причиной, считал немецкий социолог, выступает не столько столкновение интересов, сколько существование инстинктов враждебности. Будучи врожденными и биологически детерминированными, эти импульсы становятся источником конфликтного поведения индивидов. Бесконфликтное и полностью гармоничное общество, согласно его точке зрения, лишается жизненности и стимулов для дальнейшего развития. Конфликтные процессы не обязательно разрушают социальную систему, наоборот, гораздо чаще они способствуют достижению единства и сохранению ее целостности. Поясняя свою точку зрения относительно конфликта, Зиммель прово-

дит параллель с сильным симптомом болезни, который представляет собой попытку организма избавиться от нарушений и повреждений его частей, порождаемых конфликтом. Зиммель одним из первых поставил вопрос о степени остроты конфликтов и переменных, влияющих на нее. Его рассуждения можно свести к нескольким положениям:

- степень остроты конфликта зависит от эмоциональности конфликтующих сторон;
- в свою очередь, эмоциональность конфликтующих групп обусловлена степенью их причастности к конфликту, прежней враждебностью друг к другу, остротой соперничества;
- на степень остроты конфликта влияет уровень организованности группы и внутригрупповое согласие;
- изолированность и обособленность групп, участвующих в конфликте, также влияет на его остроту;
- острота конфликта возрастает, если его участники не ставят перед собой конкретные цели и конфликт перестает рассматриваться как средство их достижения и становится самоцелью;
- обострение конфликта связывается с его выходом за пределы индивидуальных целей и интересов.

Г. Зиммель сделал вывод о том, что высокая эмоциональность конфликта и выход его за рамки индивидуальных целей могут привести к применению насилия. В его работах анализируются основные функции социального конфликта. При этом различаются функции как по отношению к участникам конфликта, так и к социальной системе.

Видным представителем конфликтного структурализма считается немецкий социолог Р. Дарендорф. Исходным пунктом его теории является представление о существовании “императивно координированных ассоциаций”, под которыми понимаются любые социальные общности, в которых существует организация ролей. В любой подобной ассоциации между членами возникают отношения по поводу распределения наиболее ценных ресурсов — власти и авторитета. Внутри нее складываются два основных типа ролей — правящих и управляемых. Интересы правящих состоят в со-

хранении существующего социального порядка, а управляемых — в выгодном для них перераспределении власти. При осознании этих противоположных интересов формируются конфликтные группы, вступающие в конфликтное взаимодействие, результатом которого могут быть перераспределение власти и структурные изменения.

Дарендорф выделил три типа структурных изменений, происходящих под влиянием конфликтов. Первый сводится к полной смене состава правящей группы. Примером такой смены в масштабах всего общества может быть революция. Второй тип предполагает частичное изменение состава правящей группы. Так, например, при парламентских формах правления смена правящей партии в результате выборов ведет и к изменениям в правительстве. Однако состав административных органов может сохраняться, обеспечивая преемственность политики и стабильность. Третий тип изменений характеризуется сохранением прежнего состава управляющих групп, но сменой политики, модернизацией ценностей и норм.

Характеризуя социальные конфликты современного постиндустриального общества, немецкий социолог отмечает, что они носят плюралистический характер. Это означает, что в связи с дифференциацией интересов они становятся более многообразными. Другой отличительной чертой современных конфликтов является высокая степень их институционализации. Конфликты вводятся в определенные рамки, вырабатываются общие “правила игры” для соперничающих сторон, которые, в свою очередь, достаточно хорошо организованы. Природа социального конфликта современного общества значительно изменилась: “деятельность партий, избирательная система, парламенты обеспечивают конфликты без революций”. Классического классового конфликта, о котором писал К. Маркс, в индустриально развитых обществах не существует. Радикальное изменение характера социального конфликта обусловлено четырьмя обстоятельствами: 1) значительной численностью и большим политическим

весом классового большинства; 2) индивидуализацией конфликтов в современных обществах; 3) наличием гражданского равноправия, которое задает границы политической борьбы; 4) высоким уровнем организации сторон, позволяющим достичь договоренности и обеспечить ее исполнение.

Таким образом, конфликт влияет на социальные изменения. Однако после перераспределения власти вновь образуются группы управляющих и управляемых и конфликтная ситуация воспроизводится. Давая оценку социальному конфликту, Дарендорф утверждает, что в его основе лежит плодотворный, творческий принцип. Поэтому нельзя отрицать конфликт или бороться с ним. “Кто умеет справиться с конфликтами путем их признания, берет под свой контроль ритм истории. Кто упустит эту возможность — получает ритм себе в сопротивление”. Заблуждением является и стремление к “разрешению” конфликта, так как тем самым признается возможность и желательность его устранения. Гораздо продуктивнее поставить вопрос о регулировании конфликта. То есть о введении его в определенные процедурные рамки.

Р. Дарендорф, так же, как и Г. Зиммель, формулирует и исследует некоторые условия происхождения и развития конфликта. А также совокупность переменных, влияющих на его остроту и возможность применения насилия. Его выводы сводятся к нескольким положениям:

1. Образование конфликтных групп зависит от “технических”, “социальных” и “политических условий”.
2. Чем больше распределение власти связано с распределением других ресурсов, тем острее конфликт.
3. Чем больше условий для возникновения конфликтных групп, тем острее конфликт.
4. Расширение относительной бедности неимущих слоев обуславливает насильственный характер конфликта.
5. Замедление мобильности между господствующими и подчиненными группами способствует обострению конфликта.
6. Чем больше конфликтные группы способны приходить к согласию, тем менее насильственным является конфликт.

7. Социальные изменения зависят от степени остроты конфликта. Чем острее конфликт, тем больше изменений происходит в социальной структуре.

8. Темпы структурных изменений зависят от степени применения насилия в конфликте. Чем насильственнее конфликт — тем выше эти темпы.

Видным представителем конфликтного функционализма является американский (французского происхождения) социолог Л. Козер. Для него оказались неприемлемы как классический функционализм, игнорирующий проблему конфликта, так и конфликтный структурализм, недооценивающий его позитивных функций. Конфликт определяется им как “напряжение между тем, что есть, и тем, что должно быть в соответствии с чувствами определенной группы или индивидов”. Источником конфликта Козер считает сомнение неимущих групп в законности распределения дефицитных ресурсов. Его появление, в свою очередь, обусловлено многочисленными лишениями членов неимущих групп, отсутствием или малочисленностью каналов выражения недовольства существующим порядком распределения, их относительным обнищанием, низкой интенсивностью социальной мобильности невозможностью перехода в более высокостатусные группы.

Как и большинство конфликтологов, Козера интересуют условия, влияющие на степень остроты конфликта. По этому поводу он делает ряд замечаний:

— острота конфликта зависит от условий, его вызывающих: чем больше подобных условий, тем острее возникающий конфликт;

— острота конфликта обусловлена степенью эмоциональности сторон, вовлеченных в него;

— в свою очередь эмоциональный накал зависит от величины групп, вовлеченных в него, и первичности связей между их членами; чем меньше группа, тем более первичны связи внутри нее, тем более эмоциональным может быть возникающий конфликт;

— острота конфликта зависит от жесткости социальной структуры; чем более жесткой она является, тем меньше

институционализированных средств имеется в наличии для его погашения;

— жесткость же структуры зависит от устойчивости первичных отношений и механизмов управления системой; чем менее устойчивы первичные отношения и чем более развиты механизмы управления, тем жестче оказывается социальная структура;

— степень остроты конфликта снижается, когда участвующие в нем стороны преследуют свои реальные интересы, и наоборот, она повышается тогда, когда конфликтующие группы противостоят по нереалистическим спорным вопросам;

— острота конфликта определяется характером интересов конфликтных групп; если интересы имеют в большей степени индивидуальный характер, то степень остроты конфликта снижается, в том же случае, если конфликт выходит на более высокий индивидуальный уровень, противостояние обостряется;

— более острыми являются конфликты по поводу ценностей и проблем; конфликт этого типа возникает с большей вероятностью в условиях существования жесткой структуры.

Внимание социолога концентрируется и на проблеме продолжительности конфликта. В первую очередь его длительность зависит от широты целей, преследуемых конфликтующими сторонами. Цели же оказываются ограниченными в тех случаях, когда слаб эмоциональный накал конфликта, достаточно гибка социальная структура. Степень разногласия конфликтующих групп относительно целей, преследуемых в конфликтном взаимодействии, также влияет на продолжительность конфликта. Козер также связывает длительность конфликта с отсутствием согласия сторон относительно символов побед и поражений. Консенсус же относительно данных символов легче достигается там, где существует слабая поляризация противостоящих сил и где невелика численность экстремистских фракций в конфликтующих группах. Продолжительность конфликта зависит от осознания лидерами конфликтных групп факта превышения издержек, которые несет группа в процессе конфликта, над выгодами ее победы. Подобная оценка становится возмож-

ной в тех социальных системах, в которых власть достаточно равномерно распределена между группами. И, наконец, длительность конфликта значительно сокращается, если лидеры конфликтующих групп имеют влияние на своих сторонников и способны их убедить в необходимости его прекращения.

