

С. С. Ф Р О Л О В
**ОСНОВЫ
СОЦИОЛОГИИ**



ЮРИСТЪ
МОСКВА
1997

Фролов С.С.

Ф91 Основы социологии: Учебное пособие.— М.: Юристъ, 1997. - 344 с: ил.
ISBN 5-7357-0152-5

Рассматриваются основные понятия и концепции социологии, которые дают представление о социальных структурах и процессах, происходящих в обществе, о целях и задачах социологии, способствуют формированию целостного образа окружающего социального мира. Учебный материал пособия является результатом обобщения идей и концепций многих отечественных и зарубежных учебников, научных монографий, а также идей и разработок, выполненных автором. Материал представлен в простой и доступной для изучения форме.

Для студентов и преподавателей вузов, специалистов, применяющих социологические знания в области управления, для всех тех, кто интересуется проблемами социологии.

ББК 60.5

ISBN 5-7357-0152-5

© С.С. Фролов, 1997

© «Юристъ». Оформление, 1997

ОТ АВТОРА

Современный человек в сложном, противоречивом обществе сталкивается с массой ситуаций, требующих оценки своего положения и принятия оптимальных решений. Сложность современного общества постоянно ставит его в условия неопределенности, когда сложно провести оценку ситуации и сделать правильный выбор.

Такое положение современного человека — это лишь одна из многих причин порождающих необходимость изучения окружающего его мира людей, их поведения. Важным шагом в этом направлении можно считать введение социологии в качестве обязательного предмета в системе высшего образования.

Среди поведенческих наук социология выделяется сложностью предмета изучения, огромным объемом изучаемого материала, что связано в первую очередь со сложностью исследуемого объекта — современного общества. По этой причине для изучающих социологию важно прежде всего знать основные положения, концепции и определения, которые составляют каркас этой науки. Эти знания в дальнейшем помогут будущим специалистам в различных областях деятельности, ориентированных на взаимодействие с социальными группами, организациями и отдельными личностями, так как обеспечивают:

— более глубокое проникновение в мир социальных отношений, что практически дает возможность управлять человеческим поведением, уметь применять власть, гасить конфликты, проводить реформы и инновации в организациях и т.д.;

— возможность взглянуть на окружающие нас явления с других позиций, увидеть многообразие окружающего социального мира. При этом открываются новые альтернативы, новые возможности для принятия жизненно важных решений;

— понимание взаимосвязи социологии с другими науками, их значения в жизни общества.

Изложение материала соответствует классической схеме: структура, содержание и принципы социологии; культура общества как необходимое условие существования и развития социальных структур; личность и общество; социальные связи, вовлекающие отдельных личностей в социальные общности; социальные общности — от простейших социальных образований до сложных и разнородных социальных классов и слоев; социальные процессы, представляющие социальные структуры в динамике, развитии.

Указанная последовательность изложения позволяет рассмотреть практически все основные области, составляющие предмет социологии. Не претендуя на полный охват всех проблем социологии, мы тем не менее надеемся, что изучение данного материала позволит составить целостное представление о главных направлениях социологического знания. Однако в процессе преподавания полного курса социологии данную книгу следует применять вместе с учебниками по методике и технике социологических исследований, что позволит соединить знание общих проблем социологии с умением получать и обрабатывать конкретную социологическую информацию.

Учебный материал, легший в основу данной книги, составлен на базе значительного количества зарубежных и отечественных учебников и монографий, статей и материалов социологических исследований; кроме того, здесь отражены разработки, выполненные лично автором.

Изучение студентами материала данного учебного пособия является лишь первым шагом в освоении методов социологического анализа, который может применяться во многих областях деятельности: при оценке политических предпочтений, перед проведением выборов в органы государственной власти, для корректировки поведения членов организации и построения эффективных управленческих структур, при подборе и расстановке кадров организации, комплектовании управленческих команд, для разработки конкурентных стратегий для фирм, ориентации фирмы на рынке, при изучении потребительских предпочтений, при проведении оценки эффективности рекламной кампании и т.д.

Для применения полученных знаний в практической деятельности изучающим социологию помимо сведений из представленного учебного пособия необходимо:

— научиться использовать полученные теоретические знания для оценки конкретных ситуаций, возникающих в повседневной жизни; уметь предвидеть и анализировать возможные последствия таких ситуаций;

— углублять свои знания в отдельных, узких областях использования социологического анализа. Для этого необходимо изучение специальной учебной литературы по узкой социологической проблематике (например, таких учебников: *Здравомыслов А.Г.* Социология конфликта. М., 1995; *Пригожий А.И.* Современная социология организаций. М., 1996; *Ионин Л.Г.* Социология культуры. М., 1996 и др.);

— изучать специальную учебную литературу по проведению эмпирических социологических исследований, касающуюся прежде всего проблем формирования выборочной совокупности, измерения признаков социального объекта исследования, особенностей применения методов опроса, наблюдения и изучения документов, а также знать условия проведения социологических экспериментов;

— научиться активно использовать полученные результаты и теоретические знания для активного воздействия на поведение людей в различных сложных ситуациях. С этой целью важно участвовать в социологические практикумах, тренингах и специальных деловых играх.

В связи с этим автор ставит перед собой важную задачу обеспечения всего учебного цикла по социологии необходимыми учебными материалами, ориентирующими студентов в социологической науке и сфере эмпирических исследований. Реализации этой цели будет способствовать издание задачника по социологии и социологического словаря для студентов высших учебных заведений.

Задачник по социологии будет содержать набор заданий, тестов и упражнений, выполнение которых позволит студентам свободно ориентироваться в различных ситуациях, возникающих в современном обществе, находить оптимальные пути выхода из сложных реальных положений, применять основные положения социологической теории по отношению к реальным событиям.

Социологический словарь для студентов может оказать большую помощь в освоении ими основных теоретических концепций социологии; изучении социологической научной литературы; формировании социологического видения окружающих их действительности.

Автор надеется, что эти книги, единые стилистически, доступные для студентов первых лет обучения, соотнесенные друг с другом в отношении понятийного аппарата и предлагаемых теоретических концепций, облегчат процесс обучения для преподавателей и помогут студентам освоить основы социологических знаний, что необходимо для ориентации в нашем сложном обществе.

Глава 1

СОЦИОЛОГИЯ И ОБЩЕСТВО

1.1. РАЗВИТИЕ СОЦИОЛОГИИ КАК НАУКИ ОБ ОБЩЕСТВЕ

С древнейших времен человека интересовали не только загадки и явления окружающей его природы (разливы рек, землетрясения, извержения вулканов, смена времен года или дня и ночи и т.д.), но и проблемы, связанные с его собственным существованием среди других людей. Действительно, почему люди стремятся жить среди других людей, а не в одиночку? Что заставляет их проводить между собой границы, разделяться на отдельные государства и враждовать друг с другом? Почему одним позволено пользоваться многими благами, а другим отказано во всем?

Поиск ответов на эти и иные вопросы заставил ученых и мыслителей древности обратить свой взгляд на человека и на общество, в котором он существует. Подобно тому, как математика — наука, во многом построенная на абстракциях, начиналась с геометрии, с измерения реальных объектов, так и истоки социологии можно найти в рассуждениях ученых и мудрецов — в мудрых, с философским подтекстом советах по различным житейским вопросам. Примером таких рассуждений служат книги философов даосской школы Мо-цзы, в которых делались попытки на основе наблюдений и размышлений определить пути наилучшего правления, воспитания молодежи, а также условия для деятельности с наибольшей пользой и т.д. А индийские тексты «Махабхараты» определяют порядок общественной

жизни, необходимый для достижения могущества правителей и счастья для всех живущих людей.

Античная мысль дала новый толчок исследованиям социальной сферы, заложила еще ряд элементов в фундамент основ социологии. Такие работы Платона, как «Государство» или «Законы», а также «Политика» Аристотеля положили начало изучению отдельных общественных институтов, в частности государства, семьи, права. Впервые античные философы обратились к проблеме места человека в обществе. Авторы античных произведений поставили учение о человеке и обществе на теоретическую основу. Это нашло выражение в образцах логико-понятийного анализа (Платон), эмпирико-научного (Аристотель) и историко-политического (Полибий) исследования социальных проблем современного им мира.

Эпоху Возрождения по праву можно считать новым этапом в развитии социальной мысли. В этот период появляются направленные на изучение различных сторон общества новые изыскания, которые безусловно можно отнести к области социологии. Эразм Роттердамский, Томас Мор, Никколо Макиавелли, Мишель Монтень — вот далеко не полный перечень великих средневековых ученых, поднимавших проблемы человеческих отношений в обществе. В результате стала складываться модель общества, напоминавшего общину, где порядок и моральные устои регулировались волей Бога и традициями. Человек в такой системе мироздания играл весьма незначительную роль.

Позднее деятели эпохи Просвещения в корне изменили взгляд на общество и на место в нем человека. Клод Адриан Гельвеций, Дени Дидро, Жан-Жак Руссо, Вольтер начинают анализировать структуру общества, определять истоки развития неравенства, появления неоднородности общества, выявлять роль религии в социальных процессах. Создавая механическую, рациональную модель общества, они рассматривают отдельного человека как независимый субъект, поведение которого зависит в основном от его собственных волевых усилий.

В этот период итальянский философ Джамбаттиста Вико (1668-1744) попытался создать основу новой науки об обществе, разработать схему «движения наций». Эта попытка осталась тогда единственной. В основном все исследования в данной области характеризовались отрывочностью, несистематичностью, поэтому нельзя сказать, что социология как наука возникла в то время. Анализ общества, поведения человека в группе, вопросов неоднородности и неравенства

не привлекал достаточного внимания исследователей, и достижения в области изучения общественных явлений были незначительными по сравнению с успехами в других областях научной деятельности. Почему же наблюдалось такое отставание в изучении общественных явлений? Можно назвать несколько причин этого, заключавшихся в подходах к изучению социальных проблем.

Во-первых, долгое время считалось, что каждый человек, наделенный сознанием, обладает абсолютной свободой в выборе линии поведения, профессии, общества. Эта свобода ограничивалась лишь Божественным провидением. Согласно этому мнению, человек в любой момент по собственной прихоти может изменять поведение, общество, в котором он живет, законы и обычаи, существующие в государстве, устанавливать справедливый порядок, если это не расходится с Божественной волей. Человек свободен как птица, а разве есть возможность научного изучения траектории и направления ее полета?

Во-вторых, французские просветители Вольтер, Гольбах, Дидро были убеждены в том, что человек обладает не только свободной волей, но и разумом, и способностью к обучению. Из этого бесспорно верного обстоятельства делался вывод о том, что самое главное — научить людей воспринимать милосердие, культуру, справедливость и добродетель, а также дать им наилучшую модель устройства общества. Люди, освоившие высшие ценности культуры и поведения, осознают выгоды и необходимость наилучшей модели, а потому могут устроить свою жизнь в соответствии с ней и установить наилучший социальный порядок и благоденствие. С точки зрения науки здесь интересны только два момента: определение оптимальных путей просвещения, распространения высокой культуры, а также разработка наилучшего кодекса человеческого поведения и разумного государственного устройства.

Такие или подобные им, достаточно наивные взгляды на общество и человека господствовали в научном мире довольно долго, до тех пор, пока усложнение человеческих отношений, создание сложных организаций, развитие различных сфер человеческой жизни не привели к необходимости *практического решения* проблем взаимоотношений между людьми и социальными общностями, создания действующих организаций, гашения возникающих социальных конфликтов и др. Жизнь потребовала научной разработки этих насущных проблем. Однако выяснилось, что человек в обществе, хотя он и обладает сознанием и волей, имеет ограниченный выбор типа поведения. Дейст-

вия других людей или просто их присутствие, рамки приличия, морали и законов, сложившиеся структуры власти, религиозные верования — все это ограничивает возможности проявления «свободной воли» человека и делает его поведение в значительной степени схожим с поведением членов социальной группы или общества, которому он принадлежит. Люди сами ограничивают свое поведение в ходе совместной жизни, подавляя природные инстинкты. Обычаи, мораль и законы, необходимые для повседневной жизни и соблюдения порядка, возникают и закрепляются в обществе исходя из их полезности для всеобщего блага.

Эти ограничения создаются бессознательно в ходе повседневной практики, и люди, как правило, не замечают возникновения новых ограничений или отмирания старых до тех пор, пока это не становится свершившимся фактом. Ограничение выбора поведения отдельного человека со стороны группы или общества исключает спонтанность человеческого поведения, поступки и действия людей с усложнением социальных связей становятся все более упорядоченными, в них появляется повторяемость, закономерность. Это означает, что социальное поведение становится в известной степени предсказуемым. Появляется возможность для научного анализа вопросов взаимодействия индивидов, групп, различного рода социальных отношений.

Конечно, люди не могут быть полностью ограничены рамками морали, они способны сознательно приспособляться к моральным нормам, видоизменять или избегать их. Другими словами, следует учитывать активность людей и некоторую возможность выбора ими новых форм отношений и взаимодействий. Существование такого выбора и активность людей приводят к постоянному изменению и развитию социальных отношений и культурных форм, которые выражаются в социальных процессах, также поддающихся изучению.

Что касается точки зрения о «волевом и сознательном» переустройстве мира, то сейчас очевидна ее несостоятельность. Иисус Христос предложил человечеству наилучший моральный кодекс, основанный на любви к ближним, справедливости, бескорыстии и равенстве. Однако оказалось, что люди не могут справиться с такой вечной проблемой, как социальное неравенство, и даже если они действительно стремятся к всеобщей любви и справедливости, то прежде всего осуществляют эти принципы в отношении индивидов своей группы, будь то семья, замкнутый социальный слой или класс. Все благородные порывы разбиваются о естественную эгоистичность людей, видящих в своей группе центр Вселенной и игнорирующих нужды и потребности

других людей, других групп. Таким же образом люди игнорируют и утопические «разумные» типы государственного устройства со всеобщим равенством, придерживаясь традиционных культурных норм и ценностей. Любые привнесенные извне схемы, отвергающиеся традицией, расцениваются как угроза культуре, культурному генофонду общества и отбрасываются либо сразу, либо через какое-то время. Следовательно, необходимо, прежде всего, подвергнуть научному анализу существующие социальные структуры, культурные образцы, взаимосвязи между членами общества, а затем уже на основе научного предвидения их развития осуществлять социальную реорганизацию, не отвергая, а, наоборот, используя сложившиеся формы существования людей и устанавливая необходимый социальный порядок.

Понимание необходимости изучения социальных общностей людей и процессов их развития и функционирования появилось сравнительно недавно. Человечество пришло к укрощению и использованию силы пара, открытию электричества, осуществило фундаментальные открытия буквально во всех областях естественных наук, в то время как в изучении человека и его места в обществе, человеческих взаимоотношений наблюдались бездействие и весьма значительное отставание.

Толчком к исследованию социальных вопросов послужило развитие производства. Используя естественные ресурсы, расширяя таким путем сферу производства, люди столкнулись с ограниченностью этих ресурсов, в результате чего единственным способом увеличения производительности стало рациональное использование рабочей силы, или, другими словами, людей, занятых в производстве материальных благ. Если в начале XIX в. производители служили дополнением к ресурсам и механизмам и только механизмы надо было изобретать и совершенствовать, то в середине века стало очевидным, что сложной техникой могут управлять лишь грамотные, заинтересованные в своей деятельности люди. Кроме того, услонение всех сфер жизнедеятельности людей поставило проблемы осуществления взаимодействия между ними, управления этими взаимодействиями и создания социального порядка в обществе. Когда эти проблемы были осознаны и поставлены, возникли предпосылки формирования и развития науки, изучающей ассоциации людей, их поведение в этих ассоциациях, а также взаимодействия между людьми и результаты таких взаимодействий.

Слово *социология*, обозначающее область научного знания, было введено в научный оборот французским мыслителем Огюстом Контом в его работе «Курс позитивной философии» (1842). Как и мно-

гие другие философы того времени, О. Конт находился под воздействием крупных успехов в области естественных наук. Поэтому он, рассматривая проблемы общества и социального поведения, во-первых, поднял на щит девиз «Порядок и прогресс», где порядок понимался по аналогии с физикой как симметричность и уравновешенность структурных элементов общества (индивидов и групп), а прогресс — как использование знаний об обществе прежде всего для решения конкретных проблем, направленных на достижение оптимизации человеческих отношений, где, по его мнению, наблюдалось отставание от других наук.

Во-вторых, О. Конт считал, что социология должна рассматривать общество как некий обладающий собственной структурой организм, каждый элемент которого должен исследоваться с точки зрения полезности для общественного блага. Как полагал О. Конт этот организм действует в соответствии с жестокими законами, подобно закону всемирного тяготения в физике. В связи с этим всю социологию он разделял на социальную статику и социальную динамику и допускал применение законов механики к изучению общества и его основных элементов.

Кроме того, говоря о получении знаний об обществе и законах его функционирования и развития, О. Конт предполагал, что прежде всего необходимо изучение отдельных социальных фактов, их сопоставление и проверка, практически полностью отрицая роль общей теории в социологии. Вместо теоретических обобщений эмпирических данных и сведения их в нечто целое французский мыслитель проводил лишь первичное обобщение и строил картину общества в основном в виде мозаики отдельных взаимосвязанных фактов. Такой подход к получению и использованию научного знания принято квалифицировать как *эмпиризм в социологии*.

Историческая и научная роль О. Конта состоит прежде всего в том, что проблему изучения общества и взаимосвязей внутри него он поставил в рамки отдельной науки, которую назвал социологией. К сожалению, О. Конт не смог определить достаточно четко предмет новой науки и найти научный метод, позволяющий всесторонне изучать закономерности общественного развития. Проведение им полной аналогии социальных явлений с явлениями, наблюдаемыми в физике, химии, медицине, ставилось под сомнение и критиковалось уже при его жизни. Даже первоначальное изучение общества показало, что закономерности социальной жизни в значительной степени отличаются от тех, с которыми имеют дело естественные науки.

Классический период развития социологии. Настоящее развитие и признание социология получила только тогда, когда были разработаны и сформулированы основные научные концепции и появилась возможность создания теоретических основ изучения социальных явлений. Честь фактического «открытия» социологии принадлежит трем выдающимся мыслителям, жившим и творившим в период с середины XIX и до начала XX в. Это немецкие ученые Карл Маркс и Макс Вебер, а также француз Эмиль Дюркгейм.

Творчество Карла Маркса. Значительный вклад в развитие социологии внес К. Маркс (1818-1883). Одной из основных его заслуг по праву считается научный анализ современного ему капиталистического общества. В качестве инструмента анализа Маркс использовал классовую структуру общества: все индивиды принадлежат к определенным социальным классам, разделение на которые происходит по признаку владения средствами производства и размера вознаграждения, получаемого с этого владения. Разделение на классы основано на неравенстве, а это значит, что один класс (класс собственников средств производства) находится в более выгодном положении, чем остальные, и присваивает себе часть результатов труда другого (рабочего) класса.

К. Маркс рассматривал структуру общества в динамике, предполагая, что классы — это исторически изменяющиеся компоненты социальной структуры. Качественные изменения крупных составляющих общественной структуры происходят в результате смены общественно-экономических формаций. Все изменения в обществе, разделенном на классы, основаны на законах диалектики, на постоянной борьбе между классами неимущих, угнетенных и угнетателей.

Маркс всесторонне обосновал механизм возникновения и развития социального конфликта, обусловленного неравенством, которое постоянно усиливается при доминировании одних классов над другими. Борьба рабочего класса за изменение порядка распределения производимого продукта приводит к достижению неустойчивого равновесия на основе временного соглашения между эксплуататорами и эксплуатируемыми. В дальнейшем эти противоречия накапливаются, что вызывает новые столкновения, ведущие к новому соглашению на условиях, отличных от прежних. Вместе с тем происходит количественное накопление недовольства у представителей угнетенных классов и осознание ими несправедливости своего положения, а одновременно и своей силы. Все это, в конечном счете, становится причиной глобального классового конфликта и появления новой качественной

определенности — бесклассового общества, где производимый продукт распределяется по справедливости и отсутствует какая-либо эксплуатация.

Таким образом, К. Маркс впервые представил общество как продукт исторического развития, как динамично развивающуюся структуру. Он обосновал возникновение социального неравенства и проанализировал социальные конфликты как явление, необходимое для общественного развития и прогресса.

Социология Макса Вебера. Для творчества Макса Вебера (1864–1920), немецкого экономиста, историка и социолога, характерны прежде всего глубокое проникновение в предмет исследования, поиск исходных, базовых элементов, с помощью которых можно было бы прийти к пониманию закономерностей общественного развития. Находясь под влиянием Маркса и Ницше, Вебер тем не менее разработал собственную социологическую теорию, которая и в настоящее время оказывает решающее воздействие на все научные социологические теории и на деятельность социологов во всех странах мира.

Одним из центральных пунктов теории Макса Вебера явилось выделение им элементарной частицы поведения индивида в обществе — социального действия, которое является причиной и следствием системы сложных взаимоотношений между людьми. При этом общество, согласно учению Вебера, представляет собой совокупность действующих индивидов, каждый из которых стремится к достижению своих собственных целей. Действия отдельных индивидов кооперируются, на основе этой кооперации образуются ассоциации (группы или общества). Несмотря на свои эгоистичные стремления, люди действуют сообща, так как их поступки осмысленны, рациональны и они понимают, что индивидуальные цели лучше всего достигаются с помощью совместных действий. Это понимание приходит к ним в связи с тем, что в ходе общественной практики всегда отбрасываются ненужные образцы поведения и остаются только те, которые можно предвидеть, рассчитать и которые приносят пользу с наименьшим риском. Таким образом, осмысленное поведение, в результате которого достигаются индивидуальные цели, приводит к тому, что человек действует как социальное существо, в ассоциациях с другими, обеспечивая таким путем значительный прогресс во взаимодействии с окружающей средой.

Весьма важным аспектом творчества Вебера можно считать изучение им базовых отношений в социальных ассоциациях. Это прежде всего отношения власти. Так как организованное поведение индивидов,

создание и функционирование институтов невозможно без эффективного социального контроля и управления, необходимым условием для осуществления подобных действий являются отношения власти, пронизывающие все социальные структуры. Вебер детально проанализировал отношения власти, а также природу и структуру организаций, где эти отношения проявлялись наиболее ярко. Идеальным механизмом воплощения и поддержания отношений власти в организации он считал бюрократию — искусственно созданный аппарат управления организацией, предельно рациональный, контролирующий и координирующий деятельность всех ее работников.

В теоретических работах Макса Вебера не только достаточно четко был определен предмет социологии как науки, но и заложены основы для ее развития как в теоретическом, так и практическом отношении. Идеи Вебера до сих пор вдохновляют многих социологов на дальнейшие теоретические разработки. Он имеет много последователей, а его книги считаются классическими образцами научных изысканий.

Идеи Эмиля Дюркгейма. Эмиль Дюркгейм (1858–1917) — основатель французской социологической школы. Он стремился прежде всего к автономии социологии, отделению ее предмета от предмета других наук об обществе, а также к объяснению всех феноменов общественной жизни исключительно с социологических позиций.

Э. Дюркгейм в отличие от Вебера считал, что общество — это надиндивидуальное бытие, существование и закономерности которого не зависят от действий отдельных индивидов. Объединяясь в группы, люди сразу начинают подчиняться правилам и нормам, которые он называл «коллективным сознанием». Каждая социальная единица должна выполнять определенную функцию, необходимую для существования общества как целого. Однако функционирование отдельных частей социального целого может быть нарушено, и тогда эти части становятся искаженной, плохо функционирующей формой социальной организации. Дюркгейм очень много внимания уделял изучению таких форм, а также видов поведения, отклоняющихся от общепринятых правил и норм. Введенный им в научный обиход термин «аномия» позволяет дать объяснение причин отклоняющегося поведения, дефектов социальных норм и подробно классифицировать типы такого поведения.

Учение об обществе Э. Дюркгейма легло в основу многих современных социологических теорий и прежде всего структурно-функционального анализа. Многочисленные последователи создали дюркгеймов-

скую социологическую школу, и современные ученые справедливо называют Дюркгейма классиком в области социологии.

Подводя итог, можно сказать, что название науки «социология» (буквально — наука об обществе), столь удачно примененное О. Контом, впоследствии было насыщено научным, теоретическим содержанием благодаря трудам К. Маркса, М. Вебера и Э. Дюркгейма. Именно в результате их усилий социология превратилась в науку, имеющую свой предмет, свою теорию и возможности для эмпирических подтверждений различных аспектов этой теории.

1.2. ОБЪЕКТ И ПРЕДМЕТ СОЦИОЛОГИИ

Для того чтобы определить объект и предмет социологии как науки, целесообразно предварительно уточнить общие понятия объекта и предмета.

Под *объектом исследования* обычно понимают определенную часть окружающего нас материального или нематериального мира, реальность, существующую независимо от нашего знания о ней. Это могут быть физические тела, взаимодействующие друг с другом, живые организмы или человек. Важно то, что все эти объекты окружающей действительности существовали до нашего знания и не зависят от него. Предмет исследования, напротив, существует только в голове исследователя, т.е. полностью зависит от самого знания и является его частью. Определяя предмет исследования, мы чисто абстрактно выделяем одну или несколько сторон объекта и пытаемся изучить их, учитывая или не учитывая влияние других, не выделенных нами сторон. По такой логике каждому объекту исследования может соответствовать несколько предметов изучения. Например, каменное здание как объект существующей независимо от нас реальности может заинтересовать экономиста с точки зрения затрат на строительство, архитектора — с точки зрения архитектурного стиля и удачного включения в окружающий ландшафт, строителя фундамента — с точки зрения посадки здания в грунт и прочности основания, человека, проживающего в здании, — с точки зрения удобства внутренних помещений. Каждый может заинтересоваться и другими сторонами объекта, но только исходя из факта их влияния на интересующий его предмет.

Таким образом, в самом объекте не содержится никакого предмета исследования. По словам Г. Щедровицкого, предмет исследования «может быть выделен как особое содержание посредством практичес-

ких и познавательных действий с объектом» [141, с. 25]. Выделение предмета исследования путем абстрагирования от других свойств объекта представляет собой необходимый этап в процессе научного познания окружающего нас мира. Целостное изучение объекта исследования не дает возможности охватить все его свойства и особенности. Рано или поздно появляется объективная необходимость сосредоточиться на изучении лишь отдельных его сторон.

Выделение предмета исследования у такого крупного и сложного объекта изучения, как человеческое общество, стало основой для выделения и самостоятельного развития ряда наук. Общество и человек изучаются несколькими группами наук, имеющими сходный предмет исследования. Так, предметом изучения экономических наук служат процессы производства материальных благ, их обмена, распределения и потребления; политических наук — крупные общественные процессы, связанные с управлением и функционированием института государства, образованием правительств, распределением власти между различными общественными группами; предметом изучения исторических наук являются процессы изменений, происходящих в различных временных промежутках, и проблемы, связанные с происхождением отдельных социальных групп или обществ; поведенческие науки (прежде всего психология и социальная психология) выделяют в объекте и изучают различные виды и формы поведения личностей, влияние на поведение психики человека его социального окружения. Какое же место среди таких наук занимает социология? Каков ее предмет? Как он выделяется из объекта исследования? Попытаемся ответить на эти вопросы.

Прежде всего следует сказать, что объектом социологии, как и многих перечисленных выше наук, является общество, рассматриваемое как общность индивидов и взаимосвязей между ними. Наиболее близкими к социологии науками обычно считают социальную антропологию и социальную психологию, что соответствует действительности. Иногда даже специалистам трудно разделить предметы, изучаемые этими науками. Однако попытаемся сделать это. Прежде всего определим предмет социальной антропологии. Она занимается, в частности, изучением локальных, простых, доиндустриальных культур и обществ (примитивные народы, племена, сообщества древних людей) для определения происхождения и процессов развития человеческого рода и человеческой культуры. Социальная антропология не изучает сложные общества с развитыми индустриальными культурами и институционализированными взаимоотношениями. Что касается социальной психологии.

то она изучает мысли, чувства и поведение индивида, обусловленные существованием и поведением других людей, социальными взаимодействиями, влиянием социальных групп. Безусловно, предмет социологии часто совпадает с предметами этих наук, но вместе с тем он обладает рядом существенных отличий.

Для лучшего понимания существа предмета социологии важно представить общество как структуру, т.е. не как простое скопление индивидов, случайно взаимодействующих друг с другом, а как *целое, состоящее из определенным образом расположенных упорядоченных частей, взаимодействующих между собой в строго указанных границах*. Эти части могут включать в себя как простейшие элементы, каковыми являются отдельные личности, так и совокупности этих элементов, или социальные общности, объединенные по определенным признакам. Опыт изучения структурно упорядоченных систем в естественных и общественных науках показывает, что главное в таком изучении — определить систему связей между отдельными частями структуры.

Наглядно иллюстрирует сущность системы связей между отдельными частями социальной структуры Г. Щедровицкий [119]. Чтобы понять этот вопрос, можно представить себе две дощечки, на которых в лунках расположены шарики, символизирующие части изучаемого нами целого (рис. 1). Очевидно, что в случае *а* наша система является упорядоченной, организованной, однако ее части не взаимодействуют, т.е. если мы изменим положение одного из шариков, это никак не скажется на изменении положения остальных частей системы. Но если, как в случае *б*, положение шариков фиксируется пружинами, то каждое изменение в положении одной части системы неизбежно приведет к изменениям позиций всех остальных ее частей. Конечно, эти изменения в значительной степени отличаются по своей амплитуде и

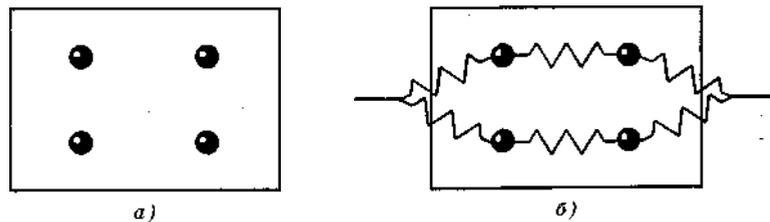


Рис. 1. Механическая модель структуры:
а — шарики просто расположены на дощечке;
б — шарики соединены между собой пружиной

направлению: для одних частей системы они могут быть практически незаметными, другие же части испытают значительное воздействие.

Используя указанную механическую модель для анализа человеческого общества, можно прийти к выводу, что каждый индивид в нем занимает строго определенную позицию или имеет определенный социальный статус. Например, он может иметь статус директора, рабочего, президента, спортсмена и др. В соответствии с этим каждый индивид состоит в социальных отношениях с другими индивидами (т.е. находится в сложных системах взаимодействий и взаимозависимостей). Изменение этих отношений, а также положения индивида в обществе неизбежно влечет за собой изменение связей и положения других индивидов. Люди со сходными социальными статусами занимают в обществе близкие друг к другу места и образуют социальные общности (категории, группы, слои и т.д.), в которых существуют наиболее прочные и устойчивые связи. Кроме того, в ходе совместной деятельности они бывают связаны с индивидами из других групп. Следует сказать, что совокупность связей и взаиморасположение отдельных частей структуры в социальном пространстве определяют поведение людей, любой социальной единицы, входящей в социальную структуру. Позиции людей в социальном пространстве различаются в зависимости от обладания такими ресурсами, как власть, материальные средства, престиж, объем знаний и др. Поэтому говорить о социальной структуре — значит говорить о социальных различиях и неравенстве между людьми. Степень социальных различий и место каждого индивида в структуре определяются двумя основными параметрами: социальной дистанцией между статусами и числом индивидов, имеющих тот или иной статус.

Конечно, личность всегда занимает в обществе не одну, а несколько социальных позиций, в связи с чем исследователи социальных структур утверждают, что, видимо, невозможно говорить о социальной структуре в единственном числе [181]. Например, каждый член общества должен иметь профессию, образовательный уровень, экономический статус, место проживания и т.д. Даже примитивные племена имеют, по крайней мере, возрастную структуру, структуру родства, структуру власти. При этом место каждого индивида в любой из социальных структур выглядит как точка на двухмерной плоскости. Что касается структуры сложного индустриального общества, то ей присуще множество измерений.

Еще одним моментом, играющим важную роль в определении предмета социологии, является следующее: при изучении социальных

структур нужно помнить, что их составляют люди, активно действующие индивиды, способные в результате совместных действий изменять положение отдельных частей структуры относительно друг друга, уровень ограничений поведения и степень свободы каждой части, а также характер взаимоотношений отдельных структурных элементов. Для того чтобы социальные структуры сохранялись в том же виде и не распадались, людям приходится совершать множество совместных однонаправленных действий, подчиненных соответствующим социальным законам. Эта динамическая сторона предмета социологии также должна учитываться при проведении социологических исследований и построении социологических теорий.

Итак, выделив предмет социологии, мы можем заключить, что *социология — это наука, изучающая структуры общества, их элементы и условия существования, а также социальные процессы, протекающие в данных структурах.*

В понятие социальной структуры входит не только взаимное расположение индивидов и групп в обществе, но и их взаимосвязи, т.е. взаимные контакты, действия и взаимодействия, осуществляемые как на основе межличностного общения, так и с помощью средств массовой информации.

Под условиями существования социальных структур понимаются прежде всего физическая окружающая среда, культура, включающая в себя нормы, ценности и средства их передачи (например, язык). Если говорить о социальных процессах, то они представляют собой динамику развития общества и охватывают все стороны деятельности людей в обществе, обеспечивая его функционирование и развитие.

Развитие социологии показывает, что такой подход к изучению сложного общества (называемый структурным анализом) обеспечивает возможность для всестороннего изучения структурных единиц общества (классов, слоев, групп, ассоциаций, личностей), социальных связей между такими единицами (контактов, действий, взаимодействий, социальных отношений, социальных институтов), а также динамики социальных структур (социальных изменений, процессов).

ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ

2.1. СПОСОБЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ НАУЧНОГО ЗНАНИЯ ОБ ОБЩЕСТВЕ

Каждый человек имеет свой собственный образ окружающей действительности и общества, в котором он существует. Этот образ включает в себя представления о личности, свободе, равенстве и справедливости по отношению к другим людям, о семье, организации деятельности и других атрибутах жизни. В отличие от таких наук, как физика, химия или биология, социология оперирует ясными понятиями, которые постоянно употребляются в повседневной жизни. Отягощенные ошибочными мнениями, предрассудками, ложными стереотипами люди во многих случаях превратно толкуют содержание социальных явлений. В связи с этим важно отделить обыденное знание, часто ошибочное и неполное, от научного знания. Для этого дадим краткие характеристики различных методов и источников получения знания об окружающей нас физической и социальной действительности.

Интуиция. Известный древнеримский врач, физиолог и анатом Гален, живший во II в. нашей эры, разработал схему строения человеческого тела, точно указав места, где оно может быть вскрыто без летального исхода. Как он мог определить уязвимые места человеческого организма? Конечно, он исходил из знания человеческой анатомии, полученного в результате наблюдений. Но, как считают современные ученые, этого было недостаточно. Многие основывались

на интуиции, которой Гален весьма доверял. Именно интуиция подсказана ему зоны, вмешательство в которые извне могло оказаться фатальным для человека.

Ученые, общественные и политические деятели, полководцы часто основывают свои действия на интуиции, которая может привести к благоприятным для них ситуациям, оправдать их предположения, но может оказаться и ошибочной, вызвать долговременные заблуждения и тяжелые последствия.

Говоря об интуитивном способе получения знания, мы будем исходить из того, что интуиция — это вспышка пронизательности (истинной или ложной), источник появления которой невозможно точно идентифицировать или объяснить. Интуиция служит основой для многих очень важных гипотез, которые могут быть проверены другими методами. Опыт развития науки показывает, что интуиция является неперенным компонентом научного знания и ее основная ценность состоит в нахождении и формулировании гипотез научной теории, которые после проверки могут стать определяющими моментами научного открытия.