Значительное внимание в теории Л. Козера уделяется анализу типов конфликта. Прежде всего он подразделяет конфликты на внутренние и внешние. Внутренние конфликты возникают вокруг таких ценностей, норм и целей, которые не затрагивают основ внутригрупповых отношений. Поэтому они имеют позитивно-функциональный характер. Конфликты подобного рода влияют на изменение внутригрупповых норм и ценностей в интересах отдельных подгрупп или отдельных индивидов. Они способствуют приспособлению норм к изменившимся обстоятельствам. Внутригрупповые конфликты, как правило, не приводят к распаду социальной структуры, так как она сама определяет границы допустимого в конфликтах. Внутренние конфликты имеют институционализированный характер, то есть в них определены возможные средства, используемые конфликтующими сторонами. Интенсивность и острота конфликтов этого рода зависит от степени сплоченности групп. Чем сплоченнее группа, тем острее оказывается конфликт. В группах же с частичным индивидуальным участием степень остроты конфликта понижается. Здесь "энергия" индивидов как бы рассеивается между множеством различных конфликтов, что делает каждый из них в отдельности менее разрушительным.

В отличие от внутренних внешние конфликты возникают между несколькими социальными группами. Группы, вовлеченные в непрерывную борьбу с другими, требуют для своих членов абсолютной включенности и содействия. В них создаются условия препятствующие развитию внутренних конфликтов, значительные усилия затрачиваются на сохранение внутреннего единства. Группы, которые не участвуют в постоянном конфликте, отличаются большей гибкостью структуры и большим равновесием. Конфликты, в которые вовлечены подобные группы, обеспечивают стабилизацию и

интеграцию внутригрупповых отношений. Социальные системы, представляющие конфликтующим сторонам возможность выражать противоположные требования, могут изменять свою структуру и гасить недовольство.

В соответствии с характером регуляции конфликта Козер различает институционализированные и абсолютные конфликты. В конфликтах первого типа устанавливаются определенные правила, допустимые степени ущерба для противоборствующих сторон. Конфликтующие стороны соглашаются с общими символами побед и поражений, поэтому конфликт больше напоминает игру или спортивный матч, в которых устанавливается “линия финиша”, а победа определяется общим числом набранных очков. Когда результаты конфликта становятся очевидными как для победителя, так и для побежденного, конфликт прекращается. В случае неокончательной институционализации конфликта возникают сложности с его окончанием. Проигравшая сторона может не соглашаться со своим поражением и оспаривать победу соперника. Для прекращения конфликта стороны должны прийти к согласию относительно норм и правил и принять взаимные обязательства по их соблюдению. Соглашения, в которых фиксируются цели конфликтного взаимодействия и определены случаи прекращения борьбы, сокращают длительность конфликта. В том случае, если одна сторона добивается своих целей, а другая признает свой проигрыш, конфликт завершается. Чем четче обозначены цели конфликта и определены символы победы, тем больше шансов на то, что конфликт будет ограничен в пространстве и во времени. Целью абсолютных конфликтов является не желание урегулировать споры, а полностью уничтожить противника. Поэтому конфликт завершается после уничтожения одной из сторон, или их взаимного истребления.

Конфликт, по Козеру, выполняет определенные функции: 1) способствует установлению четких границ для каждой конкретной группы; 2) чем острее конфликт, тем более централизована система принятия решений в противоборствующих группах. В случае полной солидарности внутри группы и низкой степени дифференциации разделения труда

вероятно, что централизация будет носить деспотический характер; 3) конфликт способствует интеграции группы; 4) чем острее конфликт, тем сильнее подавление разногласий и отклонений в конфликтующих группах; 5) чем сильнее конфликты и чем чаще они происходят, тем более вероятны вызванные ими изменения системы, усиление ее адаптации и интеграции; 6) происходящие достаточно часто мягкие конфликты способствуют снятию напряженности, не доводя систему до поляризации; 7) конфликты, возникающие достаточно часто, снижают вероятность острых разногласий по поводу наиболее существенных ценностей, а значит становится вероятным то, что их функции будут направлены на поддержание равновесия и будут способствовать интеграции системы; 8) чем чаще и мягче конфликты, тем больше шансов на нормативный характер их урегулирования; 9) при достаточно гибкой системе, конфликт способен восстановить и создать новые нормы; 10) чем более гибка система, тем вероятнее, что конфликт будет способствовать установлению равновесия и иерархии власти в ней; 11) чем менее жесткой является система, тем больше вероятность того, что конфликт приведет к образованию ассоциативных коалиций.

Суммируя основные положения Л. Козера по поводу функций конфликта, можно прийти к выводу об их позитивной оценке. Действительно, если конфликты происходят достаточно часто, степень их остроты невелика, а система не является жесткой, тогда они способствуют интеграции, увеличивают адаптивность, способствуют выработке новых норм, уменьшают враждебность, информируют элиту о дисфункциях системы, укрепляют равновесие и создают условия для создания новых коалиций и ассоциаций.

2. Условия возникновения и типы конфликтов

Конфликт — это противостояние или противоборство как минимум двух сторон по поводу распределения ценностей, ресурсов или власти. Конфликт возникает тогда, когда одна сторона стремится к реализации своих инте-

ресов в ущерб интересам другой, стремящейся к сохранению своего положения.

Основными признаками конфликта выступают: 1) наличие ситуации, которая воспринимается противодействующими сторонами как конфликтная; 2) наличие у участников конфликта противоположных целей, потребностей, интересов и методов их достижения; 3) взаимодействие конфликтующих сторон; 4) результаты конфликтного взаимодействия.

Возникновение конфликта возможно при наличии совокупности условий. Прежде всего необходима такая ситуация, при которой достижение значимых целей или удовлетворение потребностей субъекта блокировалось бы со стороны других участников социального взаимодействия. Она, в свою очередь, должна восприниматься сторонами как значимая и вызвать раздражение и нетерпимость к субъектам, препятствующим осуществлению целей. В результате складывается *конфликтная ситуация*. Она характеризуется стремлением одной из сторон осуществить желаемые социальные изменения путем воздействия на другую, а второй — ориентацией на сохранение status quo, и потому стремлением заблокировать усилия первой. Однако необходимо, чтобы обе стороны воспринимали сложившуюся ситуацию как конфликтную. А для этого, в свою очередь, требуется, чтобы стороны осознали свои интересы и были готовы пойти на конфликт ради их удовлетворения, а также представляли интересы друг друга. Таким образом, конфликтная ситуация складывается из трех составляющих: *объекта конфликта* — того, что вызывает конфликтное взаимодействие участников; *субъектов конфликта* — участников конфликтного взаимодействия и *сознания возможности конфликта* — представлений участников о возможности конфликта и его вероятных последствиях для каждой из сторон.

Типы конфликтов. В социологии отсутствует единая типологизация конфликтов. Выделение их различных типов зависит от предлагаемых критериев.

В соответствии с объектом конфликта выделяются *конфликты ценностей* и *конфликты интересов*. Первые — осно-

ываются на стремлении сторон утвердить и отстоять свою систему ценностей. Конфликты подобного рода являются наиболее острыми и плохо поддаются регулированию, т.к. признание иных ценностей воспринимается сторонами как полное поражение. Конфликты второго типа связаны со стремлением к перераспределению ресурсов. В том случае, если при подобных конфликтах существуют и действуют нормы их протекания, они могут быть трансформированы в “торг”. Это означает, что противодействие сторон сочетается с социальным обменом. Конфликты интересов, если они возникают достаточно часто, могут носить довольно мягкий характер и способствовать структурным изменениям.

В зависимости от направленности конфликтов их подразделяют на *горизонтальные*, происходящие между объектами, находящимися на одном уровне социального пространства, и *вертикальные*, возникающие между участниками, занимающими разные статусные позиции.