Вместе с тем интуиция не может считаться удовлетворительным источником знаний об окружающей действительности для формулирования глубоких выводов. Действительно, вспышек пронизательности недостаточно для определения сущности окружающих нас явлений физического и социального мира. Справедливости ради надо сказать, что в некоторых случаях интуиция, основанная на неотчетливой информации и обрывочных, незаконченных экспериментах, может привести к замечательным, гениальным выводам и даже к построению научных теорий. Но как такое интуитивное знание может быть проверено и верифицировано? Часто это просто невозможно сделать. Например, древнегреческий философ Анаксимандр на основе интуиции пришел к построению теории эволюции. Это произошло в VI в. до н.э., но только в XIX в. нашей эры появилась возможность проверить и подтвердить ее. В большинстве случаев интуитивное знание не может быть проверено в момент появления интуитивной догадки. Что же касается изучения отношений между людьми, поведения индивидов и социальных групп, социальных движений и процессов, то в этом случае интуитивное знание чаще всего вообще не может быть проверено или такая возможность предоставляется только тогда, когда ситуация в обществе уже изменилась.

Опора на научные авторитеты. Две тысячи лет назад Гален знал об анатомии человека больше, чем любой из смертных, и до сих пор

физиологи и анатомы почитают его как авторитет в этой области знания. Евклид установил, что две параллельные прямые никогда не пересекаются, и многие поколения школьников и студентов должны были без сомнения доверять этой аксиоме, ибо в противном случае их считали бы не знающими азбучные истины. Веками научная творческая мысль Европы подавлялась авторитетом Аристотеля, и таких примеров можно привести великое множество. Да и сейчас обычны ситуации, когда все убеждены, что авторитет в каком-то вопросе безусловно прав, а идеи, не соответствующие его суждению, неправильны, что он является руководителем в окружающем нас мире и указывает путь исследователям.

Опасность злоупотребления авторитетом в науке существует, но мы не можем обойтись без авторитетного мнения. Это обуславливается тем, что все накопленные нами знания слишком объемны и расплывчаты, а потому трудны для усвоения и практического использования. Необходимы ориентиры и основные положения, точки отсчета, от которых можно было бы оттолкнуться. Мы примем на веру то, что собрано и обработано в отдельных областях знания специалистами, считая их авторитетами. Но авторитетными признаются лишь сведения, полученные учеными и специалистами в тех областях, в которых они компетентны; люди, как правило, не признают авторитетов, судящих обо всем и вообще.

Обычно различают несколько видов авторитета в области получения, освоения и использования знания. *Сакральный авторитет*, или авторитет веры, покоится на незыблемом убеждении в том, что определенные традиции или документы (например, Библия, Коран, Веды и др.) являются сверхъестественными объектами и, значит, все знания, вся информация, содержащиеся в них, должны считаться абсолютно истинными и не могут подвергаться сомнению. К сакральному авторитету относят также веру в то, что некоторые группы или категории людей, а также социальные институты действительно обладают сверхъестественными знаниями и средствами воздействия на людей (церковь, врачи, знахари, святые, экстрасенсы и др.). В отличие от сакрального *светский авторитет* появляется в результате веры не в сверхъестественные озарения и способности, а в силу познания и человеческого опыта. Светский авторитет разделяют на *светский научный авторитет*, который основан на эмпирическом исследовании, на данных, полученных на основе опытов, и *светский гуманистический авторитет*, который основан на вере в то, что определенная замечательная или великая личность действительно обладает вы-

дающей проникающей способностью в понимании явлений окружающего нас мира или в области человеческого поведения.

Область, в которой обществом, социальным слоем или социальной группой признается тот или иной авторитет, обычно очень узка и ограничена жесткими рамками. Люди, некомпетентные в данной области знания, должны полагаться на *другие авторитеты* — специалистов, профессионалов. Это единственная возможность не быть смешным в глазах окружающих. Каждый в зависимости от уровня своего развития и социального окружения по-своему решает проблему выбора наиболее значимых авторитетов в различных областях человеческого знания.

Однако получение истинного научного знания основано на непереносимом условии, что нет научных авторитетов, которым принадлежало бы последнее слово в достижении истины по какому-либо вопросу. Ученый должен уважать научные авторитеты, но вместе с тем он создает и выдвигает новые научно обоснованные предположения и проверяет авторитетные выводы. Авторитет не должен препятствовать будущим исследователям, а, наоборот, может и должен стать трамплином к новым исследованиям. Научное знание расширяется, безжалостно отвергая «окончательные» решения, постоянно подвергая сомнению теории и выводы признанных авторитетов.

Традиция. Одним из самых убедительных источников получения и передачи знания является традиция, так как именно в ней аккумулируется мудрость веков. Но значит ли это, что тех, кто пренебрегает традиционными представлениями и выводами, можно считать либо психически неполноценными, либо глупцами, или если традиция хорошо зарекомендовала себя в прошлом, то ее основные положения следует принять в неизменном виде? Отвечая на эти вопросы, следует учитывать, что традиция сохраняет как совокупную мудрость, так и совокупную глупость, накопленную прошлыми поколениями. Ее можно представить себе в виде чердака общества, в который втиснуты все виды полезных образцов и все виды заблуждений, бесполезных и отживших реликтов. Великое дело научного познания состоит в том, чтобы помочь избежать повторения ошибок предков. Что касается социологии, то одной из ее задач можно считать выделение из этих традиций настоящего, истинного и отметание всего устаревшего, являющегося преградой на пути исследования общества.

Общественный здравый смысл. В течение тысячелетий люди верили в то, что земля плоская, что камень и железо — абсолютно твердые тела, что истинный характер человека можно узнать по выраже-

нию его лица, что Солнце меньше Земли и т.д. Сегодня мы знаем, что многие из таких утверждений, основанных на здравом смысле, на общественном мнении, не являются истинными.

В том случае, когда мы не знаем, откуда берутся и на чем основываются те или иные идеи или утверждения, мы объясняем их здравым смыслом. Дав такое объяснение своим идеям, мы обычно полагаем, что их не нужно проверять, и убеждаем себя в том, что идея или утверждение истинны, так как являются само собой разумеющимися. Это убеждение может объединять людей в коллективном самообмане, предполагающем, что все эти идеи и утверждения всегда могут быть проверены, что в любой момент может быть доказана их истинность. Термин «общественный здравый смысл» придает значимость и важность различным понятиям (взглядам, мнениям), не имеющим систематизированных доказательств истинности, на которые можно было бы сослаться.

Общественный здравый смысл и традиция самым тесным образом связаны между собой, так как за множественными и разнообразными утверждениями общественного здравого смысла стоит определенный прошлый опыт, какие-то традиционные представления. Различие между традициями и общественным здравым смыслом можно увидеть прежде всего в том, что традиционным истинам доверяют в течение некоторого длительного промежутка времени, тогда как утверждения, сделанные на основе общественного здравого смысла, — это признаваемые некритические и обычно недолговечные выводы относительно различных сторон окружающей нас действительности, в которые может верить и которым может следовать весьма ограниченный круг людей.

Часто положения и утверждения, выдвигаемые общественным здравым смыслом, возникают из коллективных догадок, предчувствий, случайностей, ошибок. Именно использование общественным здравым смыслом прошлого опыта позволяет в некоторых случаях приходиться к полезным и верным догадкам и выводам. Например, утверждение о том, что «в случае столкновения людей мягкий ответ снимает раздражение и напряженность», является ценным практическим наблюдением за событиями, происходящими в процессе повседневного взаимодействия людей. Однако наблюдения, основанные на общественном здравом смысле, во многих случаях приводят к ошибочным заключениям.

Здравый смысл может определяться как народной мудростью, так и заблуждениями, отделить которые друг от друга — задача науки. Со-

циологам чаще, чем представителям других наук, приходится бороться с заблуждениями общественного здравого смысла, поскольку с предметом социологических исследований люди сталкиваются практически ежедневно и имеют по этому поводу достаточно устойчивые суждения. Поэтому социологи, представляя результаты своих научных разработок, должны уметь связать научное знание с ценным повседневным опытом, накопленным людьми в ходе их социальной деятельности.

Научное знание. Лишь в последние два с половиной столетия научный метод становится общепризнанным для получения ответов на вопросы, возникающие при взаимодействии людей с окружающей действительностью. Что касается изучения социального мира, то в этой области наука стала авторитетным источником знаний сравнительно недавно (около 100 лет назад), и в столь короткий промежуток времени человечество получило о социальном мире больше знаний, чем за предыдущие 10 тыс. лет. Эффективное получение нового надежного знания связано, прежде всего, с использованием научных методов. Что же делает научные методы столь продуктивными? Чем они отличаются от других способов познания окружающего мира, от других способов постижения истины?

Основной отличительный признак научного познания состоит в том, что оно основано на доказательствах, которые могут быть проверены. Под доказательствами в этом случае мы будем понимать конкретные результаты фактических наблюдений, которые другие наблюдатели имеют возможность видеть, взвешивать, измерять, подсчитывать или проверять на точность. В настоящее время знание, основанное на доказательствах, стало привычным для членов общества, и многие в какой-то степени осведомлены в отношении научных методов. Но еще несколько столетий назад средневековые схоласты могли вести длительные споры о том, сколько зубов у лошади, не беря на себя труд заглянуть ей в рот и посчитать зубы.

С тех пор как знание людей связывается с фактически проверяемыми доказательствами, наука имеет дело лишь с вопросами, по которым эти доказательства могут быть приведены. Такие вопросы, как есть ли Бог, как предсказать судьбу или что делает предметы прекрасными, не входят в область научного знания, поскольку факты, относящиеся к ним, невозможно взвесить, оценить и проверить. Эти вопросы могут быть необыкновенно важными для людей, но научный метод не имеет инструментов для их решения. Ученые могут изучить причины веры человека в Бога, в судьбу, в прекрасное или во что-

нибудь другое либо определить личностные **или** социальные последствия той или иной веры, но это ничего не даст для установления истинности или ошибочности самих верований. Таким образом, наука не может дать ответы на все важные для человечества вопросы, многие из них находятся вне ее компетенции. Научный метод является наиболее эффективным источником реального знания о поведении людей и окружающей их действительности, но наука не может ответить на вопросы о сверхприродных явлениях или основополагающих принципах эстетики. Ответы на эти вопросы находят в метафизике или религии.

Каждый научный вывод служит наилучшей интерпретацией всех доступных в данный момент доказательств, но новые доказательства могут появиться на следующий же день, и, казалось бы, всесторонне и тщательно доказанный научный вывод в мгновение окажется несостоятельным. Постоянная критика и опровержение ранее доказанного — явление в науке обычное и даже обязательное: основополагающее свойство научного знания состоит в том, что все выводы и гипотезы, полученные с помощью научного метода, могут подвергаться критике и быть опровергнутыми. Это ведет к тому, что процесс научного познания бесконечен и не может быть абсолютной истины. Все научные истины основаны на опытных данных, соответствующих определенному этапу развития человеческой мысли. Поэтому они постоянно пересматриваются в свете новых доказательств, новых опытных данных. Некоторые научные выводы (например, о том, что Земля является сфероидом, что врожденные способности проявляются только в определенном культурном окружении) базируются на таком мощном фундаменте доказательств, что ученые сомневаются в возможности опровергнуть их новыми доказательствами.

2.2. ДЕЙСТВИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ЗАКОНОВ

Трудно представить себе человека, полностью свободного в своих действиях, формировании личностных целей и выборе альтернатив поведения. Каждый живущий в обществе человек подвергается воздействию со стороны не только окружающих его отдельных личностей, ассоциаций, групп, но и результатов их прошлой деятельности: системы ценностей, норм, правил, правовых законов. Кроме того, очевидно, что важным фактором, ограничивающим свободную деятельность человека, служит окружающая его среда: климатические

условия, предметы материальной культуры, созданные руками людей, природные земные и космические явления. Если к этому добавить влияние свойств характера и других качеств личности, то станет очевидным, что число барьеров и ограничений, изменяющих поведение человека, достаточно велико.

В результате этого действия ассоциированных в социальные группы людей и деятельность социальных институтов становятся в значительной степени однонаправленными, а поведение людей, контролируемое влиянием группы и институтов, — менее разнообразным, более стандартизированным. Это обуславливает повторяемость образцов поведения человека и в известной степени предсказуемость его стремлений, установок и действий, которая растет по мере усложнения структуры общества и появления новых способов контроля за действиями людей. Таким образом, деятельность и поведение людей в обществе подвержены действию объективных, т.е. не зависящих от сознания людей, социальных законов.

Что такое *социальный закон*? Г.В. Осипов определяет социальный закон как «относительно устойчивые и систематически воспроизводимые отношения между народами, нациями, классами, социально-демографическими и профессиональными группами, а также между обществом и социальной организацией, обществом и трудовым коллективом, обществом и семьей, обществом и личностью, городом и деревней, социальной организацией и личностью и т.д.» [75, с. 191].

Социальные законы действуют во всех сферах человеческой деятельности и могут различаться по сфере своего распространения. Так, существуют законы, действие которых распространяется на матую группу, на определенную социальную страту, социальный слой или класс и, наконец, на общество в целом. Иными словами, в сфере действия закона может находиться общество в целом или же его части.

Как и все научные законы, социальные законы обладают следующими основными признаками: 1) закон может вступать в действие только при наличии определенных, строго оговоренных условий; 2) при этих условиях закон действует всегда и везде без каких-либо исключений (исключение, подтверждающее закон, — бессмыслица); 3) условия, при которых действует закон, реализуются не полностью, а частично и приблизительно.

Наличие указанных признаков у всех без исключения научных законов имеет чрезвычайно важное значение для исследователей. При анализе действия закона и формулировании его содержания исследователь должен по возможности исчерпывающе оговаривать усло-

вия такого действия. Поэтому утверждения типа «индивиды всегда стремятся образовывать социальные группы» не являются социальными законами, поскольку в них не оговорены условия их действия. В то же время утверждение типа «деловой, конструктивный социальный конфликт в организации всегда разрешается после устранения причин его возникновения, если не повлияют внешние (внеорганизационные) факторы и не произойдет перераспределения ресурсов внутри организации» описывает действие социального закона, поскольку четко оговорены его условия. Очевидно, что невозможно полностью избежать в организации влияния внешних факторов и добиться того, чтобы материальные ресурсы, информация, влияния не перемещались внутри организации. Но можно найти ситуацию, максимально приближенную к условиям действия закона в той или иной организации. Если деловой конфликт в организации после устранения его причины не разрешается, это означает только то, что не выполнены оговоренные в формулировке закона условия.

Другой пример социального закона приводит А. Зиновьев. Социальный закон содержится в следующем утверждении: «Если в одном учреждении человеку платят за такую же работу больше, чем в другом, то человек поступит работать в первое из них при том условии, что для него работа в этом учреждении не отличается ничем, кроме зарплаты». Может случиться, что работник выберет учреждение, в котором меньше платят, но которое расположено ближе к дому или имеет лучшие условия труда. Это не опровергает приведенного выше утверждения, так как в данном случае явно не выполняются условия действия закона. Не может быть учреждений с абсолютно одинаковыми условиями работы, кроме зарплаты, однако приблизиться к этому вполне возможно.

Точно так же действуют научные законы во всех других науках. Например, в условия физических законов очень часто вводятся такие понятия, как равномерное и прямолинейное движение, абсолютно твердое тело, абсолютно черное тело, которые в реальной жизни не существуют. Значит, речь идет лишь о более или менее близком приближении реальных условий к этим понятиям. Но, пожалуй, основным требованием к социальному закону должно быть то, что он обязательно выполняется при оговоренных условиях. В противном случае утверждение не отражает действующего закона.

С социальными законами люди сталкиваются постоянно и либо подчиняются их действию, либо стараются их избегать, приспособляют свое поведение к социальным законам или протестуют против

них. Но очевидно одно: открывая любой социальный закон, социолог не приоткрывает завесу над еще неизвестными, никем не познанными явлениями. Наоборот, люди всегда видят в социальных законах черты своей повседневной жизни, всегда сопоставляют их проявления с собственным опытом.

Таким образом, принципиальная схема действия социального закона вполне различима и достаточно проста, его проявления всегда видимы для членов общества. Вместе с тем исследователи единодушны в том, что социальные законы крайне трудно обнаруживать и изучать. Это объясняется существованием множества условий, их сложностью, а также тем, что они накладываются друг на друга, переплетаются, усложняя поле исследования. Именно поэтому повторяемость поведения людей в социальных группах, а значит, и действие социального закона часто просто трудно выделить из-за нагромождения деталей, обилия исходных данных и допущений.

Однако существует обстоятельство, несколько упрощающее научный подход к изучению социальных законов. Всегда следует помнить, что социальные законы — это существующие независимо от сознания объективные правила, которые регулируют поведение людей по отношению друг к другу и основу которых образуют исторически сложившиеся мотивы, интересы и стремления людей к удовлетворению своих потребностей в улучшении условий существования, в безопасности и признании со стороны других, в самовыражении и т.д. Поэтому, изучая социальные законы, необходимо прежде всего выявлять потребности индивидов, составляющих социальную группу, страту, социальный класс или общество в целом, и, отталкиваясь от этих потребностей, искать повторяемость в их поведении, определять условия, в которых наблюдается найденная повторяемость, и формулировать социальные законы, знание которых необходимо для успешного управления социальными процессами, происходящими в обществе.

Человек и социальные законы. Когда ученый-социолог публикует материалы о действии социальных законов, то у многих читателей они могут вызвать недоверие. «Как же так,— говорит себе читатель,— закон — это нечто незыблемое, его невозможно обойти, а я, если захочу, могу его нарушить». И нельзя сомневаться в том, что, если какой-либо человек задастся целью любой ценой нарушить социальный закон, он это обязательно сделает. Но означает ли это, что данный закон не существует?

Для объяснения такого кажущегося несоответствия приведем простейший пример из физики. Когда тело движется поступательно

с определенной скоростью, то, строго говоря, далеко не все его частицы движутся именно с такой скоростью. Вследствие перемещения внутри тела (например, из-за теплового движения) отдельные частицы могут двигаться даже против направления движения тела. Это объясняется тем, что они просто оказались в разных условиях. Конечно, движение тел в физическом мире существенно отличается от социальных движений и процессов. Но в данном случае нас интересует лишь принципиальный момент: отдельная часть целого может совершать движение в направлении, отличном от оговоренного законом, и даже в противоположном направлении. Это обстоятельство не влияет на закон, описывающий поведение целого. Отдельно взятый индивид, член социальной группы, не подчиняющийся социальному закону, не может повлиять на действие этого закона в социальной группе. Почему же он выпадает из общего движения? Да потому, что он оказывается в условиях, не оговоренных данным законом. Но его индивидуальное отклонение и выпадение из сферы действия закона не могут предотвратить действия закона. Так, некоторые индивиды могут на какой-то период отказаться от насущных потребностей, включая потребность в самосохранении, но закон, основанный на этих потребностях, будет продолжать действовать в масштабе данной социальной группы.

Вместе с тем отклонение какого-либо индивида от направления действия социального закона (в силу условий, не соответствующих оговоренным) может ослабить проявление социального закона в данной конкретной группе. Несмотря на то что закон должен выполняться без каких-либо исключений, что часть группы попадает в не оговоренные законом условия, в результате деятельность в рамках данного закона осуществляется меньшим числом лиц, что ослабляет его проявление. Поскольку люди в обществе попадают под влияние большого числа разных сил и обладают разными ресурсами (как материальными, так и духовными), часто наблюдается их отклонение (или уход) от действия социального закона. Однако закон всегда прокладывает себе дорогу там, где социальные условия становятся близкими к оговоренным.

Социальные законы не создаются сознательно членами общества или группами, как, например, культурные нормы или правовые законы. Люди поступают в соответствии с социальными законами неосознанно и обучаются такому «узаконенному» поведению в процессе общения с другими людьми и социальными институтами исходя при этом из своих потребностей.

Социальные законы имеют большое значение в исследовании общественных явлений, в управлении социальными процессами. Именно наличие и действие социальных законов обеспечивают возможность применения научного подхода в социологии. Непредсказуемость, беспорядочность и хаотичность поведения людей в обществе не могут быть исследованы с помощью научных методов; напротив, предсказуемость, повторяемость, заданность многих сторон человеческого поведения позволяют ученым, занимающимся исследованием человеческого общества, открывать социальные законы, определять условия их действия и предвидеть поведение людей в социальных группах и обществе.

2.3. ВИДЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ

Как и многие другие науки, социология развивалась в двух основных направлениях: фундаментальном и прикладном. Первое направление включает в себя проблемы социально-философского осмысления наиболее общих вопросов развития и функционирования общества и места в нем человеческой личности, гносеологические проблемные вопросы социологии, проблемы построения структур социальных ассоциаций, построения математических моделей социальных общностей и процессов, разработку методов изучения социальных процессов и явлений и т.д. На фундаментальном уровне осуществляются взаимосвязи социологии с другими науками и областями научного знания: философией, историей, культурологией, политологией, антропологией, психологией, экономикой, космогонией и др. Концепции, выдвигаемые социологией на фундаментальном уровне, отличаются высокой степенью абстракции, при этом, как правило, не выделяются для изучения такие конкретные социальные единицы, как социальная группа или социальный процесс. Такой уровень социологического знания принято называть *общесоциологическим*, а теории, возникающие на этом уровне, – общесоциологическими. Фундаментальные социологические теории возникли из социальной философии и психологии; они основываются на наблюдениях, умозаключениях и обобщениях различных сторон общественной жизни, которые давали сведения о единых для всех социальных структур законах поведения людей.

Вместе с тем очевидно, что социология как наука должна основываться на точных, конкретных данных об отдельных социальных

фактах, составляющих процесс изменения и структуру общества. Эти данные собираются исследователями с помощью набора методов эмпирических исследований (опросов, наблюдений, изучения документов, экспериментов). Что касается эмпирического уровня, то в социологии это сбор многочисленных фактов, сведений, мнений членов социальных групп, личностных данных, их последующая обработка, а также обобщение и формулирование первичных выводов относительно конкретных явлений социальной жизни. Сюда относятся теоретические обобщения, полученные методом индукции (умозаключения от частных, единичных случаев к общим выводам). Общесоциологические теории и эмпирические исследования должны быть неразрывно связаны между собой, так как теоретизирование, не подкрепленное знанием конкретных фактов социальной действительности, становится бессодержательным, нежизненным. В то же время эмпирические исследования, не связанные общетеоретическими выводами, не могут объяснить природу большинства социальных явлений.

По мере возрастания требований к практическому решению социальных проблем современного общества возникла настоятельная необходимость в изучении и объяснении социальных явлений, происходящих в отдельных областях жизнедеятельности людей, в отдельных социальных общностях и социальных институтах. Резко возросший уровень эмпирических исследований потребовал универсального теоретического аппарата для объяснения результатов теоретических изысканий. Однако фундаментальные исследования в социологии не могли приспособить свой теоретический аппарат для изучения таких разных социальных феноменов, как семья, государство, отклоняющееся поведение и т.д., в силу значительных различий в природе этих объектов исследования. В свою очередь фундаментальная наука испытывала значительный дефицит в эмпирической информации, так как эмпирические исследования, как правило, проводились в узкопрактических, утилитарных целях и трудно было связать их в единую систему. В результате произошел разрыв между фундаментальной социологией и эмпирическими исследованиями. В практической деятельности это отразилось, с одной стороны, на создании спекулятивных, не основанных на достаточно широкой эмпирической базе теоретических построений, а с другой — в появлении таких направлений получения знания, как позитивизм и эмпиризм, отрицающих необходимость общесоциологических, фундаментальных теорий.

Противостояние фундаментальных и эмпирических исследований в значительной степени тормозило развитие социологии, мешало кооперации ученых и объединению их усилий. Выход из этого положения был найден в результате формирования еще одного уровня социологического знания -- теорий среднего уровня. Этот научный термин был введен в практическую деятельность исследователей американским социологом Р. Мертоном [187]. Как видно из рис. 2, теории среднего уровня занимают некоторое промежуточное положение между фундаментальными теориями и эмпирическим обобщением первичной социологической информации.

По мнению Р. Мертона, теории среднего уровня — это «теории, находящиеся в промежуточном пространстве между частными, но тоже необходимыми рабочими гипотезами, во множестве возникающими в ходе повседневных исследований, и систематическими попытками создать единую теорию, которая будет объяснять все наблюдаемые типы социального поведения, социальных организаций и социальных изменений» [186, с. 39]. Такие теории призваны обобщать и структурировать эмпирические данные в пределах отдельных областей социологического знания, таких, как изучение семьи, отклоняющегося поведения, конфликта и т.д. В теориях среднего уровня, где в целом используются идеи и терминология, заимствованные из фундаментальных социологических теорий, сформирована система специфических понятий и определений, применяемых только в данной области социологических исследований.

Теории среднего уровня, таким образом, относительно самостоятельны и вместе с тем тесно связаны как с эмпирическими исследованиями (которые поставляют необходимый «сырой» материал для их создания и развития), так и с общесоциологическими теоретическими построениями, которые дают возможность использовать наиболее общие теоретические разработки, модели и методы исследований. Это промежуточное положение теорий среднего уровня позволяет им сыграть роль мостика между «высокой» теорией и эмпирическими данными, полученными в результате исследования конкретных явлений и процессов.

Социологи полагают, что выделение теорий среднего уровня создает целый ряд неоспоримых удобств и преимуществ, главные из которых: возможность создания прочной и удобной теоретической основы для исследований конкретных областей человеческой деятельности и отдельных составляющих социальных структур без использования громоздкого и излишне абстрактного понятийного аппарата

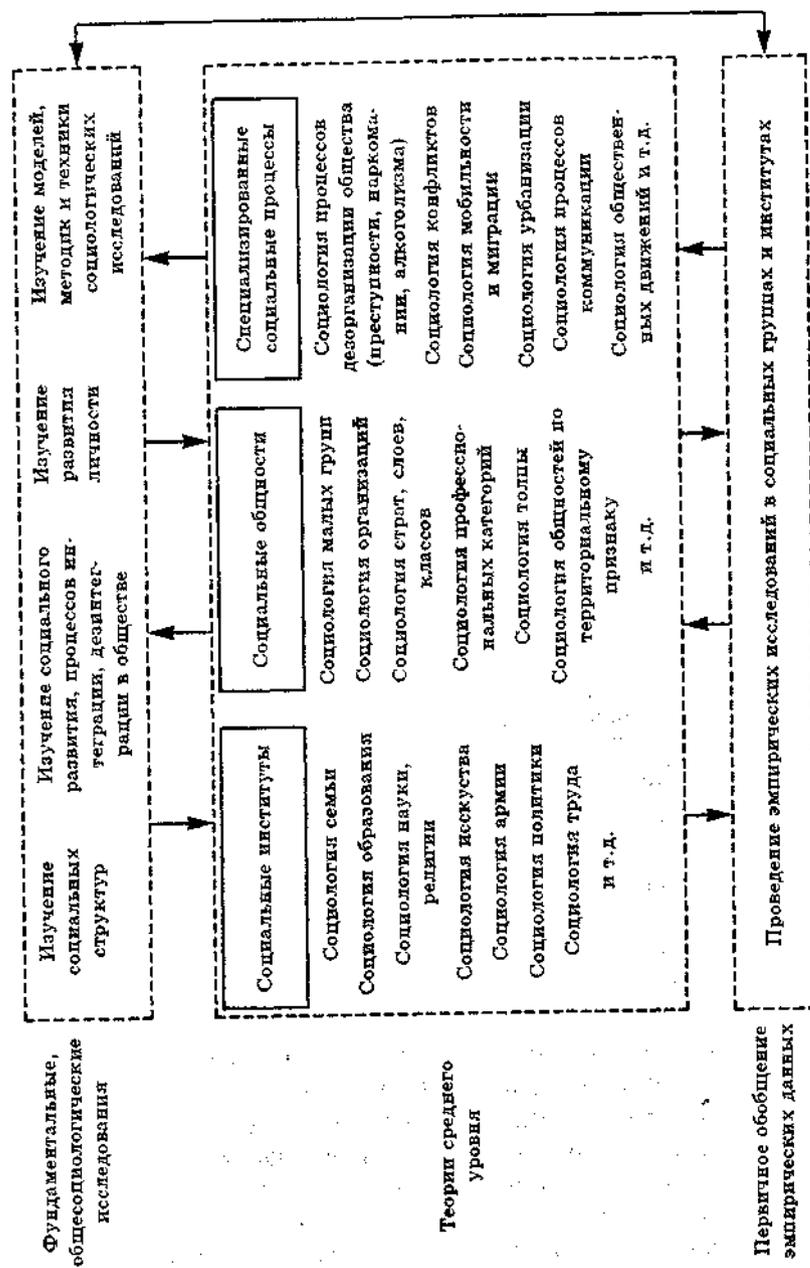


Рис. 2. Уровни социологического знания

фундаментальных теорий; тесное взаимодействие с реальной жизнью людей, которая всегда находится в поле зрения теорий среднего уровня, отражающих практические проблемы жизни общества; демонстрация возможностей и убедительности социологических исследований в глазах менеджеров, ученых и специалистов несоциологических областей знания [187, с. 40].

Появление и развитие теорий среднего уровня были с удовлетворением встречены социологами. В настоящее время эти теории прочно вошли в научную практику. Одновременно они породили достаточно узкую специализацию социологов, например появились социологи, которые работают только в области социологии семьи или социологии образования, собирают эмпирические данные, обобщают их и делают теоретические выводы и модели только в пределах этих областей социологического знания. Вместе с тем с введением в научную практику теорий среднего уровня повысилась эффективность деятельности социологов, занимающихся фундаментальными исследованиями, так как они стали получать богатые теоретические разработки в отдельных областях социологии и обобщать их, не обращаясь постоянно прямо к эмпирическим данным.

Как видно из рис. 2, все теории среднего уровня можно условно подразделить на три группы: теории социальных институтов (изучающие сложные социальные зависимости и отношения), теории социальных общностей (рассматривающие структурные единицы общества — от малой группы до социального класса) и теории специализированных социальных процессов (изучающие социальные изменения и процессы).

В каждой из выделенных нами групп содержится большое число теорий среднего уровня, которое увеличивается по мере углубления и развития изучения общества, по мере развития социологии как науки. Социологи, занимающиеся узкими областями исследования, разрабатывают специфический понятийный аппарат, проводят эмпирические исследования по своей группе проблем, обобщают полученные данные, делают теоретические обобщения и, наконец, соединяют эти обобщения в теорию в пределах своей узкой области. В результате этой деятельности социологи, занимающиеся теориями среднего уровня, находятся в тесном контакте с социологами, занимающимися фундаментальными исследованиями, поставляя ценные теоретические материалы, которые можно рассматривать как составную часть фундаментальных теоретических разработок.

Однако в настоящее время использование данных теорий среднего уровня для развития общесоциологических теорий связано с определенными трудностями, так как социологи, занимающиеся исследованием разных сторон жизни общества, применяют различные научные подходы к изучению стоящих перед ними проблем (одни используют концепции, относящиеся к области теории конфликтов, другие к области социального обмена и т.д.). Это говорит о том, что фундаментальная социология еще не решила своих проблем и не выработала единого, синтезированного подхода к изучению общества.

Глава 3

КУЛЬТУРА И ОБЩЕСТВО

3.1. СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «КУЛЬТУРА»

Существенная особенность человека состоит в том, что окружение, в котором он существует, создано им самим. Действительно, жизненный опыт людей дает основания предполагать, что они создают вокруг себя не только материальный мир, в который входят здания, орудия труда, мосты, каналы, возделанная земля, но и мир человеческих взаимоотношений, включающий в себя систему социального поведения, набор правил и процедур для удовлетворения основных потребностей. Этот мир взаимоотношений бесконечно разнообразен. Житель города и житель деревни, представители населения, скажем, Грузии, Украины, России, каждая обособленная социальная группа — все живут в мире своих правил, норм, обычаев и традиций, которые выражаются в особом языке, манере поведения, религии, системе эстетических взглядов, социальных институтах. Более того, в силу индивидуального восприятия окружающей среды каждая личность по-своему понимает социальные отношения, создавая уникальный личностный образец проявления общих правил, обычаев и традиций. Индивидуальные и общие образцы взаимоотношений, а также соответствующие им специфические материальные и духовные продукты жизнедеятельности людей составляют сферу человеческой культуры.

Культура — исключительно многообразное понятие. Этот научный термин появился в Древнем Риме, где слово «cultura» обозначало возделывание земли, воспитание, образование. Войдя в обиход -

ную человеческую речь, в ходе частого употребления это слово утратило свой первоначальный смысл и стало обозначать самые разные стороны человеческого поведения, а также виды деятельности.

Так, мы говорим, что человек культурен, если он владеет иностранными языками, вежлив в обращении с другими или правильно пользуется ножом и вилок. Но известно, что представители примитивных племен чаще всего едят с ножа, говорят, употребляя не более четырех десятков слов, и тем не менее имеют свою культуру, например обычаи, традиции и даже примитивное искусство. Очень часто в обыденном, общепринятом значении культура понимается как духовная и возвышенная сторона жизнедеятельности людей, включающая прежде всего искусство и образование. Всем знакомо министерство культуры, все сталкивались с учреждениями культуры. Но как относиться к таким понятиям, как культура производства, культура управления или культура общения? Очевидно, что в привычном, обыденном понимании существует несколько различных значений слова «культура», обозначающих как элементы поведения, так и стороны деятельности человека. Подобное широкое использование понятия неприемлемо для научного исследования, где требуются точность и однозначность понятий. Вместе с тем любой ученый не может полностью отрываться от общепринятых понятий, так как очевидно, что именно в них выражен длительный опыт людей в практическом использовании тех или иных слов и понятий, их здравый смысл и традиции.

Многозначность понимания культуры с точки зрения здравого смысла породила многочисленные сложности, связанные с научным определением этого сложного понятия. В различных областях научной деятельности было сформулировано более 250 определений культуры, в которых авторы пытаются охватить всю область действия этого социального феномена. Наиболее удачное определение понятия «культура», по-видимому, дано английским этнографом Э. Тейлором в 1871 г.: «Культура... это некоторое сложное целое, которое включает в себя знания, верования, искусство, мораль, законы, обычаи и другие способности и привычки, приобретаемые и достигаемые человеком как членом общества» [218, с. 1]. Если прибавить к этому материализованные знания, верования и умения, окружающие нас в виде зданий, произведений искусства, книг, культовых предметов и предметов повседневного обихода, то становится очевидным, что культура — это все, что производится, социально усваивается и разделяется членами общества.

При этом следует отметить, что далеко не всякий материальный или духовный продукт, созданный людьми, охватывается понятием «культура». Такой продукт, чтобы стать частью культуры, должен быть принят членами общества или их частью и закреплён, материализован в их сознании (скажем, с помощью записи, фиксации в камне, керамике, металле и т.п.). Усвоенный таким образом продукт может быть передан другим людям, последующим поколениям. Исходя из этого каждый индивид рассматривает культуру как долю своего социального наследия, как традицию, переданную ему предками. Вместе с тем он может сам воздействовать на культуру и при необходимости произвести изменения, которые в свою очередь станут частью наследия потомков, если окажутся позитивными и будут приняты последующими поколениями.