Исходя из субъектов конфликта можно выделить следующие типы конфликта: 1) *межиндивидуальные*; 2) *межгрупповые*; 3) *конфликты между ассоциациями*; 4) *внутри- и межинституциональные*; 5) *конфликты между государствами*. Американский социолог К. Боулдинг предлагает подразделять конфликты в соответствии с уровнем организованности сторон — это *конфликты на уровне группы и организации*. Его типологизация включает в себя: 1) конфликты между индивидами; 2) пограничные конфликты между изолированными в пространстве группами; 3) конфликты между пересекающимися в пространстве группами; 4) конфликты между гомогенными организациями (например, между государствами); 5) конфликты между гетерогенными организациями (например, между государством и церковью); 6) конфликты между индивидом и группой (например, в семье); 7) конфликты между индивидом и организацией (например, в государстве); 8) конфликты между группой и организацией. С ростом организованности конфликтующих сторон усложняется и сам конфликт.

Своеобразную типологию конфликтов предлагает Р. Даль. К основным разновидностям конфликтов он относит:

1) *биполярные и мультиполярные* (двусторонние и многосторонние) — в зависимости от числа участников конфликта; 2) *коммулятивные и перекрещивающиеся* — в зависимости от сходства и различия состава участников конфликта; 3) *конфликты*, ведущие к *поляризации* (в которых, противостояние участников носит антагонистический характер и может привести к расколу общества) и *сегментации* (при которых, несмотря на усиливающуюся дифференциацию, сохраняется социальная стабильность)

По характеру регулирования конфликты можно подразделить на *институционализированные* и *неинституционализированные*. Различия между ними заключаются в существовании или отсутствии общепринятых правил конфликтного поведения, взаимных обязательств сторон, согласия участников конфликта относительно символов победы или поражения, времени завершения конфликта. А. Раппопорт предлагает рассматривать три типа конфликтов: *антагонистические* (война), *игры* и *споры*. В первом типе конфликта стороны необдуманно реагируют на поведение противника. Конфликтные взаимодействия стихийны и неподконтрольны. Конфликт носит острый характер и развивается по спирали. Второй тип конфликта характеризуется рациональным поведением участников, преследующими собственные интересы. Каждый поступок одной из сторон совершается с учетом возможных ответных действий другой. “Игроки” оценивают свои ресурсы, соотнося их с ресурсами противоположной стороны. Раппопорт считает, что возможно моделирование подобных конфликтов, и прежде всего на основе метода математических игр. При третьем типе конфликтов возможно изменение намерений и интересов участников конфликта. Одна сторона может принять точку зрения другой либо обе могут прийти к компромиссу.

Интересную типологию конфликтов предложил М. Дойч. В качестве ее основы он избрал социально-психологические характеристики конфликтов. Им были установлены следующие типы конфликтов: 1) истинный конфликт; 2) случайный конфликт; 3) “подмененный” конфликт; 4) безатрибутивный конфликт; 5) латентный конфликт; 6) фальшивый

конфликт. Истинный конфликт объективно существует и “правильно” воспринимается его участниками. Случайный конфликт возникает тогда, когда стороны не осознают обстоятельств или альтернатив, позволяющих избежать столкновения. Отличительной чертой “подмененного” конфликта выступает бессознательное “вытеснение” истинной причины конфликта, а также его рационализация в социально приемлемых понятиях. Так например, конфликт по поводу распределения общих денежных средств может быть в действительности спровоцирован невротическим состоянием участников. Безатрибутивный конфликт возникает из-за ошибки. Например, когда одна сторона, считающая ущемленными свои интересы, направляет собственную агрессию не против “истинного виновника”, а против ошибочно обвиняемой стороны. Подобные конфликты могут искусственно стимулироваться социальными субъектами, желающими направить конфликт в выгодном для себя направлении и отвлечь конфликтующие стороны от реальных причин возникновения противостояния. Древний принцип “разделяй и властвуй” как нельзя лучше иллюстрирует подобную ситуацию. Латентный конфликт — это столкновение, которое должно произойти, но не происходит, и прежде всего по психологическим причинам. Фальшивый конфликт может быть вызван неверным восприятием ситуации, ошибочным расчетом имеющихся ресурсов, провокационным поведением другой стороны. Конфликт этого типа, возникающий по ложному поводу, может вполне перерасти в истинный.

Последствия конфликтов могут также быть основанием типологизации. Соответственно, различают конструктивные и деструктивные конфликты. Первые из них приводят к позитивным социальным изменениям, вторые — к саморазрушению сторон.

3. Конфликтное взаимодействие и завершение конфликта

Значительный интерес представляет процесс развития конфликта, который во многом зависит от стратегии пове-

дения конфликтующих сторон. Для изучения подобных стратегий достаточно часто используют метод Томаса — Килмена. Его суть сводится к следующему. Выделяются две переменные: настойчивость в реализации своих целей и интересов каждой из сторон и кооперативность, т.е. демонстрируемая способность учитывать интересы других. “Пересечение” этих переменных определяет пять возможных стратегий конфликтного поведения.

Рассмотрим содержание этих стратегий.

1) *Стратегия уклонения*. Этот путь избирается в том случае, если участник конфликта демонстрирует низкую степень настойчивости и низкую степень кооперативности. Избирающие эту стратегию воздерживаются от каких-либо действий по отношению к противоположной стороне. Это выражается в отказе вступать в какое-либо взаимодействие с другим участником конфликта, брать на себя ответственность и определенные обязательства. На выбор такого типа поведения влияют такие факторы, как: боязнь ответных мер со стороны соперника, отсутствие достаточного количества ресурсов для воздействия на другого участника конфликта, неуверенность в позитивном исходе конфликта.

2) *Стратегия противоборства* характеризуется активным поведением конфликтующей стороны, использованием разнообразных ресурсов с целью принуждения другого участника конфликта пойти на уступки. Выбор такого типа поведения зависит от высокой оценки значимости конфликта, наличия возможностей оказания давления на противоположную сторону, уверенности в собственных силах. Проявляется сильная настойчивость в достижении значимых целей, и потому интересы противоположной стороны учитываются слабо. В процессе противоборства стороны могут использовать разнообразные методы: захват и удержание спорных объектов, причинение косвенного вреда (блокирование возможностей удовлетворения потребностей), манипулирование символами (символические акции, направленные на деморализацию противоборствующей стороны), физическое или символическое насилие, угрозы применения принудительных мер.

3) *Стратегия уступчивости* реализуется в том случае, если стремление к кооперации и сотрудничеству с оппонентом является доминирующей. Предпочтение этой стратегии отдается, когда “издержки” от противоборства оцениваются значительно выше, нежели выгода. Вероятность избрания этой линии поведения возрастает, если индивид или группа готовы отказаться от малозначимых для них ресурсов или целей.

4) *Стратегия сотрудничества* направлена на поиск взаимоприемлемых решений. При этом участники конфликта отнюдь не отказываются от своих интересов. Они лишь рассматривают сотрудничество как способ реализации этих интересов. Разногласия преодолеваются на основе обсуждения сторонами разных альтернатив поведения.

5) *Стратегия компромисса* предполагает поиск решений, основанных на взаимных уступках сторон. Соответственно, проигрыш каждого участника по одной позиции уравнивается выигрышем по другой. Вероятность избрания данной стратегии тем больше, чем больше равновесие конфликтующих сторон и меньше времени на конфликтное взаимодействие.

Стратегии 1, 3 и 4 в большей степени характерны для латентных форм конфликта, стратегия 2 — для открытых, протекающих в острой форме, конфликтов. Полное разрешение конфликта возможно при реализации стратегии сотрудничества — 4, частичное при достижении компромисса — 5, а стратегия уклонения — 1 способствует лишь отсрочке решения конфликта.

В процессе конфликтного взаимодействия стороны могут избирать различные формы тактического поведения. К ним относятся: а) демонстрация имеющихся значительных ресурсов (“запугивание”); б) дезинформация противоположной стороны о наличных ресурсах и намерениях (“блеф”); в) навязывание противодействующей стороне условий, способствующих уменьшению сопротивления и ограничивающих масштаб ее действий (“принуждение”); г) быстрая смена различных форм действий, не оставляющих соперникам времени для взве-

шенных ответных действий и провоцирующих ошибки конкурентов (“прессинг”).

В социологической литературе рассматриваются несколько возможных альтернатив прекращения конфликта. Во-первых, конфликт может быть прекращен в результате взаимного примирения участников, перехода к сотрудничеству или усиления их автономизации. Во-вторых, симметричное разрешение конфликта, т.е. когда все стороны оказываются в выигрыше. В-третьих, конфликт может завершиться в результате победы одной из сторон и признанием этого факта всеми остальными участниками (асимметричное разрешение). В-четвертых, трансформации конфликта, когда один конфликт перерастает в другой. В-пятых, удовлетворение потребностей сторон и устранение причин конфликта. Положение о том, что полное завершение конфликта возможно только после полного удовлетворения потребностей участников конфликта, например, в необходимых ресурсах, безопасности, признании, идентичности, было сформулировано Дж. Бертоном. Он утверждал, что только удовлетворение потребностей, вызвавших фрустрацию, может привести к разрешению глубоких и серьезных конфликтов. Для решения этой проблемы необходимы изменения в социальной структуре и институтах, развитие коммуникаций между группами, находящимися в состоянии конфликта, а также перемены в характере взаимоотношений противостоящих сторон.

Специалисты в области конфликтологии выделяют два главных способа завершения конфликтного взаимодействия — регулирование и разрешение. Регулирование конфликта предполагает разработку и применение системы мер, направленных на ограничение масштабности конфликта и снижение степени его остроты. В специальной литературе, посвященной управлению конфликтом, выделяется ряд необходимых этапов его урегулирования. Первый этап получил условное название “институционализация”. В этот период стороны достигают соглашения о нормах и правилах протекания конфликта, т.е. делают его предсказуемым. Второй этап — легити-

мизация, предполагает реализацию намерений о соблюдении сторонами определенных норм и правил. Содержанием третьего этапа выступает структурирование конфликтующих сторон, т.е. определение субъектов конфликта. На завершающем, четвертом этапе — редукции, происходит постепенное ослабление конфликта.

В процессе регулирования конфликта обычно оказывается сильное воздействие на одну из конфликтующих сторон, с целью принудить ее пойти на уступки. Однако достигнутые соглашения являются непрочными, т.к. причины, породившие конфликт, оказываются неустранимыми. Между тем регулирование конфликта может быть полезным, когда невозможно сразу же или в относительно короткие сроки устранить его причины.

Для эффективного регулирования конфликта необходимо учитывать следующие особенности: 1) характеристики участников конфликта (их цели, потребности, располагаемые ими ресурсы, психологические характеристики, ценностные ориентации); 2) генезис их взаимоотношений (предысторию их отношений друг к другу, представления друг о друге и стереотипы); 3) причины и поводы, вызвавшие конфликт, а также степень его остроты, границы, периодичность; 4) социальную среду, в которой сформировался конфликт и факторы, влияющие на него (наличие институтов, ограничивающих его; природу норм, регулирующих конфликтные взаимодействия); 5) отношения заинтересованных сторон к участникам конфликта, ожидания способов и форм его завершения; 6) стратегию и тактику, применяемые участниками конфликта; 7) возможные результаты и последствия конфликта (потери и выгоды для конфликтующих сторон, структурные изменения, вызванные конфликтом, перемены внутри участников конфликта).

Разрешение конфликта становится возможным при изменении конфликтной ситуации, преодолении тех обстоятельств, которые его вызвали. Специалисты используют ряд методов, способствующих разрешению конфликтов. К первой группе методов относится ранняя диагностика конфликта и выявление его причин. Определяются средства, которые могут препят-

ствовать его обострению и переходу к открытому насилию. Достаточно часто используются стандартизированные процедуры по “отслеживанию” конфликтных отношений с помощью компьютерных технологий. Вторая группа методов сводится к определению процедуры переговоров между конфликтующими сторонами. Устанавливаются цели, сроки и нормы переговорных процессов. Третья группа методов включает в себя приемы, способствующие установлению согласия между противоположными сторонами. Эксперты рекомендуют проводить различия между участниками переговоров и обсуждаемыми проблемами, сосредотачивать внимание на интересах, а не на позициях; изобретать взаимовыгодные варианты; вырабатывать механизмы взаимного контроля за соблюдением достигнутых договоренностей. Еще один эффективный способ ведения переговорного процесса — это поиск и создание новых, но уже не разъединяющих, а объединяющих целей. В четвертую группу включаются методы разработки и принятия согласованных решений. Целесообразно разработать несколько проектов решений, в которых определяются разные механизмы согласования интересов сторон. Затем участники переговоров приходят к соглашению относительно наиболее приемлемого для всех сторон варианта решения проблемы. В конечном итоге стороны формулируют и подписывают соглашение, в котором четко определяются результаты переговоров, суть соглашений, методы контроля за их выполнением и возможные санкции в случае их нарушения.

Контрольные вопросы:

1. Сравните основные положения теорий конфликта Р. Дарендорфа и Л. Козера.
2. Какие функции выполняет социальный конфликт?
3. Перечислите условия возникновения конфликта.
4. Раскройте содержание основных стратегий конфликтного поведения.
5. Назовите основные способы завершения конфликтного взаимодействия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Социология — научная дисциплина с давними традициями, глубоко повлиявшими на все современное мышление. Но социология — и развивающаяся наука, постоянно пополняющая свои и без того внушительные достижения новыми идеями и исследовательскими находками. Ваше познание социологии не завершено. Пойдите в библиотеку, посмотрите полки с книгами по социологии. Вы увидите, насколько интриγουщи их названия. Не бойтесь трудностей и не огорчайтесь, если не все сразу окажется понятным. Ваши усилия не пропадут даром, и наверняка освоение богатства социологического знания окажется вам по силам.

Литература

Учебники и учебные пособия:

1. Волков Ю.Г., Мостовая И.В. Социология. Учебник для высших учебных заведений. М., 1998.
2. Гидденс Э. Социология. Реферированное издание. Челябинск., 1991.
3. Зборовский Г.П., Орлов Г.Е. Социология: Учебник для студентов гуманитарных вузов. М., 1995.
4. Коमारов М.С. Введение в социологию. Учебник для высших учебных заведений. М., 1994.
5. Кравченко А.И. Социология. Учебное пособие для студентов вузов. Екатеринбург, 1998.
6. Смелзер Н. Социология. Учебное пособие для студентов. М., 1994.
7. Социология. Учебник для высших учебных заведений. М., 1995.
8. Социология. Учебное пособие / Под ред. А.Н. Елсукова. Минск, 1997.
9. Фролов С. С. Основы социологии: Учебное пособие. М., 1997.

Издания по истории социологи:

1. Барзгова Е.С. Американская социология. Традиции и современность. Екатеринбург. 1997.

2. *Голосенко И.А., Козловский В.В.* История русской социологии XIX—XX вв. М., 1995.
3. *Гофман А.Б.* Семь лекций по истории социологии. М., 1997.
4. *Гайденко П.П., Давыдов Ю.Н.* История и рациональность: Социология М. Вебера и веберовский ренессанс. М., 1991.
5. *Громов И., Мацкевич А., Семенов В.* Западная социология. СПб., 1997.
6. История социологии: Учебное пособие / Под общ. ред. А.Н. Елсукова. Минск, 1997.
7. История социологии в Западной Европе и США / Отв. ред. Г.В.Осипов. М., 1993.
8. *Капитонов Э.А.* Социология XX века: история и технология. Ростов-на-Дону, 1996.
9. *Култыгин В.П.* Французская классическая социология XIX—начала XX веков. М., 1991.
10. *Медушевский А.Н.* История русской социологии: Учебное пособие. М., 1993.
11. *Осипова Е.Г.* Огюст Конт и возникновение позитивной социологии. М., 1995.
12. Очерки по истории теоретической социологии XX столетия (от М. Вебера к Ю. Хабермасу, от Г. Зиммеля к постмодернизму) / Ю.Н. Давыдов, А.Б. Гофман и др. М., 1994.
13. Современная социальная теория : Бурдьё, Гидденс, Хабермас : Учебное пособие. Новосибирск , 1995.

Учебные пособия по отраслям социологического знания:

1. *Антонов А.И., Медков В.М.* Социология семьи: Учебное пособие для вузов. М., 1996.
2. *Антонов А.И.* Микросоциология семьи (методология исследовательских структур и процессов): Учебное пособие для вузов. М., 1998.
3. *Батыгин Г.С.* Лекции по методологии социологических исследований. Учебник для студентов гуманитарных вузов и аспирантов. М., 1995.
4. *Виноградов В.Д., Головин Н.А.* Политическая социология: Учебное пособие. СПб., 1997.