Все социальное наследие можно рассматривать как синтез *материальной и нематериальной культур*. Нематериальная культура включает в себя слова, используемые людьми, идеи, привычки, обычаи и верования, которые люди создают, а затем поддерживают. Материальная культура состоит из произведённых человеком предметов: инструментов, мебели, автомобилей, зданий, ферм и других физических субстанций, которые постоянно изменяются и используются людьми. В игре в хоккей, например, щитки, шайба, клюшки и форма хоккеистов являются элементами материальной культуры. Нематериальная культура в данном случае включает в себя правила и элементы стратегии игры, мастерство игроков, а также традиционно принятое поведение игроков, судей и зрителей. Сравнивая оба эти вида культуры между собой, можно прийти к выводу, что материальная культура должна рассматриваться как результат нематериальной культуры и не может быть создана без нее. Если игра в хоккей будет забыта, то для наших потомков клюшка будет просто деревянной палкой. Разрушения, причинённые второй мировой войной, были самыми значительными в истории человечества, но, несмотря на это, мосты и города были быстро восстановлены, так как люди не потеряли знаний и мастерства, необходимых для их восстановления. Иными словами, неразрушенная нематериальная культура позволяет достаточно легко восстановить культуру материальную. С другой стороны, пирамиды Древнего Египта не восстанавливались, но тем не менее служат предметом материальной культуры, так как сохранились определённые элементы нематериальной культуры: метод их постройки, дошедшие до нас знания о духовных ценностях, заставивших фараонов возводить такие сооружения. Вместе с тем ценности исчезнувшей нематериальной культуры утратили для нынешних поколений свое куль-

турное значение. Поэтому мы называем пирамиды Древнего Египта монументами мертвой культуры, утратившей актуальность своего нематериального содержания.

Обычно культуру связывают с определённым обществом, нацией или социальной группой. Говорят, например, о русской, французской, испанской культурах, о культуре города или деревни, подразумевая, что в каждом обществе существует специфическая, отличная от других система взаимосвязанных норм, обычаев, верований и ценностей, разделяемых большинством членов общества, которая отличается от других систем подобного рода. Внутренние социальные связи и независимость общества, связывающая входящих в него индивидов, является каркасом культуры, ее основой и защитой от внешнего влияния. Без общества как единого целого культура не могла бы развиваться, так как с его помощью закрепляются единообразные культурные образцы и их отделение от доминирующего влияния других культурных систем. Но границы культуры и общества не идентичны. Например, римское право является основой правовых систем общества (а стало быть, и элементом культуры) как Франции, так и Германии, хотя это и различные социокультурные общности. В то же время каждое единичное общество может включать в себя разные культуры, в значительной степени отличающиеся друг от друга (например, наличие в обществе двух или более языков или нескольких религиозных верований).

Таким образом, следует сделать вывод о том, что, с одной стороны, культура каждого отдельного общества не обязательно должна разделяться всеми его членами, а с другой — некоторые ее культурные образцы распространяются за границы общества и могут быть приняты в нескольких обществах.

3.2. КУЛЬТУРНЫЕ НОРМЫ

Члены каждого общества так глубоко погружены в собственные верования и обычаи, что не замечают, как сами начинают подчиняться им, считая их единственно правильными и разумными. Поэтическое выражение «обычай — деспот меж людей» достаточно емко отражает то обстоятельство, что люди сами создают такие культурные образцы, которым впоследствии подчиняются и которые принимают за само собой разумеющиеся. Когда культура указывает, как и что мы должны или не должны делать, говорят, что она *норма-*

тивная, т.е. такая, которая указывает на стандарты правильного поведения.

Каким же образом осуществляется это нормативное воздействие? Для того чтобы существовать в социальном мире, человеку необходимы общение и сотрудничество с другими людьми. Но существенным для реализации совместного и целенаправленного действия должно быть такое положение, при котором люди имеют общее представление о том, как им действовать правильно, а как неправильно, в каком направлении прилагать свои усилия. При отсутствии подобного представления нельзя добиться согласованных действий. Таким образом, человек, как существо социальное должен создавать множество общепринятых шаблонов поведения, для того чтобы успешно существовать в обществе, взаимодействуя с другими индивидами. Подобные общие шаблоны, регулирующие это поведение в определенном направлении, называют *социальными нормами*. Так, для рукопожатия мы протягиваем правую руку; придя в магазин, встаем в очередь; в библиотеке громко не разговариваем и не шумим. Осуществляя эти действия, мы придерживаемся общепринятых норм. Наша культура определяет такое поведение как правильное. В то же время для почесывания затылка можно воспользоваться как правой, так и левой рукой, потому что наша культура не имеет норм, относящихся к этому действию [14, 116].

Итак, культурная норма является системой поведенческих ожиданий, культурным образом того, как люди предполагают действовать. С этой точки зрения нормативная культура — это тщательно разработанная система таких норм или стандартизированных, ожидаемых способов чувствования и действия, которым члены общества следуют более или менее точно. Очевидно, что нормы, основанные на молчаливом согласии людей, не могут быть достаточно устойчивыми. Изменения, происходящие в обществе, преобразуют условия совместной деятельности людей. Поэтому некоторые нормы перестают удовлетворять потребностям членов общества, становятся неудобными или бесполезными. Более того, устаревшие нормы служат тормозом дальнейшего развития человеческих отношений, синонимом рутины и косности. Если в обществе или в какой-либо группе появляются подобные нормы, люди стремятся их изменить, чтобы привести в соответствие с новыми условиями жизни.

Преобразование культурных норм происходит по-разному. Если некоторые из них (например, нормы этикета, повседневного поведения) могут быть преобразованы относительно легко, то нормы, которые

управляют наиболее значимыми для общества сферами человеческой деятельности (например, государственные законы, религиозные традиции, нормы языкового общения), изменить крайне сложно и принятие их в измененном виде членами общества может протекать крайне болезненно. Подобное различие требует классификации норм и анализа процесса нормообразования. Рассмотрим основные типы норм в порядке повышения их общественной значимости.

Обычаи. Социальная жизнь человека всегда полна проблем: как приспособиться к окружающей действительности? как разделить плоды тяжелой или доброй судьбы? как соотнести себя с другими людьми? и др. Каждый старается сделать все возможное для решения этих проблем. В ходе удачных и неудачных попыток различные социальные группы и общество в целом постепенно формируют набор работоспособных образцов поведения, позволяющих их членам наилучшим образом взаимодействовать как с окружающей средой, так и друг с другом. Индивиды, входящие в социальную группу, могут, например, есть один, два или более раз в день; делать это можно стоя (на светских раутах), лежа (как патриции времен Римской империи) или сидя по-турецки; есть можно всем вместе или отдельно, палочками или вилкой, начать с вина и закончить рыбой или наоборот. На Руси было принято рожать детей в жарко натопленных банях, а в одном из племен южноамериканских индейцев женщины рожают в висячем положении, на деревьях. Насчитываются тысячи общепринятых образцов поведения. Всякий раз из огромного числа вариантов возможного поведения выбираются самые работоспособные и удобные. Путем проб и ошибок, под влиянием других групп и окружающей действительности социальная общность выбирает один или несколько вариантов поведения, повторяет, закрепляет их и принимает для удовлетворения отдельных потребностей в повседневной жизни. На основе успешного опыта такие варианты поведения становятся способами жизни народа, повседневной, обыденной культурой или обычаями [170, с. 49].

Следовательно, обычаи — это просто привычные, нормальные, наиболее удобные и достаточно широко распространенные способы групповой деятельности. Пожимание правой руки при приветствии, еда с вилки, езда по правой стороне улицы, кофе или чай на завтрак — все это обычаи.

Новые поколения людей воспринимают привычные общественные способы жизни частично путем бессознательного подражания, частично путем сознательного обучения. Каждое новое поколение выбирает из этих способов то, что ему представляется необходимым для жизни.

ни. С детского возраста каждый человек окружен множеством элементов обыденной культуры. Поскольку он постоянно видит перед собой эти правила, они становятся для него единственно правильными и приемлемыми. Ребенок усваивает их и, становясь взрослым, относится к ним как к само собой разумеющемуся явлению, не задумываясь об их происхождении. Например, для приветствия он автоматически протягивает правую руку, хотя когда-то этот жест означал нечто большее, чем просто приветствие, а именно отсутствие в руке оружия. Человек, приняв и усвоив обычаи определенного общества или группы людей, при столкновении с обычаями и традициями других групп считает их причудливыми, непрактичными, нереальными способами совершения действий. Так, мы, например, не понимаем сдержанности в средствах при приеме гостей в семьях Германии; их же поражает расточительное гостеприимство русских или жителей Средней Азии.

Число обычаев в обществе весьма велико. Даже наиболее примитивные общества имеют несколько тысяч обычаев, а в современном индустриальном обществе их число значительно увеличивается.

Нравственные нормы. Некоторые обычаи, принятые в результате социальной практики в определенной группе или обществе в целом, оказываются наиболее важными, затрагивающими жизненные интересы во взаимодействиях членов группы, способствующими их безопасности и социальному порядку. Если мы неправильно используем вилку и нож для еды — это небольшая оплошность, несущественная деталь, которая вызывает лишь кратковременное замешательство. Но если в условиях нашего общества женщина уходит из семьи, от мужа и ребенка, то это означает нарушение благополучия и семейных взаимосвязей. Такой поступок отражается на воспитании ребенка, на его здоровье и психологическом состоянии. Вполне понятно, что общество стремится избегать подобных нарушений.

Таким образом, можно различать два типа обычаев: те образцы поведения, которым *следуют* как предмету хороших манер и вежливости, и те, которым мы *должны следовать*, так как они считаются существенными для благополучия группы или общества и их нарушение крайне нежелательно. Такие идеи относительно того, что должно совершаться, а что не должно, которые соединены с определенными общественными способами существования индивидов, мы будем называть нравственными нормами, или нравами.

Под нравственными нормами, следовательно, мы понимаем идеи о правильном и неправильном поведении, которые требуют выпол-

нения одних действий и запрещают другие. При этом члены той социальной общности, где действуют подобные нравственные нормы, разделяют веру в то, что их нарушение несет бедствие всему обществу. Члены другой социальной общности могут, конечно, считать, что по крайней мере некоторые из нравственных норм данной группы неразумны. Например, может быть непонятно, почему в отдельных социальных группах существуют запреты на употребление в пищу мяса коров или свиней или не разрешается женщинам открывать на людях лицо, лодыжки и запястья. Для многих обществ непонятны языковые запреты, когда не разрешается использование некоторых слов (так называемых нецензурных). Такие нравственные нормы могут считаться очень важными для представителей данной группы или общества и быть не известными другим культурам, в которых они не кажутся необходимыми для обеспечения группового благополучия. При этом необязательно, чтобы действия, запрещенные нравственными нормами, были действительно вредными для общества. Если общество или группа верит, что какое-то действие наносит вред, это немедленно находит отражение в появлении соответствующих нравственных норм. Нравственные нормы — это вера в правильность или неправильность действий.

Социальный опыт человеческого общества показывает, что нравственные нормы не изобретаются, не создаются намеренно, когда что-то признается хорошей идеей или порядком. Они возникают постепенно, из повседневной жизни и групповой практики людей, без сознательного выбора и умственного напряжения. Нравственные нормы возникают из группового решения о том, что отдельное действие вредно и должно быть запрещено (или, наоборот, отдельное действие представляется настолько необходимым, что его выполнение должно быть обязательным). Согласно представлениям членов группы, определенные нравственные нормы должны поощрять или наказывать для достижения групповой сплоченности и увеличения благосостояния членов группы.

Двум боливийским этнографам посчастливилось наблюдать весь процесс формирования нравственных норм в одном из индейских племен Южной Америки в течение буквально нескольких месяцев. Все началось с того, что по случайному совпадению несколько индейцев племени утонули во время плавания в речном омуте. Общественное мнение племени пришло к заключению, что в омуте таится какая-то опасность. Индейцы начали избегать этот омут и близкие к нему места. После вмешательства старейшин и шамана омут стали считать дур-

ным местом, а тех, кто посещает это место, объявили испорченными злыми духами. Люди постепенно забыли истинную причину запрета, и нравственные нормы абсолютизировались вокруг местности, в которой расположен омут. Таким образом, можно сделать вывод, что нравственные нормы являются самообосновывающимися и саморазвивающимися. Они приобретают оттенок святости, и общество наказывает тех, кто нарушает их.

Нравственные нормы передаются последующим поколениям не как система практических выгод, а как система незыблемых «священных» абсолютов. В результате нравственные нормы твердо устанавливаются и выполняются автоматически. Когда они усваиваются индивидом, вступает в силу нравственный контроль поведения, и этому индивиду уже психологически трудно совершать запрещенные действия. Например, каннибализм, т.е. поедание человеческого мяса, вызывает у нас немедленную отрицательную психологическую реакцию. Нравственная норма делает это действие эмоционально невозможным. В обществе с твердо установившимися нравственными нормами, четкой системой передачи этих норм новым поколениям нравственные запреты нарушаются редко.

Институциональные нормы. Определенные взаимосвязанные системы обычаев и нравственных норм могут служить для регулирования процессов удовлетворения постоянно возникающих, наиболее значимых потребностей. Речь идет, например, о формировании и функционировании семей в обществе, управлении государством, обучении школьников и студентов, распределении произведенного обществом продукта и др. Совокупность обычаев и норм, касающихся таких важных моментов в деятельности общества, воплощается в его социальных институтах.

Чем же отличаются институциональные нормы от простых обычаев и нравственных норм? Прежде всего тем, что они сознательно тщательно разрабатываются и устанавливается формальный или неформальный кодекс следования им. Кроме того, возникает круг людей, в котором каждый человек играет определенную роль в поддержании и защите этих норм. Образны поведения, ценности, ритуалы и традиции становятся высокостандартизированными, взаимосвязанными. Например, банки, торговые организации, заготовительные базы — это экономические институты, поддерживающие собственную нормативную базу. Нормативные кодексы этих институтов развиваются постепенно из обычаев и нравственных норм, сопутствующих простому обмену. Но значимость для общества совокупности подобных норм, свя-

занная с постоянными потребностями в обмене ценностями, в конечном счете заставила членов общества разработать сложную систему институциональных норм, облегчающих удовлетворение потребностей в развитии экономики. Такой характер институциональных норм делает их наиболее формальными и непреодолимыми, а сами институты — обладающими большой социальной инерцией, отсутствием склонности к изменениям.

Законы. В то время как нравственные нормы базируются в основном на моральных запретах и разрешениях, существует сильная тенденция их объединения и реорганизации в законы. Люди подчиняются нравственным нормам автоматически или потому, что считают, что поступают правильно. При такой форме подчинения у некоторых людей возникает искушение нарушить нравственные нормы. Таких индивидов можно подчинить существующим нормам путем угрозы узаконенного наказания. Закон — это просто усиленные и формализованные нравственные нормы, требующие неукоснительного выполнения. Выполнение норм, входящих в законы, обеспечивается специально созданными для этой цели институтами (такими, например, как милиция, суд, колонии для преступников и т.д.). Тот, кто не подчиняется узаконенным нравственным нормам, обычно наказывается, изолируется или даже уничтожается.

Изучение действия законов показывает, что каждый закон может быть эффективен только тогда, когда он стремится поддерживать те нравственные нормы, которые твердо приняты большинством членов общества. Например, сухой закон — это запрет, который был неэффективен, поскольку для многих людей не стал узаконенным продолжением моральных и нравственных норм. То же можно сказать о законах, запрещающих частную собственность в нашей стране и некоторых других странах. Уничтоженные, запрещенные законом нормы о частной собственности продолжали влиять на людей, так что частную собственность не удалось полностью уничтожить с помощью законов.

Очень редко бывает так, что закон удовлетворяет все социальные группы общества. К сожалению, мы не можем точно измерить степень согласованности между законами и существующими нравственными нормами, для того чтобы закон был эффективен. Возможно, лучшим способом установить взаимосвязь между законом и принятыми нравственными нормами может стать признание того, что закон наиболее эффективен, когда он гармонирует с изменениями, происходящими в нравственных нормах. Некоторые примеры конфликта между зако-

нами и нравами могут проиллюстрировать эту идею. Закон об ограничении изготовления и продажи спиртных напитков в нашей стране появился в то время, когда социальные изменения имели тенденцию сделать нравственные нормы скорее дозволяющими, чем ограничивающими (говорилось о снижении цен на спиртные напитки, открытии торговли в розлив и т.п.). Другой закон — о кооперативах также был принят крайне не вовремя, так как у людей росла сильная неприязнь к спекулянтам, которых отождествляли с кооператорами (социально одобряемым мероприятием считалась приватизация мелких торговых предприятий). Но было бы неверно говорить, что законы всегда неэффективны, если они находятся в оппозиции к нравственным нормам какой-либо части населения. Очень часто непопулярные первоначально законы затем находили поддержку в обществе. Все дело в том, насколько данные законы соответствовали изменению нравственных норм, были в русле основных направлений этих изменений.

Следует отметить, что в современном обществе законы становятся средством регулирования многих видов поведения, которые не охватываются системой нравственных норм. Большое число законов создается для регулирования, например, производственных отношений или отношений торговли и обмена.

3.3. КУЛЬТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ И КОМПЛЕКСЫ

Было бы большим упрощением рассматривать культуру только как совокупность обычаев и нравственных норм. Ее можно представить также в виде организованной системы поведения. Рассмотрим некоторые элементы этой системы.

Культурные элементы и комплексы. Изучение структуры культуры началось с 1949 г., когда американский исследователь Э. Хобель предложил выделить для изучения самую малую единицу культуры, которая получила название *культурного элемента*. По определению Хобеля, культурным элементом называется «считающаяся более неделимой единица поведенческого образца или материального продукта» [167, с. 499]. Элементами материальной культуры могут быть такие предметы, как, например, гвоздь, карандаш, отвертка или носовой платок. Элементом нематериальной культуры может явиться пожатие руки или приподнятие шляпы при встрече, езда по правой стороне дороги, поцелуй как форма приветствия и др. Очевидно, что

каждая культура включает в себя тысячи культурных элементов, сливающихся в некое единое целое. Причем некоторые из этих элементов одновременно являются частью многих культур, т.е. культур разных обществ и разных времен.

Может ли танец быть культурным элементом? Очевидно, нет, так как это совокупность элементов, включающая танцевальные шаги, музыкальный и ритмический аккомпанементы и др. Но важнее то, что танец несет и смысловую нагрузку, отражает определенные обычаи и нормы — это и религиозный церемониал, и ухаживание или просто праздничное настроение. Здесь культурные элементы комбинируются в *культурный комплекс*, элементы которого взаимосвязаны. Например, знание индивида относительно какого-либо культурного комплекса состоит из отдельных культурных информативных элементов, каждый из которых несет определенную смысловую нагрузку. Культурные комплексы распознаются на основе отдельных элементов: по одному элементу индивид может представить себе весь культурный комплекс.