5. *Гарджа В.Н.* Социология религии. Учебное пособие для студентов и аспирантов гуманитарных специальностей. М., 1995.
6. *Гиллинский Я.И., Афанасьев В.С.* Социология девиантного (отклоняющегося) поведения: Учебное пособие. СПб., 1993.
7. *Ерасов Б.С.* Социальная культурология: Пособие для студентов высших учебных заведений. М., 1996.
8. *Здравомыслов А.Г.* Социология конфликта: Пособие для студентов высших учебных заведений. М., 1994.
9. *Зеркин В.Д.* Конфликтология. Учебник для вузов. Ростов-на-Дону, 1998.
10. *Ионин Л.Г.* Социология культуры. Учебное пособие. М., 1998.
11. Конфликтология. Учебник / Под. ред. А.С. Кармина. СПб., 1999.
12. Основы конфликтологии: Учебное пособие / Под ред. В.Н. Кудрявцева. М., 1997.
13. Основы прикладной социологии: Учебник для вузов / Под ред. Ф.Э. Шереги и М.К. Горшкова. М., 1996.
14. *Радаев В.В., Шкаратаи О.И.* Социальная стратификация. Учебное пособие. М., 1996.
15. *Радаев В.В.* Экономическая социология. Курс лекций. М., 1997.
16. Социология молодежи: Учебник / Под ред. В.Т. Лисовского. СПб., 1996.

Антологии и хрестоматии:

1. Американская социологическая мысль: Тексты / Под. ред. В.И. Добренькова. М., 1996.
2. Американская социология. М., 1972.
3. *Кравченко А.И.* Социология: Хрестоматия. Екатеринбург. 1998.
4. Сравнительная социология. Избранные переводы. М., 1995.
5. Тексты по истории социологии XIX—XX веков. Хрестоматия. М., 1994.

Работы зарубежных социологов, переведенные на русский язык:

1. *Арон Р.* Этапы развития социологической мысли. М., 1993.
2. *Бауман З.* Мыслить социологически / Пер. с англ. М., 1996.

3. Бергер П. Л. Приглашение в социологию: Гуманистическая перспектива / Пер. с англ. М., 1996.
4. Бергер П, Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М., 1995.
5. Будон Р. Место беспорядка. Критика теорий социального изменения. М., 1998.
6. Бурдые П. Социология политики. М., 1993.
7. Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.
8. Вебер М. Избраннос. Образ общества. М., 1994.
9. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.
10. Доган М., Пеласси Д. Сравнительная политическая социология. М., 1994.
11. Дэннис Эв., Мэррилл Дж. Беседы о масс-медиа. М., 1997.
12. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М., 1991.
13. Кэмпбелл Дж. Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях. СПб., 1996.
14. Манхейм К. Диагноз нашего времени. М., 1994.
15. Мид М. Культура и мир детства. М., 1988.
16. Мизес Л. фон. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М., 1993.
16. Миллс Ч. Социологическое воображение. М., 1998.
17. Моль А. Социодинамика культуры / Пер. с франц. М., 1973.
18. Монсон П. Современная западная социология: теория, традиция, перспективы. СПб., 1992.
19. Монсон П. Лодка на аллеях парка: Введение в социологию. М., 1997.
20. Ноэль Э. Массовые опросы. М., 1993.
21. Парсонс Т. Система современных обществ. М., 1997.
22. Роджерс Э. и др. Коммуникация в организациях. М., 1980.
23. Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992.
24. Тернер Д. Структура социологической теории. М., 1985.
25. Шибутани Т. Социальная психология. М., 1997.
26. Штомпка П. Социология социальных изменений. М., 1996.

27. Ансар П. Современная социология // Социологические исследования. 1996. № 2; 1997. № 7.
28. Битэм Д. Бюрократия // Социологический журнал. 1997. № 4.
30. Бурдые П. Оппозиции современной социологии // Социологические исследования. 1996. № 5.
31. Валлерстайн И. Социальное изменение вечно? Ничто никогда не изменяется? // Социологические исследования. 1997. № 1.
32. Вебер М. Основные понятия стратификации // Социологические исследования. 1994. № 5.
33. Воугел Э. Семья и родство // Американская социология. М., 1972.
34. Гидденс Э. Пол, патриархат и развитие капитализма // Социологические исследования. 1992. № 7.
35. Гидденс Э. Стратификация и классовая структура // Социологические исследования. 1992. № 11.
36. Голдторн Дж. Э. Семейная жизнь в западных обществах: историческая социология семейных отношений в Великобритании и Северной Америке // Эволюция семьи в современном обществе. М., 1989.
37. Гуд У. Социология семьи // Социология сегодня. М., 1965.
38. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт. Фрагменты из книги // Иностранная литература. 1993. № 4.
39. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта // Социологические исследования. 1994. № 5.
40. Дэвис К., Мур У. Некоторые принципы стратификации // Социальная стратификация. М., 1992. Вып. 1.
41. Дойч М. Разрешение конфликта (Конструктивные и деструктивные процессы) // Социально-политический журнал. 1997. № 1.
42. Инглхарт Р. Меняющиеся ценности, экономическое развитие и политические перемены // Международный журнал социальных наук. 1996. № 12.
43. Инглхарт Р. Постмодерн: меняющиеся ценности и изменяющиеся общества // Политические исследования. 1997. № 4.
44. Крозье М. Основные тенденции современных сложных обществ // Социально-политический журнал. 1992. № 6/7.

45. *Липсет С., Сен Е.-Р., Торрес Д.Ч.* Сравнительный анализ социальных условий, необходимых для становления демократии // Международный журнал социальных наук. 1993. №3.
46. *Луман Н.* Тавтология и парадокс в самоописаниях современного общества // Социо-логос. М., 1991.
47. *Луман Н.* Понятие общества // Проблемы теоретической социологии. СПб., 1994. Вып. 1.
48. *Луман Н.* Метаморфозы государства // Проблемы теоретической социологии. СПб., 1996. Вып. 2.
49. *Луман Н.* Глобализация мирового сообщества: как следует системно понимать современное общество // Социология на пороге XXI века: Новые направления исследований. М., 1998.
50. *Метер К.* Методология социологии // Международный журнал социальных наук. 1994. № 3.
51. *Мертон Р.* Социальная структура и аномия // Социологические исследования. 1992. № 2, 3, 4.
52. *Мертон Р.* Явные и латентные функции // Американская социологическая мысль: Тексты / Под ред. В.И. Добренькова. М., 1994.
53. *Ньюман Л.* Неопросные методы исследования // Социологические исследования. 1998. № 7.
54. *Ньюман Л.* Анализ качественных данных // Социологические исследования. 1998. № 12.
55. *Парсонс Т.* Понятие общества. Компоненты и их взаимоотношения // РЖ "Социология". 1993. № 3—4.
56. *Парсонс Т.* Система координат действия и общая теория систем действия: культура, личность и место социальных систем // Американская социологическая мысль: Тексты / Под ред. В. И. Добренькова. М., 1994.
57. *Рисмен Д.* Некоторые типы характера и общество // Социологические исследования. 1993. № 5.
58. *Скиннер Б.* Технология поведения // Американская социологическая мысль: Тексты / Под ред. В.И. Добренькова. М., 1994.
59. *Смелсер Н.* Социологические теории // Международный журнал социальных наук. 1994. № 3.

60. *Эдгар Д., Глезер Х.* Семья и интимность. Семейная “карьер” и реконструкция личной жизни // Международный журнал социальных наук. 1994. № 3.

Произведения отечественных социологов:

1. *Батыгин Г.С.* Обоснование научного вывода в прикладной социологии. М., 1986.
2. *Будащев Ю.П.* Социология средств массовой информации. М., 1997.
3. *Голод С.И.* Семья и брак. Историко-социологическое исследование. СПб., 1998.
4. *Здравомыслова Е.А.* Парадигмы западной социологии общественных движений. СПб., 1993.
5. *Ковалева А.И.* Социализация личности: норма и отклонения. М., 1996.
6. *Попова И.П.* Маргинальность. Социологический анализ. М., 1996.
7. *Федотова Л.Н.* Массовая информация: стратегия производства и тактика потребления. М., 1996.
8. *Ядов В.А.* Социологическое исследование: методология, программа, методы. Самара, 1995.
9. *Ядов В.А.* Стратегия социологического исследования. Описание, объяснение, понимание социальной реальности. М., 1998.
10. *Волков Ю.Е.* Базисные понятия и логика социологической парадигмы // Социологические исследования. 1997. № 1.
11. *Гавра Д.П.* Социальные институты // Социально-политический журнал. 1998. № 2.
12. *Глазьев С.Ю.* Закономерности социальной эволюции: вопросы методологии // Социологические исследования. 1996. № 6.
13. *Голенкова З.Т.* Динамика социоструктурной трансформации в России // Социологические исследования. 1998. № 10.
14. *Гоптарева И.Б.* О возможных механизмах разрешения конфликта // Политические исследования. 1998. № 6.