Комплекс является промежуточным звеном между культурным элементом и культурой института или институциональной культурой. Культуру института можно представить как серию культурных комплексов, определяющих наиболее важные виды человеческой активности. Например, институт семьи включает в себя культурный комплекс выбора партнера, свадебный культурный комплекс, медовый месяц, культурный комплекс заботы о детях и т.д. Но не все комплексы являются принадлежностью социальных институтов. Существуют системы комплексов, группирующихся вокруг менее важных видов деятельности, таких, например, как коллекционирование марок. Это относительно независимый культурный комплекс. Таким образом, каждый вид человеческой деятельности содержит специфические культурные комплексы, которые путем анализа можно разложить на ряды отдельных культурных элементов.

Субкультуры и контркультуры. Культура современного общества включает в себя множество культурных комплексов, которые могут быть взаимосвязаны (например, культурные комплексы деятельности по управлению людьми, по созданию материальных благ) или достаточно изолированы (например, выращивание цветов или коллекционирование каких-либо предметов).

Каждое общество имеет некоторую совокупность культурных образцов, которые принимаются и разделяются всеми членами общества. Эту совокупность принято называть *доминирующей* или *всеобщей культурой*. В то же время общество включает некоторые груп-

пы людей, которые развивают определенные культурные комплексы, не разделяемые всеми членами данного общества. Иммигрантские группы, например, развивают смешанную культуру, состоящую из культурных комплексов страны, где они живут в настоящее время, и культурных комплексов, принятых на их прежнем месте жительства.

Каждая из групп людей, стоящих на разных экономических ступенях в процессе распределения общественного продукта, обычно развивает способы поведения, отличающие ее от всего остального общества, а также свою культуру. Юношество имеет свой специфический стиль поведения, выражающийся в одежде, определенном языке общения, который взрослые не всегда могут понять,— таким образом создается молодежная культура. Каждый социальный институт стремится создать и внедрить поведенческие образцы, которые отличаются от подобных образцов других институтов. Это выражается в существовании таких систем комплексов, как «культура предприятия», «культура школы», «культура управления». Каждый из них имеет свою специфику и относится соответственно к институтам производства, образования, управления. Такие термины, как «армейская жизнь», «богема», «жизнь в коммуналке», отражают картину культурных особенностей, разных типов социальных взаимодействий. Подобного рода культурные образцы, тесно связанные с общей, доминирующей культурой и в то же время отличающиеся от нее, называются *субкультурами*.

Субкультурные различия в современном обществе определяют национальностью, родом занятий, регионом, полом, возрастом, социально-классовыми и многими другими различиями между людьми. В литературе, в художественных произведениях можно найти множество примеров описания взаимодействия и столкновения субкультур, но серьезных исследователей по этому вопросу крайне мало. Между тем изучение субкультур весьма важно, поскольку каждое общество имеет не просто общий вид культуры, но достаточно пеструю мозаику из по-разному взаимодействующих субкультур. Жизнь индивида протекает главным образом в рамках определенной субкультуры. Иммигрант может жить в основном внутри иммигрантской субкультуры, а жена военного — в военной зоне. Она может иметь мало контактов с гражданскими людьми или их ценностями. Дети проходят через несколько возрастных культур, часто огорчая мать, которая оперирует ценностями другой возрастной субкультуры.

В силу ряда социальных, политических или экономических обстоятельств субкультура может культивировать образцы поведения, противоположные доминирующей культуре. Социологи полагают, что термин *контркультура* относится к субкультурам тех групп, которые не только отличаются от доминирующих образцов, но и бросают им вызов. Шайка бандитов, например, не лишена стандартов поведения и нравственных норм; напротив, она имеет ярко выраженные стандарты и нормы, но совершенно противоположные всеобщим, общепринятым нормам данного общества. Субкультура бандитской шайки вступает в конфликт с культурой общества. Группа бандитов обучает молодежь такой культуре, которая находится в оппозиции к доминирующей; отсюда возникает возможность дальнейшего распространения контркультуры. Особенно показательным было противопоставление культурным ценностям общества субкультуры в движении хиппи, популярном в 60-х-70-х годах на Западе. Хиппи проповедовали культуру, в которой труд представляется нежелательным, а воздержанность — ненужной и ограничивающей свободу праведностью, патриотизм признавался ненормальностью, стремление к приобретению материальных благ — недостойностью.

Таким образом, существовали образцы поведения, полностью противоположные основным нравственным нормам, принятым в западных странах. Следовательно, если с помощью субкультур индивид может разными путями воспринять и реализовать базисные ценности общества, то контркультура означает индивидуальный отказ от основных образцов культуры общества. Чаще всего контркультура возникает в результате неудачного следования доминирующим культурным образцам.

3.4. ВОСПРИЯТИЕ КУЛЬТУРЫ ЧЛЕНАМИ ОБЩЕСТВА

Культура в жизни человека играет весьма противоречивую роль. С одной стороны, она способствует закреплению наиболее ценных и полезных образцов поведения и передаче их последующим поколениям, а также другим группам. Культура возвышает человека над миром животных, создавая духовный мир, она способствует человеческому общению. С другой стороны, культура способна с помощью нравственных норм закрепить несправедливость и суеверие, бесчеловечное поведение. Кроме того, все созданное в рамках культуры для покорения природы может быть применено для уничтожения людей.

Поэтому важно изучить отдельные проявления культуры, чтобы получить возможность снизить напряженность во взаимодействии человека с порожденной им культурой.

Этноцентризм. Существует известная истина, что для каждого человека земная ось проходит через центр его родного города или деревни. Американский социолог У. Саммер [212, с. 13] назвал этноцентризмом такой взгляд на общество, при котором определенная группа считается центральной и все другие группы соизмеряются и соотносятся с ней.

Без сомнений мы допускаем, что моногамные браки лучше полигамных, что молодые люди сами должны выбирать партнеров и это лучший способ образования супружеских пар, что наше искусство является самым гуманным и благородным, в то время как искусство, принадлежащее другой культуре, вызывающе и безвкусно. Этноцентризм делает нашу культуру эталоном, с которым мы соизмеряем все другие культуры: по нашему мнению, они будут хороши или плохи, высоки или низки, правильны или ложны, но всегда по отношению к нашей собственной культуре. Это проявляется в таких позитивных выражениях, как «избранный народ», «истинное учение», «сверхраса», и в негативных — «отсталые народы», «примитивная культура», «грубое искусство».

В какой-то степени этноцентризм присущ всем обществам, и даже отсталые народы в чем-то чувствуют свое превосходство над всеми остальными. Они, например, могут считать культуру высокоразвитых стран глупой и абсурдной. Не только общества, но и большинство социальных групп (если не все) в обществе этноцентричны. Многочисленные исследования организаций, проведенные социологами разных стран, показывают, что люди склонны переоценивать собственные организации и при этом недооценивать все другие. Этноцентризм — всеобщая человеческая реакция, затрагивающая все группы в обществе и почти всех индивидов. Правда, в этом вопросе могут быть исключения, например: еврей-антисемиты, аристократы-революционеры, негры, выступающие против негров по вопросам ликвидации расизма. Очевидно, однако, что такие явления можно считать уже формами отклоняющегося поведения.

Возникает естественный вопрос: этноцентризм — это негативное или позитивное явление в жизни общества? Трудно ответить на этот вопрос четко и однозначно. Попытаемся определить положительные и отрицательные моменты в таком сложном культурном явлении, как этноцентризм. Прежде всего следует отметить, что группы, в которых су-

шествуют явно выраженные проявления этноцентризма, как правило, более жизнеспособны, чем группы, полностью терпимые к другим культурам или субкультурам. Этноцентризм сплачивает группу, оправдывает жертвенность и мученичество во имя ее благосостояния; без него невозможно проявление патриотизма. Этноцентризм — необходимое условие появления национального самосознания и даже обычной групповой лояльности. Конечно, возможны и крайние проявления этноцентризма, например национализм, презрение к культурам других обществ. Однако в большинстве случаев этноцентризм проявляется в более терпимых формах, и его основная установка такова: я предпочитаю мои обычаи, хотя допускаю, что некоторые обычаи и нравы других культур могут быть в чем-то лучше. Итак, мы сталкиваемся с явлением этноцентризма практически ежедневно, когда сравниваем себя с людьми другого пола, возраста, представителями других организаций или других регионов, во всех случаях, когда имеются различия в культурных образцах представителей социальных групп. Всякий раз мы ставим себя в центр культуры и рассматриваем другие ее проявления в постоянном сравнении с образцами своей культурной среды.

Этноцентризм может быть искусственно усилен в какой-либо группе с целью противостояния другим группам при конфликтном взаимодействии. Уже одно упоминание об опасности, например для существования какой-либо организации, сплачивает ее членов, повышает уровни групповой лояльности и этноцентризма. Периоды напряженности в отношениях между нациями или национальностями всегда сопровождаются повышением интенсивности этноцентристской пропаганды. Возможно, это связано с подготовкой членов группы к борьбе, к предстоящим лишениям и жертвам.

Говоря о той значительной роли, которую этноцентризм играет в процессах групповой интеграции, в сплочении членов групп вокруг определенных культурных образцов, следует отметить и его консервативную роль, негативное влияние на развитие культуры. Действительно, если наша культура лучшая в мире, то зачем надо что-то совершенствовать, изменять и тем более заимствовать из других культур? Опыт показывает, что подобная точка зрения может значительно замедлить процессы развития, протекающие в обществе с очень высоким уровнем этноцентризма. Примером может служить опыт нашей страны, когда высокий уровень этноцентризма в довоенный период стал серьезным тормозом развития культуры. Этноцентризм может быть также инструментом, действующим против изменений внутреннего устройства общества. Так, привилегированные группы

считают свое общество самым лучшим и справедливым и стремятся внушить это другим группам, поднимая тем самым уровень этноцентризма. Еще в Древнем Риме у представителей неимущих слоев культивировалось мнение, что, несмотря на нищету, они все-таки граждане великой империи и потому выше других народов. Это мнение специально создавалось привилегированными слоями римского общества.

Культурный релятивизм. Если члены одной социальной группы будут рассматривать культурные обычаи и нормы других социальных групп только с точки зрения этноцентризма, то прийти к пониманию и взаимодействию очень сложно. Поэтому существуют подходы к другим культурам, которые смягчают действие этноцентризма и позволяют находить пути к сотрудничеству и взаимному обогащению культур различных групп. Одним из таких подходов считается культурный релятивизм. Его основой служит утверждение, что члены одной социальной группы не могут понять мотивов и ценностей других групп, если они анализируют эти мотивы и ценности в свете своей собственной культуры. Для того чтобы достичь понимания, понять другую культуру, нужно связать ее конкретные черты с ситуацией и особенностями ее развития. Каждый культурный элемент должен соотноситься с особенностями той культуры, частью которой он является. Ценность и значение этого элемента могут рассматриваться только в контексте определенной культуры. Теплая одежда хороша в Арктике, но нелепа в тропиках. То же можно сказать и о других более сложных культурных элементах и о комплексах, которые они составляют. Культурные комплексы, касающиеся женской красоты и роли женщины в жизни общества, различны в разных культурах. Важно только подойти к этим различиям не с точки зрения доминирования «нашей» культуры, а с точки зрения культурного релятивизма, т.е. признавая за другими культурами возможности иных, отличных от «наших» интерпретаций культурных образцов и осознавая причины таких модификаций. Эта точка зрения, естественно, не этноцентрична, но помогает сближению и развитию различных культур.

Нужно понять основное положение культурного релятивизма, согласно которому определенные элементы отдельной культурной системы являются правильными и общепринятыми потому, что они хорошо себя зарекомендовали именно в этой системе; другие же считаются неправильными и ненужными потому, что их применение порождало бы болезненные и конфликтные последствия только в данной социальной группе или только в данном обществе. Самый

рациональный путь развития и восприятия культуры в обществе — сочетание черт и этноцентризма, и культурного релятивизма, когда индивид, испытывая чувство гордости за культуру своей группы или общества и высказывая приверженность основным образцам этой культуры, в то же время способен понять другие культуры, поведение членов иных социальных групп, признавая их право на существование.

3.5. РАЗВИТИЕ И РАСПРОСТРАНЕНИЕ КУЛЬТУРЫ

Происхождение культуры. Многие так называемые субчеловеческие виды животных имеют свою систему социальной жизни. В определенное время года некоторые виды птиц сбиваются в стаи с весьма упорядоченными внутренними нормами существования. У таких видов насекомых, как муравьи или пчелы, существует четкий порядок совместной жизни с жестко закрепленными «профессиями», подчинением, тщательно разработанными обязанностями и правами. Но социальная жизнь субчеловеческих видов животных основана на инстинкте, а не на социальном обучении. Так, все муравейники, построенные одним видом муравьев, одинаковы, в то время как человеческие жилища разнообразны. Человек утерял те врожденные инстинкты, которые присущи субчеловеческим видам животных. Вместо этого при рождении он наследует систему естественных потребностей, желаний, которые можно рассматривать как *движители* его последующих действий и всего поведения. Эти потребности заставляют человека искать наилучшие способы их удовлетворения. В процессе удовлетворения потребностей человек создает культуру, помогающую ему добиваться исполнения своих желаний и осуществлять совместную деятельность. Таким образом, человек начинает создавать систему норм, ценностей, пригодную для удовлетворения многочисленных потребностей наилучшими способами. Не имея спасительных инстинктов, он, для того чтобы выжить, должен опираться на культурные образцы.

Как живое существо человек уступает в силе и ловкости многим животным. Физические черты и особенности строения не дают ему возможности конкурировать в этом отношении с представителями животного мира. Так, человек изначально не приспособлен к холоду, жаре, быстрому передвижению по пересеченной местности. Его дети долго остаются беспомощными и неспособными существовать автономно.

но. Человек не имеет когтей для защиты или нападения. Но ему при- суши другие, более важные преимущества. Он может употреблять в пищу различные продукты, практически всеяден в отличие от жи- вотных. Он обладает прекрасным зрением на дистанциях от не- скольких сантиметров до нескольких километров, чего нельзя ска- зать о многих животных. Но одно из самых главных преимуществ человека состоит в том, что он удерживает равновесие на двух ко- нечностях, а две другие остаются свободными для различных дей- ствий. При этом исключительная подвижность пальцев дает ему возможность манипулировать предметами с помощью рук.

Способность к обучению. Все перечисленные преимущества че- ловека не много бы стоили в борьбе за существование, если бы не его способность к обучению. Однако нельзя утверждать, что животные во- все не имеют такой способности. Они могут передавать друг другу не- ktorую примитивную информацию и обучаться ограниченному на- бору действий в ходе взаимодействия. Например, с помощью опытов, проведенных Ц. Као [175, с. 35], выяснилось, что 85 % котят в шес- тимесячном возрасте, когда кошка обучает их охотиться на крыс, мо- гут убить крысу. В то же время из тех котят в том же возрасте, кото- рые не обучались кошкой, только 16 % могли это сделать. Опыт пока- зывает, что животные способны обучаться на примерах и владеть оп- ределенными формами социального обучения. Данное обстоятельство дало повод некоторым ученым предположить, что отдельные виды жи- вотных могут иметь свою культуру. Но если предположить, что кош- ки обладают «крысоловной» культурой, то это означало бы, что они близки по уровню к охотничьим племенам индейцев с культурой «буйвола» в Америке или к аборигенам Австралии, имеющим куль- туру «крокодила». Очевидно, что эти элементы даже нельзя сравни- вать. Идея культуры животных становится еще более нелепой и аб- сурдной, если представить себе льва, который действует в соответст- вии с привычками, традициями или создаваемыми идеалами.

Только человек создает культуру, потому что он обладает вели- чайшим преимуществом — *способностью обучать и обучаться через взаимодействие с другими людьми*. Шимпанзе можно научить доста- вать банан из труднодоступных мест, но не передавать эту мысль дру- гим особям. Животное живет только инстинктами и собственным опы- том, в то время как человек «стоит на плечах своих предков» и ре- шает свои проблемы с учетом их совокупной мудрости.

Язык и символические коммуникации. Многие животные об- мениваются чувствами с помощью мурлыканья, рычания, криков

или других звуков. Некоторые из них издают запахи или совершают телодвижения, имеющие определенное значение для других особей. Однако весь этот достаточно богатый арсенал знаков нельзя считать языком. Рычание собаки означает желание, радость, боль, но оно не несет даже примитивной смысловой нагрузки. Язык же, напротив, представляет собой систему звуков, каждому из которых соответст- вует определенное значение.

Однако мать часто способна определить, когда ее ребенок плачет потому, что он голоден или болен, или сердится, хотя он просто вы- ражает свои эмоции, не используя средств языка. Говорить об обще- нии с использованием языка можно только в том случае, если каж- дому звуку придается специальное, только ему свойственное значе- ние. Идея «стула» может быть представлена комбинацией из тыся- чи звуков. Члены общества должны прийти к согласию относительно того, что определенный набор звуков должен соответствовать поня- тию «стул», и тогда это слово будет входить в состав языка. Таким образом, мы ограничиваем понятие «язык» символической комму- никацией и исключаем обмен понятиями через крики или звуки, кото- рые не являются настоящим языком.

В популярных книгах и статьях встречается термин «язык жест- тов» или «язык телодвижений». Несомненно, что люди могут обме- ниваться некоторыми понятиями таким способом. Однако, хотя язык жестов и служит определенным способом человеческого общения, но не является языком в истинном смысле этого слова, так как в дан- ном случае отсутствует разработанная система символической ком- муникации.

Только человек способен использовать символы, с помощью ко- торых он развивает общение, позволяющее достигать обмена не толь- ко простыми чувствами, но и сложными идеями, идеалами, мысля- ми и внутренними побуждениями. Используя символическую комму- никацию, человек обменивается указаниями, открытиями, ценными мыслями, способами совместных действий. Без столь разработанно- го, богатого и разнообразного общения люди не слезли бы с деревь- ев и не вышли бы из пещер.

Как речь отделяет людей от животных, так и письменность прово- дит грань между примитивными культурами и цивилизацией. Человек дописьменной культуры всегда должен был держать в памяти наибо- лее ценные образцы традиционных учений и верований. И если при этом у него была прекрасная память, он был ценен для окружающих как ходячая библиотека. Старые, много повидавшие и знающие люди

всегда ценились и использовались в примитивных обществах именно по этой причине, они являлись хранителями обычаев, традиций и других элементов культуры. Но человеческая память не беспредельна.

Культура, зависящая от человеческой памяти и устной передачи культурных образцов, вынуждена оставаться предельно простой. Однако использование письменности позволило практически неограниченно усложнять и развивать культуру, охватывая ее влиянием все более широкий круг людей. Письменность позволяла сохранять и передавать другим поколениям мельчайшие детали технологий, традиций, ценностей, культурных норм, что давало возможность не только полностью транслировать их, но и практически в точности воспроизводить утерянные и разрушенные культурные комплексы по их описаниям. Даже неграмотный человек в современном обществе подвергается воздействию письменной культуры, потому что окружающие его люди формируют его культуру с помощью написанных слов. Афоризм, используемый еще при египетских фараонах, «как написано, так и будет сделано» — является основой жизни каждого цивилизованного общества.

Язык настолько сливается с культурой, что каждое новое добавление в общественное культурное наследие обязательно связано с изменениями в языке. В результате профессиональные, возрастные и многие другие большие группы в обществе могут иметь свой язык, словарный запас которого отличается от словарных запасов языков других групп. Иначе говоря, каждая субкультура имеет свои особенности языкового общения. Язык связан с основами культуры и со всеми без исключения человеческими отношениями, с его помощью происходит социализация личности, ее адаптация к окружающей среде.

Не только культура изменяет язык, но и язык может активно помогать или мешать разрыванию и распространению культуры. Действительно, для того чтобы понять или принять культурный образец, необходимы понимание и согласие относительно его содержания. В ходе общения хорошо понятые и усвоенные слова являются мостом для передачи традиций, норм или ценностей. Но если группы общаются на разных языках, такая передача культурных образцов становится просто невозможной. Каким образом можно, например, передать такие понятия, как «доброта» или «необходимость», без достаточно четкого понимания смысла этих слов? Иногда идею или концепцию бывает трудно перевести на другой язык в силу того, что в этом языке нет адекватных слов для их выражения. Скажем, невозможен перевод на латынь таких слов, как «автоматизация» или «атомный реактор». Узбеки, туркмены и многие другие народы, во-

дившие в состав СССР, часто были вынуждены использовать в своем языке русские слова, так как для выражения содержания этих слов в их языках не было соответствующих аналогов.

Язык настолько срastается с культурой, что при переводе письменных текстов с одного языка на другой специалисты-переводчики должны иметь представление о культуре обоих обществ. Примером, подтверждающим это, может явиться следующий анекдотический случай. Несколько ученых разработали компьютерную программу перевода с английского языка на русский. Первое испытание программы показало, что в ней недостаточно учтены культурные особенности русского и английского обществ. Так, выражение «дух бодр, плоть же немощна» было переведено на русский язык следующим образом: «вино хорошее, пища же невкусная».

Развитие культуры. Даже поверхностный взгляд на историю человечества позволяет сделать вывод, что долгое время человек по своему образу жизни практически не отличался от животных. Древнейшие люди, наши предки, не имели каких-либо сносных построек, одежды, домашних животных, не использовали огня. Источником питания служили плоды растений. Археологические раскопки показывают, что прошли тысячелетия, прежде чем человек научился готовить себе пищу, строить жилища и разводить скот. Нам, ожидающим каждый год серьезных изменений в своей жизни, трудно представить себе эпоху, когда на протяжении жизни многих поколений практически не менялись привычки и образ жизни человека.

Медленно, в течение многих веков люди делали единичные изобретения и открытия, которые стали *культурной основой* для лавины открытий и изобретений в будущем. Несколько сотен тысячелетий понадобилось человеку для изобретения колеса, которое использовалось затем во многих других изобретениях и открытиях. Этот и другие примеры показывают, что в человеческом обществе культура развивалась чрезвычайно медленно в доисторические времена, более быстрыми темпами в средние века и в период новой истории, а затем необыкновенно быстро и с неограниченной областью распространения в наше время. Значительная часть проблем современного человека заключается в том, чтобы приспособиться самому и приспособить социальное устройство общества к быстро меняющейся культуре.

Если попытаться даже поверхностно сравнить культуры, например древних германцев или других народов, населявших в то время территорию Европы, с современными европейскими обществами, то станут очевидными поразительные перемены, происшедшие бук-

важно во всех сферах общественной жизни. Даже оставляя в стороне значительный прогресс материальной культуры и многократное развитие средств распространения культурных образцов, нельзя не увидеть коренных изменений в нормах повседневной жизни, политических нормах, законах и государственном устройстве. В результате полностью преобразовались государственные, религиозные, экономические, образовательные и семейные институты, а также структуры взаимоотношений между членами общества.

Так, появление сельскохозяйственных и промышленных технологий, следствием чего было сплочение людей в нацию, привело также, по мнению американского социолога Н. Смелзера, к глубоким изменениям: 1) в политической сфере — от простых племенных или деревенских властных систем к сложным системам избирательного права, политическим партиям, представительной и гражданской бюрократии; 2) в сфере образования изменения ведут к снижению неграмотности и воспитанию экономически продуктивных навыков и умений; 3) в религиозной сфере изменения приводят к отделению религии от образования, началу преобразований традиционных верований; 4) в семейной сфере прекращается распространение родственных и клановых объединений; 5) в сфере стратификации возросшие географическая и социальная мобильность ведут к распаду фиксированных, жестоко предписанных иерархических систем [208, с. 111].

Таким образом, культурные изменения как в материальной, так и в духовной сфере приводят к переустройству всех сторон жизни общества в определенном направлении. Можно ли сказать, что культура общества развивается по восходящей линии? Каков характер и движущие силы этого развития? На этот счет у ученых нет единого мнения. Попытаемся охарактеризовать два основных подхода, две основные точки зрения на развитие культуры и общества.

Теория эволюционного развития культуры. Основным принципом этой теории является постепенное изменение культурных элементов и культурных комплексов, в ходе которого они полностью преобразуются. При этом изменение культурных образцов происходит по направлению от простого к сложному, от однородности к неоднородности. Преобразование культурных комплексов в социальных институтах приводит к тому, что со временем изменяются культурное содержание институтов, а также институциональные признаки и функции, что с необходимостью приводит к изменениям в социальной структуре общества. При этом развитие культуры происходит по восходящей линии, т.е. каждый новый уровень культуры представля-

ет собой совокупность более сложных, более гуманных и более совершенных образцов культуры.

Новые, лучшие и более сложные образцы возникают в результате мутации, которая происходит при постоянном использовании людьми культурных норм, ценностей и средств их передачи. Появившийся «мутантный» элемент культуры, отличающийся от прежних привычных культурных образцов, согласно теории эволюционного развития культуры, должен доказать свою жизнестойкость, свое право на существование. Следовательно, вновь созданный культурный образец вступает в конкурентную борьбу с другими культурными элементами и комплексами, выполняющими в культурной жизни аналогичные функции. При этом если мутантный образец оказывается лучше приспособленным для удовлетворения потребностей членов определенной группы или общества, то он занимает место другого, менее приспособленного культурного образца. Последний используется все реже и реже, пока не переходит в область мертвой культуры, откуда он может быть вновь извлечен, но уже в другом, обновленном виде, как мутант.

Эволюционистская точка зрения была одной из самых влиятельных теоретических концепций XIX в. Систематически изложил эту теорию впервые Ч. Дарвин в своей знаменитой работе «Происхождение видов...», вышедшей в свет в 1859 г. Согласно этой теории, человек произошел от низших форм жизни в результате прогрессивного приспособления к условиям внешней среды, через выживание биологических форм, более пригодных к борьбе за существование. Основатели социологии широко использовали эволюционный метод при изучении вопросов культуры и социальной жизни. О. Конт в работе «Курс позитивной философии» описал три стадии, через которые, по его мнению, проходит человечество: теологическую, метафизическую и позитивную (научную). Г. Спенсер также был увлечен социальным дарвинизмом. Процесс социальной эволюции он рассматривал как определенную последовательность стадий, через которые все общества движутся от простого к сложному и от однородности к неоднородности. Результатом принятия классической эволюционной точки зрения было то, что в работах Копта и Спенсера наблюдается социальный оптимизм, так как они видели в общественном развитии только прогресс, движение к счастью и процветанию [8, 18, 105].

Однако после двух мировых войн, экономических депрессий и появления тоталитарных диктаторских режимов эволюционистский оп-

тимизм в значительной степени снизился и идея социальной эволюции стала считаться детской иллюзией. Многие ученые пришли к отрицанию того, что можно говорить о «высокой» или «низкой» культуре и утверждать, что каждая культура — это лишь один из возможных путей приспособления людей к окружающей среде. Антропологи в свою очередь не согласились с тем, что изменения культуры всегда направлены от простого к сложному, ибо многие древнейшие культуры обладали большим богатством культурных образцов, более разработанной системой социальных норм, чем культуры современных обществ. Даже безусловный триумф научного подхода над всеми другими кажется сомнительным завоеванием, так как ценности современных людей часто находятся в области веры, а не науки. Многие современные ученые (А. Швейцер, Э. Фромм, Ф. Ницше и др.) говорят об упадке культуры. Историки, занимающиеся вопросами культуры (такие, например, как О. Шпенглер или А. Тойнби), отрицают существование линейного прогресса культуры и утверждают, что развитие общества происходит по циклам, в которых демократия и диктатура сменяют одна другую и каждое культурное процветание захлебывается волной варварства [102, 111, 112].

Все это привело к тому, что в настоящее время традиционная эволюционная теория практически не применяется в научном анализе, а неэволюционисты разрабатывают более гибкие и сложные способы объяснения развития культуры [153, 159, 198].

Диалектический метод и теория конфликтов. Диалектический подход к проблемам развития культуры основан на более сложной и разработанной концепции. Это объясняется тем, что основательный философский фундамент диалектического метода был заложен выдающимися философами Э. Кантом и Г. Гегелем, а также их многочисленными последователями. В области социологии культуры наиболее известными разработчиками этого подхода были К Маркс, Г. Маркузе и другие представители франкфуртской школы социологии [ИЗ, 163].

Основной теоретический постулат диалектического подхода таков: все культурные образцы, произведенные людьми, представляют собой конечные, т.е. недолговечные, явления. Уже при своем возникновении каждая из культурных норм и ценностей несет в себе зерна своей гибели. Однако до того, как культурная норма или ценность прекратит свое существование, ее развитие должно пройти несколько стадий.

Первая — стадия роста заключается в изменении степени значимости данного культурного образца, его распространенности в какой-либо группе или обществе. Например, правовая норма через средств

ва массовой коммуникации доводится до сведения большого числа индивидов. Многие люди сталкиваются с этой нормой, и она входит в их повседневную жизнь как разрешение или запрет. Постоянное использование этой нормы приводит к росту ее значения и распространения. Очевидно, что сам по себе рост значения культурного образца и его распространение не могут считаться развитием, но эта стадия является необходимым звеном развития в соответствии с диалектическим подходом.

Вторая стадия заключается в достижении культурным образцом определенного предела, или границы, после чего он вступает в конфликт с внешней средой и со своим внутренним содержанием. Этот конфликт возникает в силу проявления противоречий, усиливающихся при прохождении стадии роста. В чем же причина проявления и усиления таких противоречий? Прежде всего в постоянном изменении потребностей членов общества, поиске ими оптимальных форм жизнедеятельности, изменении технических, экономических, политических и психологических условий их существования. Например, правовая норма, принятая всем обществом, привычная и часто используемая, в конце концов становится неудобной и не соответствующей изменившимся условиям. Ее распространенность и авторитет начинают тяготить людей, она не соответствует их новым требованиям, что неизбежно порождает внутреннюю напряженность.

Третья стадия — прекращение существования культурной нормы или ценности. Это не просто ее гибель, а скорее перерождение. В ходе конфликта, под воздействием противоречий культурный образец переходит в новое качественное состояние. При этом старое содержание не уничтожается полностью, а становится основой для своей противоположности — нового культурного образца. Несмотря на то, что содержание нового образца будет существенно отличаться от содержания его предшественника и новый образец станет играть принципиально иную роль в жизни общества, он неизбежно будет включать в себя элементы старого, отжившего образца.

Жизненный цикл культурных норм и ценностей имеет различные временные промежутки. Одни культурные образцы прекращают свое существование, едва успев появиться, а другие могут существовать в своем первоначальном виде целые столетия. Однако сущность диалектического процесса развития культуры не меняется. Казалось бы, идеально созданная система римского права должна была существовать вечно. Но, хотя многие ее элементы существуют и в настоящее время, даже беглое ознакомление с современной трактовкой римско-

го права показывает ее качественное отличие от первоначального варианта. Старая система изжила себя, став основой для правовых систем современности. Пьесы В. Шекспира представляют собой ценнейший культурный образец, созданный на тысячелетия, однако их восприятие современниками великого драматурга и людьми XX столетия различно. Поэтому можно сказать, что эти произведения искусства являются *принципиально иной культурной ценностью*.

Сторонники диалектического подхода отрицают постепенное развитие культуры по восходящей линии, полагая, что процессы ее развития протекают скачкообразно, с частыми переходами от разнородности к однородности, от высоких культурных образцов к примитивным и обратно. Не отрицая в принципе идеи прогресса культуры, эти ученые полагают, что путь любой культуры к высшим и гуманным образцам извилист, противоречив, конфликтен и характеризуется частыми отступлениями от линии прогресса.

Критики диалектического метода, не отрицая высокой степени его разработанности, тем не менее отмечают крайне жесткий характер объяснения им культурного развития, когда конфликты, нередко несущие разрушение и распад культуры, считаются главной движущей силой ее развития.

В настоящее время многие ученые придерживаются как эволюционистской теории, так и диалектического подхода к развитию культуры. Отношения представителей этих разных концепций носят характер сотрудничества в выработке некоторой синтетической теории, лишенной основных недостатков и эволюционистского подхода, и диалектического метода.

Распространение культуры. Один из самых существенных и важных моментов в развитии культуры — распространение культурных образцов. История развития общества показывает, что технический прогресс, открытие новых средств массовой информации сыграли главную роль в деле распространения культурных образцов и ценностей. Действительно, первоначально образцы культуры и ценности обычно не выходили за рамки семьи, рода или племени. Каждое племя использовало свою собственную систему символов, свои обычаи, традиции и систему верований (например, племенных тотемов). Развитие языка и письменности позволило распространять культуру на значительные расстояния, и с этого времени культура начала переходить границы обществ, стран, государств. Самым ярким примером такого распространения культуры может служить проникновение идей христианства, которые с помощью «Евангелий» и «Деяний апостолов» охватывали

различные общества и государства. Дальнейшие изобретения и открытия в области средств массовых коммуникаций стерли все физические границы для передачи информации и создали условия для глобального распространения любых культурных образцов.

Каковы же последствия распространения культуры? В настоящее время исследователи культуры полагают, что каждый культурный элемент или комплекс начинается с открытий и изобретений, сделанных отдельными индивидами (конечно, с использованием коллективного опыта). После этого вновь созданный образец культуры последовательно распространяется и принимается в малых группах, а в случае его полезности затем с помощью средств массовой коммуникации переходит в более крупные социальные общности. В ходе такого распространения и принятия культурный элемент изменяется, и потому его можно считать продуктом коллективного творчества людей.

Французский исследователь культуры А. Моля разработал универсальную модель распространения культуры в современном обществе, по которой можно определить различные этапы распространения культурных образцов и барьеры, возникающие на пути этого процесса. Модель (рис. 3) представляет собой замкнутый цикл, который начинается с индивидуального творчества и заканчивается слиянием созданного культурного образца с массовой культурой общества [68, с. 94].

В соответствии с моделью А. Моля любое распространение культурных образцов начинается с деятельности творческих личностей, каждая из которых на основе своей умственной деятельности, экспериментов, прошлого опыта создает продукт (произведение культуры), по своим качествам пригодный для использования в некоторой социальной группе. При демонстрации нового культурного образца в малой группе происходит его первая оценка. В том случае, если образец устраивает членов малой группы, он принимается, и это считается первым распространением культурного образца в микро-среде. На этом распространение культурной нормы или ценности может закончиться. Очень часто можно наблюдать нормы, которые характерны только для определенной семьи или какого-либо малого рабочего коллектива и не распространяются на большую социальную совокупность.

Для дальнейшего распространения культурного образца необходимо, чтобы он, во-первых, имел ценность и значимость в пределах большой группы или общества, а во-вторых, был растиражирован и доведен до массовой аудитории с помощью средств массовой КОММУ

никации. Но для того чтобы получить такую возможность, культурный образец должен быть оценен с точки зрения его новизны и полезности. Это достигается путем поиска аналогичных или близких

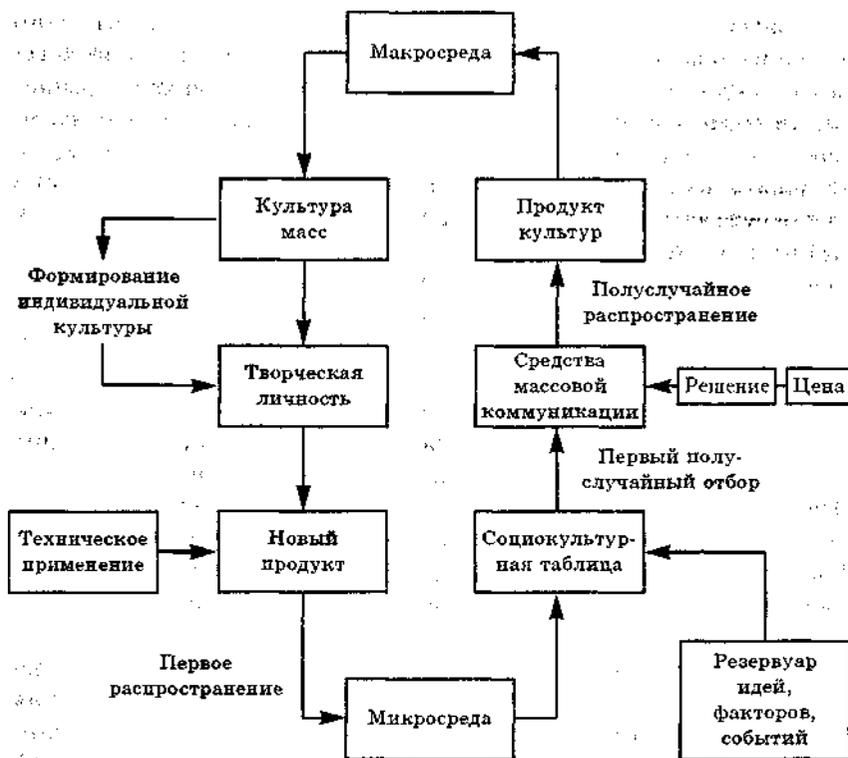


Рис. 3. Распространение культуры в современном обществе

культурных образцов в банке информации, созданном в процессе предыдущей деятельности людей. При этом выход нового культурного образца на средства массовой коммуникации во многом подвержен случайностям, обусловленным конкуренцией и чисто техническими условиями.