15. *Давыдов А.А.* Модель социального времени // Социологические исследования. 1998. № 4.
16. *Доблаев В.Д.* Власть и коммуникация в организациях // Социологические исследования. 1995. № 6.
17. *Заславская Т.И.* Социальная структура современного российского общества // Общественные науки и современность. 1997. № 2.
18. *Калашиников Д.В.* Переговорный метод управления конфликтом // Социологические исследования. 1998. № 5.
19. *Кравченко К.А.* Исследование организаций за рубежом (аналитический обзор) // Социологические исследования. 1994. № 8–9.
20. *Макаренко В.П.* Групповые интересы и властно-управленческий аппарат: к методологии исследования // Социологические исследования, 1997. № 7.
21. *Молевич Е.Ф.* К вопросу о структуре современного социологического знания // Социологические исследования. 1997. № 6.
22. *Нестик Т.А.* Бюрократия в зарубежных исследованиях // Общественные науки и современность. 1998. № 2.
23. *Покладюк Е.Б.* Образование во Франции // Социально-политический журнал. 1997. № 4.
24. *Тихонова Н.Е.* Динамика социальной стратификации в постсоветском обществе // Общественные науки и современность. 1997. № 5.
25. *Удоденко А.А.* О логике научного вывода в социологии // Социологические исследования. 1997. № 12.
26. *Феофанов К.А.* Никлас Луман и функционалистская идея ценностно-нормативной интеграции: конец вековой дискуссии // Социологические исследования. 1997. № 3.
27. *Филиппов А.* Элементарная социология пространства // Социологический журнал. 1995. № 1.
28. *Щербина В.В.* Социология организаций // Социологические исследования. 1998. № 6.

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

Агенты

- первичной социализации 171
- вторичной социализации 171

Адаптация 53, 65

Аномия 186

Аутопойэсис 61

Бедность 83

Богатство 75, 76

Брак 5, 88, 111

- гетерогенный 112

Бюрократия 221 – 229

Власть 12, 26, 75, 76, 78, 79

Взаимодействие институтов 105

Время

- социальное 62
- линейное 62
- циклическое 62, 67

Группа 19, 78

- малая 197, 198
- социальная 33, 52, 75, 78, 85
- статусная 75

Групповая сплоченность 205

Групповая структура 200 – 201

Групповое мышление 206

Групповые роли 202 – 203

Девиантная карьера 190

Девиантное поведение 184 – 186, 189

Девиация 184 – 191

- первичная 189
- вторичная 189

Делинквентное поведение 185

- Депривация 150 – 152
- Диспозиционная установка личности 168, 169
- Дисфункции 25, 59
- Драматургическая концепция 13
- Жизненные практики 156, 157
 - неречевые 162
 - речевые 159
 - фоновые 157, 158, 159
- Индивид 165
- Инновация 187
- Институт 52, 100 – 108
 - социальный 7
 - тотальный 105, 217
- Институционализация 54, 101, 102, 108, 123, 124, 125, 245
 - научной деятельности 121, 123 – 125
 - организационная 125
 - этапы 101 – 102
- Интеграция 17, 53, 57, 58, 55
- Интересы 26, 167, 168
- Исполнительные роли 180
- Каста 77
- Класс 21, 26, 75
 - высший 79, 80
 - низший 79, 80, 82, 87
 - средний 79, 80, 81, 82, 87
- Коллективное поведение 138, 141
- Коммуникация 61, 201
 - речевая 29
 - символическая 65
- Консенсус 20, 26
- Конфликт 4, 11, 12, 20, 21, 25, 26
- Конфликтная ситуация 239
- Конформизм 187, 193
- Корпоративизм 94
- Латентность 53
- Личность 19, 164 – 171, 173, 174, 176, 178, 182
 - модальная 169

- Макросоциология 24
- Маргинальность 89
 - естественная 89
 - предписанная 89
 - экстремальная 89
 - политическая 90
 - социомаргинальность 90
 - экономическая 90
 - этномаргинальность 90
- Массовая коммуникация 127, 128, 129, 134, 135
- Метод 8
- Микросоциология 24, 29, 154, 155
- Мятеж 189
- Наука 6, 7, 15 16, 121 – 127
- Научное знание 122
- Неравенство 11, 74, 75, 76
- Нормы 53
- Образование 17, 34, 78, 79, 87, 113 – 121
 - избыточное 95, 114
- Общество
 - примитивное 65
 - промежуточное 66
 - современное 66, 87, 102
- Объект конфликта 239
- Обычай 192
- Парадигма 15, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30
- Патернализм 93
- Повседневность 155, 156, 157
- Политическая система 54
- Принятие решений 207 – 210
- Противоречивость статуса 182
- Потребности 167, 169
- Престиж 74, 75, 76, 78, 79
- Привычки 192
- Принятие решений 207
- Принятие роли 27, 155, 180
- Протестное поведение 150 – 152
- Развод 111, 112

- Разрешение конфликта 245, 246
- Регулирование конфликта 245, 246
- Ресоциализация 217
- Регрессивизм 188
- Ритуализм 188
- Роловая дистанция 183
- Роловой конфликт 182, 183
- Роловой набор 181
- Самореференция 61
- Санкции 55, 193 – 195
 - административные 195
 - негативные 193
 - неформальные 193, 104
 - позитивные 193
 - физические 195
 - формальные 193, 194
 - экономические 195
- Семья 34, 88, 108 – 113
 - внебрачная 110
 - детоцентристская 110
 - нуклеарная 109
 - одноветвевая 109
 - патриархальная 108
 - расширенная 109
 - супружеская 110
- Символ 27, 147
- Символический интеракционизм 13, 24, 27, 30, 154
- Система социализации 55
- Системно-функциональный подход в социологии 11, 12
- Служ 147
- Сословие 78, 90
- Социализация 12, 14, 54, 55, 87, 171, 173, 177
 - вторичная 171
 - первичная 171
- Социальная декомпозиция 84
- Социальная мобильность 33, 52, 84, 88
 - вертикальная 84, 85, 88, 89
 - внутр поколенная 85

- восходящая 84
- горизонтальная 84, 89
- межпоколенная 85
- нисходящая 84
- Социальная норма 191
- Социальная организация 213
 - добровольная 217
 - неформальная 215
 - принудительная 217
 - утилитарная 218
 - формальная 214
- Социальная роль 178, 179
- Социальная структура 8, 26, 33, 34, 54, 56, 57, 73–74, 96, 97, 98
- Социальное 6, 7
- Социальное взаимодействие 3–4
- Социальное действие 14, 22, 27, 30
- Социальное изменение 18, 57, 58, 62, 67
 - бифуркационный тип 70, 71
 - волнообразный тип 69
 - прогрессивно-поступательный тип 62
 - циклический тип 67
- Социальное развитие 57, 62
- Социальный дарвинизм 17
- Социальный институт *см.* институт социальный
- Социальный контроль 55, 189, 191, 195
- Социальный кризис 71, 72
- Социальный прогресс 64
- Социальный статус 73–74, 78, 82
- Социальный характер 170
- Социальный цикл 67
- Социетальная система 16, 55, 60
- Социологическая проблема 9, 10
- Социологическое воображение 4, 5, 6
- Социологическое знание 8, 22, 23, 31, 32
- Социальная проблема 5, 9, 10
- Социальная роль 53
- Социальная система 30, 52, 56, 60, 61, 62, 67, 70, 219–220
- Социальное действие 6, 7, 33

- Социальные движения 142 – 144
 - аболиционистские 143
 - альтернативные 143
 - инструментальные 144
 - новаторские 143
 - общие 142
 - ориентированные на будущее 143
 - ориентированные на изменения личности 143
 - ориентированные на изменения социальных структур 143
 - ориентированные на нормы 143
 - ориентированные на прошлое 143
 - ориентированные на ценности 143
 - специфические 142
 - экспрессивные 142, 144
- Социальный конфликт 75, 229
 - абсолютный 237
 - антагонистический 241
 - безатрибутивный 241, 242
 - биополярный 241
 - вертикальный 240
 - внешний 236
 - внутренний 236
 - внутриинституциональный 240
 - горизонтальный 240
 - институционализированный 237, 241
 - интересов 239
 - истинный 241, 242
 - латентный 241, 242
 - коммулятивный 241
 - межассоциативный 240
 - межгосударственный 240
 - межгрупповой 240
 - межиндивидуальный 240
 - межинституциональный 240
 - мультиполярный 241
 - подмененный 241, 242
 - случайный 241, 242
 - фальшивый 241, 242

- ценностей 239
- Социальный миф 148 – 150
- Социальный прогресс 64
- Социологическое воображение 4 – 6
- Спираль девиантности 190
- Средства массовой информации 128, 129, 130, 133, 134, 135, 136, 137
- Стабильность
 - семьи 111
 - социальная 55, 72, 82
- Статус 181
 - аскриптивный 181
 - достигаемый 181
- Статусная кристаллизация 182
- Статусный набор 181
- Стереотип 148
- Стигма 189
- Стиль
 - научный 160
 - официально-деловой 159
 - публицистический 160
 - разговорный 161
 - художественный 161
- Стратификация 33, 66, 76, 77, 78, 79, 90, 99
 - исторические типы 77
 - кастовая 77
 - классовая 78, 91
 - сословная 77, 78, 90
 - этакратическая 91, 92
- Структура 4, 12, 17, 27, 30, 59, 60
 - групповая 201
 - децентрализованная 201
 - институциональная 100, 107
 - коммуникационная 201
 - нормативная 58
 - политических возможностей 145
 - ролевая 58
 - социальная *см.* социальная структура

- социально-групповая 100
- централизованная 201
- Структурация 30
- Структурный функционализм 25, 29, 52, 74, 187
- Субкультура 186, 190, 191
- Субъект конфликта 239
- Теория 3, 24
- Теория возникновения норм 141
- Теория зеркального “я” 171
- Теория обмена 24, 26
- Теория прирастающей ценности 141
- Теория структуризации 29
- Толпа 18, 139, 140
- Традиция 192
- Установка 168
- Фазы развития группы 204 – 205
- Феноменология 24, 27, 28, 29, 30, 154
- Функционализм 24, 25, 26, 59, 229
- Функции 17, 25, 58, 59, 60
 - латентные 59, 60, 104
 - негативные 59
 - позитивные 59
 - явные 59, 60, 104
- Целедостижение 53
- Ценности 53, 66, 192
- Эволюция 16, 61, 62, 63, 64, 65, 69
- Экономическая система 54
- Этнометодология 13, 24, 27, 29

ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

Адорно, Теодор (Adorno, Theodor) (1903–1969) – немецкий философ, социолог. 26

Аристотель (Aristotle) (384 до н.э. – 322 до н.э.) – древнегреческий философ. 15, 25

Бандура, Альберт (Bandura, Albert) (р. 1925) – американский социальный психолог. 177

Беккер, Говард Пол (Becker, Howard P.) (1899–1960) – американский социолог. 189

Берг И. (Berg, I.) – американский социолог. 114

Бергер, Питер Людвиг (Berger, Peter L.) (р. 1929) – американский социолог. 9, 29, 101, 157

Бертон Дж. 245

Блау, Питер (Blau, Peter) (р. 1918) – американский социолог. 28

Блумер, Герберт (Blumer, Herbert) (1900–1987) – американский социолог и социальный психолог. 27, 142

Бокль, Генри Томас (Buckle,) (1821–1862) – английский историк и социолог. 27, 142

Боулдинг, Кеннет Эварг (Boulding, Kenneth E.) (р. 1910) – американский социолог. 240

Бурдьё, Пьер (Bourdieu, Pierre) (р. 1930) – французский социолог. 30, 78

Бухарин, Николай Иванович (1888–1938) – советский социолог, партийный деятель. 34

Вебер, Макс (Weber, Max) (1864–1920) – немецкий социолог, социальный философ и историк. 6, 13, 22, 23, 27, 53, 75, 76, 78, 219, 220, 222, 226

Вормс, Рене (Worms, R.) (1869–1926) – французский социолог и философ. 17

Гарфинкель, Гарольд (Garfinkel, Harold) (р. 1917) – американский социолог. 13, 29, 158

Гастев, Алексей Капитонович (1882–1941) – советский социолог. 34

Гидденс, Энтони (Giddens, Anthony) (р. 1938) – английский социолог. 24, 29, 30, 76, 77

Гоббс, Томас (Hobbes,) (1588 – 1679) – английский философ. 15

Гофман, Ирвин (Goffman, Erving) (1922 – 1982) – американский социолог и социальный психолог. 13, 183, 217

Грушин, Борис Андреевича (р.1929)- российский социолог. 34

Гуд, Уильям Дж. (Goode, William) (р. 1917) – американский социолог. 109

Гуссерль, Эдмунд (Husserl, Edmund) (1859 – 1938) – немецкий философ. 28

Дарвин, Чарльз Роберт (Darwin, Charles R.) (1809 – 1882) – английский естествоиспытатель и биолог. 17

Дарендорф, Ральф (Dahrendorf, Ralph) (р. 1929) – немецкий социолог, социальный философ. 26, 75, 78, 229, 231, 232, 233

Демокрит (Democritus) (ок.460 до н.э.) – древнегреческий философ. 165

Дидро, Дэни (Diderot, Denis) (1713 – 1784) – французский философ. 15

Доллард, Джон (Dollard, John) (1900 – 1980) – американский психолог. 117

Дойч, Мортон (Deutsch, Morton) – американский социолог. 241

Дэвис, Джеймс (Davies, James C.) – американский социолог. 77, 152

Девис, Кингсли (Davis, K.) – американский социолог. 174

Дюркгейм, Эмиль (Durkheim, Emile) (1857 – 1917) – французский социолог и философ. 12, 19, 20, 23, 25, 52, 53, 64, 74, 186, 187, 229

Дьюбос К. – американский социолог. 169

Заславская, Татьяна Ивановна (р.1927) – современный российский социолог. 34, 67, 98

Звоницкая, Агнесса С. (1897 – 1942) – русский социолог. 33

Здравомыслов, Андрей Григорьевич (р. 1928) – русский социолог. 34

Зеленый, Г.П. – российский социолог. 33

Зиммель, Георг (Simmel, Georg) (1858 – 1918) – немецкий философ и социолог. 13, 22, 229, 230, 231, 233

Знанецкий, Флориан (Znaniecki, Florian) (1882 – 1958) – польско-американский философ и социолог. 168

- Иллич, Айвен (Illich, Ivan D.) – американский социолог. 114
- Кабо, К. – русский социолог. 34
- Кареев, Николай Иванович (1851 – 1931) – русский историк и социолог. 31
- Кистяковский, Богдан Александрович (1868 – 1920) – русский юрист, правовед. 32
- Ковалевский, Максим Максимович (1851 – 1916) – русский социолог, историк. 32
- Козер, Люсьен (Coser, Lewis A.) – американский социолог. 229, 234, 235, 236, 237
- Коллинз, Рэндел (Collins, Randall) (р. 1913) – американский социолог. 114
- Конт, Огюст (Comte, August) (1798 – 1857) – французский философ и социолог. 15, 16, 17, 20, 23, 25, 31, 62
- Крозье, Мишель (Crozier, Michel) – французский социолог. 224, 226, 227
- Кули, Чарльз Хортон (Cooley, Charles Horton) (1864 – 1929) – американский социолог. 171, 172
- Кун, Томас (Kuhn, Thomas S.) (р. 1922) – американский историк науки и философ. 24, 71
- Лавров, Петр Лаврович (1823 – 1900) – российский социолог. 31
- Лапин, Николай Иванович (р.1931) – российский социолог. 192
- Лаппо-Данилевский, Александр Сергеевич (1863 – 1919) – русский социолог. 33
- Лапьер Р. – французский социолог. 195
- Лассуэлл, Гарольд (Lasswell, Harold D.) (1902 – 1978) – американский социолог, политолог, психолог. 129
- Левада, Юрий Александрович (р. 1930) – российский социолог. 34
- Лебон, Густав (Lebon, Gustave) (1841 – 1931) – французский социолог и психолог. 18, 19, 23, 138, 139, 140
- Лемерт, Эдвард (Lemert, Edward) – американский социолог. 189
- Ленски, Герхард (Lenski, Gerhard E.) – американский социолог. 85
- Ленски, Жан (Lenski, Jean) – американский социолог. 65
- Лиленфельд, Павел Ф. (1829 – 1903) – русский социолог. 17, 31, 32

Линтон, Ральф (Linton, Ralph) (1893–1953) – американский антрополог. 171, 179

Липский М. (Lipsky, M.) – американский социолог. 145

Ломброзо, Чезаре (Lombroso, Cesare) (1836–1909) – итальянский психиатр и криминолог. 140, 181

Лофланд Дж. (Lofland, J.) – американский социолог. 140

Лукман, Томас (Luckmann, Thomas) (род.1927) – немецкий социолог. 29, 157

Луман, Никлас (Luhmann, Niklas) (1927–1998) – немецкий социолог. 60, 61, 62

Макиавелли, Никколо (Machiavelli, Niccolo) (1469–1527) – итальянский мыслитель. 15

Манхейм, Карл (Mannheim, Karl) (1893–1947) – немецкий социолог. 113

Маркс, Карл Генрих (Marx, Karl) (1818–1883) – немецкий философ, социолог, экономист. 11, 20, 21, 26, 52, 74, 229, 230, 232

Маркузе, Герберт (Marcuse, Herbert) (1898–1979) – немецко-американский философ и социолог. 26

Маслоу, Абрахам Харольд (Maslow, Abraham Harold) (1908–1970) – американский психолог. 167

Мертон, Роберт Кинг (Merton, Robert K.) (р.1910) – американский социолог. 25, 52, 58, 59, 62, 122, 123, 187, 188, 189, 224, 225, 226

Мечников, Лев Ильич (1838–1888) – русский социолог. 18, 31

Мид, Джордж (Mead, George Herbert) (1863–1931) – американский психолог и социолог. 13, 27, 171, 172, 173, 178, 179

Миллс, Чарлз Райт (Mills, C.Wright) (1916–1962) – американский социолог. 4

Миллер, Нил (Miller, Neal) – американский психолог. 177

Михайловский, Николай Константинович (1842–1904) – русский социолог. 31, 140

Михельс, Роберт (Michels, Robert) (1876–1936) – немецкий историк, экономист и социолог. 226

Моль, Абраам (Moles, Abraham A.) – французский социолог, социальный психолог, лингвист. 134, 135

Монтень, Мишель (Montaigne, Michel) (1533–1592) – французский философ. 15,

Мор, Томас (More, Thomas) (1478 – 1535) – английский философ. 15

Морено, Якоб Леви (Moreno, Jacob L.) (1892 – 1974) – американский психиатр, социальный психолог. 179

Мур, Уилберт (Moore, Wilbert E.) – американский социолог. 74

Новгородцев, Павел Иванович (1866 – 1924) – русский философ, историк права. 32

Осипов, Геннадий Васильевич (р. 1929) – русский социолог. 34

Парк, Роберт (Park, Robert) (1864 – 1944) – американский социолог. 195

Паркин, Франк (Parkin, Frank) – американский социолог. 78

Парсонс, Толкотт (Parsons, Talcott) (1902 – 1979) – американский социолог-теоретик. 11, 25, 52, 53, 55, 65, 74, 76, 177, 192, 195, 196, 229

Первушин, Сергей Алексеевич (1880 – 1966) – российский социолог. 34

Петражицкий, Лев Иосифович (1867 – 1931) – русский правовед и социолог. 32

Пиаже, Жан (Piaget, Jean) (1896 – 1980) – швейцарский психолог. 171, 176

Платон (Plato) (427 до н.э. – 347 до н.э.) – древнегреческий философ. 13, 25, 165

Раппопорт А. – американский социолог. 241

Ратцель, Фридрих (Ratzel, F.) (1844 – 1904) – немецкий социолог. 18

Рисмен, Давид (Riesman, David) (р. 1909) – американский социолог. 140

Роберти, Евгений Валентинович (1843 – 1915) – российский социолог. 31, 32

Росс, Эдвард Олсворт (Rosse, Edward) (1866 – 1951) – американский социолог. 195

Ротмен, Р. – американский социолог. 79

Руссо, Жан-Жак (Rousseau, Jean Jacques) (1712 – 1778) – французский философ. 15

Саква Р. – английский социолог. 95

Сатерленд Эдвин (Sutherland, Edwin) (1883 – 1950) – американский социолог и криминолог. 191

Сигеле, С. (Sighele, S.) – итальянский криминолог и психолог. 140

- Сирс, Р. (Sears, R.) – американский психолог. 177
- Скиннер, Беррес Фредерик (Skinner, Burrhus Frederic) (1904 – 1990) – американский психолог. 177
- Смелзер, Нейл (Smelser, Neil J.) (р.1930) – американский социолог. 141, 143, 192
- Сократ (Socrates) (ок. 470 до н.э. – 399 до н.э.) – древнегреческий философ. 165
- Солнцев, Сергей Иванович (1872 – 1936) – русский социолог. 34
- Сорокин, Питирим Александрович (Sorokin, Pitirim A.) (1889 – 1968) – русско-американский социолог. 33, 67, 69, 76, 85, 86, 88
- Спенсер, Герберт (Spencer, Herbert) (1820 – 1895) – английский социолог. 17, 25, 32, 63
- Стронин, Александр Иванович (1826 – 1889) – русский социолог. 31, 32
- Струве, Петр Бернгардович (1870 – 1944) – русский социальный философ. 32
- Тард, Габриэль (Tard, Gabriel) (1843 – 1904) – французский социолог и психолог. 18, 19, 23, 138, 139, 140, 195
- Тахтарев, Константин Михайлович (1871 – 1925) – русский социолог. 33
- Тённис, Фердинанд (Toennies, Ferdinand) (1855 – 1936) – немецкий социолог. 22
- Тойнби, Арнолд Джозеф (Toynbee, Arnold Joseph) (1889 – 1975) – английский историк, философ и социолог. 82
- Томас, Уильям Айзек (Thomas,) (1863 – 1947) – американский социолог. 168
- Трейман, Дональд Дж. (Treiman, Donald) – американский социолог. 76
- Тэрроу, Сидней (Tarrow, Sidney) – американский социолог. 145
- Уорнер, Уильям Ллойд (Warner, William) (1898 – 1970) – американский социолог. 79
- Фрейд, Зигмунд (Freud, Sigmund) (1856 – 1939) – австрийский психолог и психиатр. 171, 174, 177, 183, 185
- Фромм, Эрих (Fromm, Erich) (1900 – 1980) – немецко-американский психолог. 26, 170
- Хабермас, Юрген (Habermas, Jььrgen) (р.1929) – немецкий философ и социолог. 26
- Хвостов, Вениамин Михайлович (1868 – 1920) – российский социолог. 32

Хоманс, Джордж Каспар (Homans, George) (1910–1989) — американский социолог и социальный психолог. 27, 28

Хоркхаймер, Макс (Horkheimer, Max) (1895–1973) — немецкий философ и социолог. 26

Хэнви Р. 115

Шеффле, Альберт Эберхард (Schdдffle, Albert) (1831–1903) — немецкий экономист и социолог. 17

Шибутани, Т. 179

Штомпка, Петр (Sztompka, Piotr) — польский социолог. 143

Шюц, Альфред (Schutz, Alfred) (1899–1959) — австро-американский философ и социолог. 28, 29

Эриксон, Эрик (Erikson, Erik) (1902–1994) — американский психолог. 173, 174, 175, 176

Этциони, Амитай (Etzioni, Amitai) (р. 1920) — американский социолог. 217, 218,

Южаков, Сергей Николаевич (1849–1910) — русский социолог. 31

Юнг, Карл Густав (Jung, Carl Gustav) (1875–1961) — швейцарский психолог. 149

Ядов Владимир Александрович (р.1929) — русский социолог. 34, 168

Янис, Ирвин (Janis, Irvin) — американский социальный психолог. 206

СОДЕРЖАНИЕ

Предмет социологии и основные теоретические направления

Глава 1. Предмет социологического знания	3
Глава 2. Основные этапы развития социологии	15
Глава 3. Методика прикладных социологических исследований	34

Общество как предмет макросоциологии

Глава 4. Социальная система	52
Глава 5. Социальная структура и социальная стратификация	73
Глава 6. Институциональная структура	100
Глава 7. Массовое поведение	138

Общество как предмет микросоциологии

Глава 8. Мир повседневности	155
Глава 9. Социализация и личность	164
Глава 10. Девиантное поведение	184
Глава 11. Поведение в малых группах	197
Глава 12. Социальная организация	212
Глава 13. Социальный конфликт	229
Заключение	248
Предметный указатель	256
Именной указатель	264

КАЗАРИНОВА Н.В.
ФИЛАТОВА О.Г.
ХРЕНОВ А.Е.

СОЦИОЛОГИЯ

УЧЕБНИК ДЛЯ ВУЗОВ

Под общей редакцией проф. Г. С. Батыгина

Редактор
Вадим Дементьев

Корректор
Ольга Недорезова

Оригинал-макет подготовили
Сергей Карпухин
Владимир Филиппов

ISBN 5-8188-0008-3

Изд. лиц. № 065828 от 20.04.98

Подписано в печать с готового оригинал-макета
10.08.98. Формат 84x108¹/₃₂. Бумага офсетная. Печать
офсетная. Гарнитура Kudriashev. Усл.печ.л. 14.98.
Тираж 10 000. Первый завод — 3 000. Заказ 2988

Издательский дом NOTA BENE

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии
Липецкого издательства

398055, г. Липецк, ул. Московская, 83.
Тел.: 25-40-48, 25-99-21.