Средства массовой коммуникации доводят новую ценность либо социальную норму до широкой публики или до макросреды. Однако это не означает, что каждая идея, распространяемая средствами массовой коммуникации, может стать частью массовой культу-

ры. Мы получаем ежедневно огромный объем информации и отбираем из нее лишь незначительную часть для усвоения. Если новая культурная норма или ценность принимается широкой аудиторией, макросредой как необходимая, полезная часть культуры, если она выдерживает конкуренцию с другими образцами культуры данного общества, она становится частью этой культуры. В ходе дальнейшего использования культурный образец усваивается людьми, входит как неотъемлемая часть в индивидуальную культуру личностей, и процесс повторяется.

Гибкость культуры, ее способность изменяться и приспосабливаться к окружающей среде во многом зависят от скорости обращения новых идей, составляющих основу культурных образцов.

Глава 4

ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТИ В ОБЩЕСТВЕ

4.1. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ

Личность является одним из тех феноменов, которые редко истолковываются одинаково двумя разными авторами. Все определения личности так или иначе обуславливаются двумя противоположными взглядами на ее развитие. С точки зрения одних, каждая личность формируется и развивается в соответствии с ее врожденными качествами и способностями, а социальное окружение при этом играет весьма незначительную роль. Представители другой точки зрения полностью отвергают врожденные внутренние черты и способности личности, считая, что личность — это некоторый продукт, полностью формируемый в ходе социального опыта. Очевидно, что это крайние точки зрения на процесс формирования личности. В своем анализе мы, конечно, должны учитывать как биологические особенности личности, так и ее социальный опыт. Вместе с тем практика показывает, что социальные факторы формирования личности более весомы. Представляется удовлетворительным определение личности, данное В. Ядовым: «Личность — это целостность социальных свойств человека, продукт общественного развития и включения индивида в систему социальных отношений посредством активной деятельности и общения» [97, т. 2, с. 71]. В соответствии с этим взглядом личность развивается из биологического организма исключительно благодаря различным видам социального и культурного опыта. При этом не отрицается наличие у нее врожденных способностей, темперамента и предрасполо-

женности, значительно влияющих на процесс формирования личностных черт.

Для анализа возникновения и развития личностных черт разделим факторы, оказывающие влияние на формирование личности, на следующие типы: 1) биологическая наследственность; 2) физическое окружение; 3) культура; 4) групповой опыт; 5) уникальный индивидуальный опыт. Проанализируем влияние этих факторов на личность.

Биологическая наследственность. Кирпичный дом нельзя построить из камня или бамбука, но из большого количества кирпичей можно построить дом, причем множеством различных способов. Биологическое наследие каждого человека поставляет сырые материалы, которые затем формируются разными способами в человеческую особь, индивида, личность.

В отличие от многих видов животных человеческое существо проявляет сексуальность во все времена года, что в большей или меньшей степени сказывается на деторождении. Ребенок рождается совершенно беспомощным и остается таким первые годы своей жизни. Подобные биологические факты закладывают основу социальной жизни людей. Кроме того, человек не имеет инстинкта моногамной сексуальной жизни, и в каждом обществе эта особенность проявляется по-разному, сказываясь на формировании института семьи и воспитании детей. Черты биологического наследия дополняются врожденными потребностями человеческого существа, которые включают потребности в воздухе, пище, воде, активности, сне, безопасности и отсутствии боли. Если социальный опыт объясняет в основном сходные, общие черты, которыми обладает человек, то биологическая наследственность во многом объясняет индивидуальность личности, ее изначальное отличие от других членов общества. Вместе с тем групповые различия уже нельзя объяснять биологической наследственностью. Здесь речь идет об уникальном социальном опыте, уникальной субкультуре.

Следовательно, биологическая наследственность не может полностью создать личность, так как ни культура, ни социальный опыт не передаются с генами. Однако биологический фактор необходимо учитывать, так как он, во-первых, создает ограничения для социальных общностей (беспомощность ребенка, невозможность долго находиться под водой, наличие биологических потребностей и т.д.), а во-вторых, благодаря биологическому фактору создается бесконечное разнообразие темпераментов, характеров, способностей, которые делают

из каждой человеческой личности *индивидуальность*, т. е. неповторимое, уникальное создание.

Физическое окружение. Некоторые исследователи придавали физическому окружению решающее значение в развитии личности. Известный социолог Питирим Сорокин в нескольких работах, опубликованных в 1928 г., обобщил теории многих ученых — от Конфуция, Аристотеля, Гиппократов до современного ему географа Эллиота Хантингтона, согласно которым групповые различия в поведении личностей в основном определяются различиями в климате, географических особенностях и природных ресурсах. К этой группе ученых можно отнести также философа Г.В. Плеханова и историка Л.Н. Гумилева. Теории, разработанные этими исследователями, являются хорошей основой для оправдания этноцентрического, националистического сознания, однако не могут оправдать решающего влияния физического фактора на развитие личности. Действительно, в сходных физических и географических условиях формируются различные типы личностей, и, наоборот, очень часто бывает так, что схожие групповые признаки личностей развиваются в разных условиях окружающей среды.

В связи с этим можно сказать, что физическое окружение может влиять на культурные особенности социальной группы, но его влияние на формирование отдельной личности незначительно и несравнимо с влиянием на личность культуры группы, группового или индивидуального опыта.

Культура. Прежде всего следует отметить, что определенный культурный опыт является общим для всего человечества и не зависит от того, на какой ступени развития находится то или иное общество. Так, каждый ребенок получает питание от старших по возрасту, обучается общению через язык, получает опыт применения наказания и вознаграждения, а также осваивает некоторые другие наиболее общие культурные образцы. Вместе с тем каждое общество дает практически всем своим членам некоторый особенный опыт, особенные культурные образцы, которые другие общества предложить не могут. Из социального опыта, единого для всех членов данного общества, возникает характерная личностная конфигурация, типичная для многих членов данного общества. Например, личность, сформировавшаяся в условиях мусульманской культуры, будет иметь иные черты в сравнении с личностью, воспитанной в христианской стране.

Американская исследовательница К. Дьюбойс [149, с. 3⁵] назвала личность, обладающую общими для данного общества чертами, мо-

дальной (от взятого из статистики термина «мода», обозначающего величину, которая встречается наиболее часто в ряду или серии параметров объекта). Под модальной личностью Дьюбойс понимала наиболее часто встречающийся тип личности, обладающий некоторыми особенностями, присущими культуре общества в целом. Таким образом, в каждом обществе можно найти такие личности, которые воплощают средние общепринятые черты. Говорят о модальных личностях тогда, когда упоминают о «средних» американцах, англичанах или об «истинно» русских. Модальная личность воплощает в себе все те общекультурные ценности, которые общество прививает своим членам в ходе культурного опыта. Эти ценности в большей или меньшей степени содержатся в каждой личности данного общества.

Другими словами, *каждое общество развивает один или несколько базисных личностных типов, которые соответствуют культуре этого общества.* Такие личностные образцы усваиваются, как правило, с детства. У равнинных индейцев Южной Америки социально одобряемым типом личности для взрослого мужчины был сильный, самоуверенный, воинственно настроенный человек. Им восхищались, его поведение вознаграждалось, и мальчики всегда стремились быть похожими на таких мужчин.

Каким же может быть социально одобряемый тип личности для нашего общества? Пожалуй, это личность социальная, т.е. легко идущая на социальные контакты, готовая к сотрудничеству и обладающая при этом некоторыми агрессивными чертами (т.е. способная за себя постоять) и практической сметкой. Многие эти черты развиваются скрытно, внутри паса, и мы испытываем неудобство, если они отсутствуют. Поэтому мы учим своих детей говорить «спасибо» и «пожалуйста» старшим, не стесняться взрослого окружения, уметь постоять за себя.

Однако в сложных обществах из-за наличия в них большого числа субкультур очень трудно найти общепринятый тип личности. Наше общество характеризуется множеством структурных подразделений: регионы, национальности, род занятий, возрастные категории и др. Каждое из этих подразделений имеет тенденцию к созданию собственной субкультуры с определенными личностными образцами. Эти образцы смешиваются с личностными образцами, присущими отдельным индивидам, и создаются смешанные личностные типы. Для изучения личностных типов различных субкультур следует изучать каждую структурную единицу отдельно, а затем учитывать влияние личностных образцов доминирующей культуры.

Итак, на формирование личности определенное влияние оказывают биологические факторы, а также факторы физического окружения и общие культурные образцы поведения в отдельной социальной группе. Однако следует помнить, что главными факторами, определяющими процесс формирования личности, безусловно являются групповой опыт и субъективный, уникальный личностный опыт. Эти факторы в полной мере проявляются в процессе социализации личности.

4.2. СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ

Известно, что младенец вступает в большой мир как биологический организм и его основной заботой в этот момент является собственный физический комфорт. Через некоторое время ребенок становится человеческим существом с комплексом установок и ценностей, с симпатиями и антипатиями, целями и намерениями, шаблонами поведения и ответственностью, а также с неповторимо индивидуальным видением мира. Человек достигает этого состояния с помощью процесса, который мы называем *социализацией*. В ходе этого процесса индивид превращается в человеческую личность. Социализация — *процесс, посредством которого индивидом усваиваются (интернализуются) нормы его группы таким образом, что через формирование собственного Я проявляется уникальность данного индивида как личности.*

Групповой опыт. В самом начале жизненного пути человек не имеет своего собственного Я. Он просто продолжает жизнь эмбриона как части материнского тела. Даже различие физических границ собственного тела от всего остального мира является результатом довольно длительного, последовательного изучения ребенком окружающей среды и последующего открытия того, что шум и движение вокруг его кроватки принадлежат иному миру, а не являются частью его собственного тела, как, например, пальцы или руки.

Обособление личности сначала от физического мира, а затем от социального — довольно сложный процесс, который продолжается всю жизнь. Ребенок учится устанавливать различия между другими людьми по именам. Он осознает, что мужчина — это папа, женщина — это мама. Так постепенно его сознание движется от имен, которые характеризуют статусы (например, статус мужчины), к специфическим именам, обозначающим отдельных индивидов, включая его самого. В

возрасте около полутора лет ребенок начинает использовать понятие Я, осознавая при этом, что он становится отдельным человеческим существом. Продолжая накапливать социальный опыт, ребенок формирует образы различных личностей и в том числе образ собственного Я. Все дальнейшее формирование человека как личности — это построение собственного Я на основе постоянного сопоставления себя с другими личностями. Таким образом осуществляется постепенное создание личности с уникальными внутренними качествами и одновременно с воспринятыми общими для ее социального окружения качествами, которые постигаются через групповое общение, групповой опыт.

То, что личность развивается не просто путем автоматического развертывания природных задатков, доказывает опыт социальной изоляции человеческого индивида. Известны случаи, когда ребенок в детстве был лишен человеческого окружения и воспитывался в среде животных. Изучение восприятия подобными индивидами себя как отдельного существа в окружающем мире показало, что они не имеют собственного Я, так как у них полностью отсутствует представление о себе как об обособленном, отдельном существе в ряду других подобных им существ. Тем более такие индивиды не могут воспринимать свое различие и сходство с другими индивидами. В данном случае человеческое существо не может считаться личностью.

Как же осуществляется формирование личности в ходе группового общения, когда человек осознает свое Я? Рассмотрим наиболее известные научные объяснения этого процесса.

Известный американский психолог и социолог Ч. Кули поставил перед собой задачу исследовать процесс постепенного понимания личностью отличия своего Я от других личностей. В результате многочисленных исследований он определил, что развитие концепции собственного Я происходит в ходе длительного, противоречивого и запутанного процесса и не может осуществляться без участия других личностей, т.е. без социального окружения. Каждый человек, по предположению Ч. Кули, строит свое Я, основываясь на воспринятых им реакциях других людей, с которыми он вступает в контакт. Например, девушке ее родители и знакомые говорят, что она хороша собой и прекрасно выглядит. Если эти утверждения повторяются достаточно часто, более или менее постоянно и разными людьми, то девушка, в конечном счете, ощущает себя хорошенькой и действует как красивое создание. Но даже хорошенькая девушка будет чувствовать себя гадким утенком, если с раннего возраста ее родители или знакомые будут разочаровывать ее и относиться к ней, как к некрасивой. А.И. Куприн в

рассказе «Синяя звезда» прекрасно описал такую ситуацию, когда девушка, считавшаяся самой уродливой в своей стране, стала считаться первой красавицей после переезда в другую страну.

Такие рассуждения привели Ч. Кули к мысли о том, что личный Я-образ не рождается только в связи с объективными фактами. Самый обычный ребенок, усилия которого оцениваются и вознаграждаются, будет ощущать чувство уверенности в своих силах и собственном таланте, в то время как поистине способный и талантливый ребенок, усилия которого воспринимаются ближайшим окружением как неудачные, ощущает мучительное чувство некомпетентности и его способности могут быть практически парализованы. Именно через отношения с другими, через их оценки каждый человек устанавливает, умный он или глупый, привлекательный или некрасивый, достойный или никчемный.

Это человеческое Я, открывающееся через реакции других, получило известность как зеркальное Я Чарльза Кули, впервые проанализировавшего процесс Я-открытия. Наиболее образно понятие зеркального Я можно проиллюстрировать словами У. Теккерея из его произведения «Ярмарка тщеславия. Роман без героя»: «Мир — это зеркало, и оно возвращает обратно каждому человеку отражение его собственного лица. Нахмурьте брови, и оно вернет вам недоброжелательный взгляд, смейтесь вместе с ним, и оно будет вашим радостным и добрым компаньоном».

Ч. Кули определил три стадии в построении зеркального Я: 1) наше восприятие того, как мы смотрим на других; 2) наше восприятие их мнения по поводу того, как мы смотрим; 3) наши чувства по поводу этого мнения. Предположим, что всякий раз, когда вы входите в комнату и направляетесь к группе людей, общающихся между собой, они с вежливыми извинениями быстро расходятся. Если такой результат повторяется несколько раз, то очевидно, что у вас возникает чувство, что о вас в группе дурное мнение, с вами не хотят общаться. Или наоборот, постоянно при вашем появлении группа стремится образовать вокруг вас кружок, ее члены активно общаются с вами. В этом случае анализ их действий, безусловно, положительно скажется на вашем самомнении.

Как отражение в зеркале дает образ физического Я, так восприятие реакции других людей на мое поведение или внешность дает образ социального Я. Например, я знаю, что талантлив в одних отношениях и бесталанен в других. Это знание приходит из анализа реакций окружающих на мои действия. Маленький ребенок, первые артистические усилия которого критикуются, скоро будет думать, что

артистический талант у него отсутствует, в то время как ребенок, чей артистический талант постоянно поддерживается родителями, может поверить в свои способности в этой области. Когда ребенок подрастет, уже другие личности начнут высказывать свои мнения, обнаруживать свои реакции, которые будут отличаться от мнения родителей. В результате может измениться восприятие человеком своих способностей.

Таким образом, социальное зеркало постоянно действует, оно постоянно перед нами и также постоянно изменяется. Эти изменения особенно видны, когда в детстве при оценке своих способностей человек ориентирован на мнение тех, с кем постоянно находится в личном контакте, а затем, подрастая, он уже ориентируется на мнение личностей, хорошо разбирающихся в предмете его способностей. Поэтому можно сказать, что при достижении зрелости личность уделяет наибольшее внимание созданию образа социального Я на основании оценок компетентных специалистов [142, с. 5-67].

Развиваясь, личность становится не только более строгой при выборе группы индивидов, выполняющих роль социального зеркала, но и осуществляет отбор образов, оказывающих на нее влияние. Человек всегда оказывает больше внимания одним мнениям и меньше другим, он может даже вообще игнорировать некоторые мнения и реакции по поводу своего поведения. При этом существует возможность неправильного истолкования мнений, или искаженного зеркала. Мы, например, часто поддерживаем приятные высказывания о себе, которые на проверку оказываются просто лестью, или можем отнести брань начальника к неумению или неспособности, в то время как это просто служит проявлением его плохого настроения.

Таким образом, зеркальное Я, формирующее личность, вследствие таких искажений никогда полностью не соответствует действительному положению вещей. Американские исследователи Э. Кельвин и В. Хольтсман в 1953 г. опубликовали результаты экспериментов, из которых следует, что существует весьма значительное различие между мнением индивида о своих способностях (исходя из оценок других индивидов) и действительным уровнем этих способностей. Причиной таких различий были, во-первых, отбор личностями выгодных для них мнений окружающих и, во-вторых, отличие между тем, как люди оценивают других публично, и тем, что они действительно о них думают [139, с. 39-44].

Определяя возможность формирования личности, Я-образа на основании зеркального Я, Ч. Кули тем не менее не учитывал активно-

сти личности. В соответствии с его учением личность развивается только благодаря мнениям других, ограничиваясь избирательной ролью. Кроме того, им не установлен механизм восприятия личностью оценок, сделанных другими индивидами, не показано, как осуществляется социализация индивида в группе.

Профессор Чикагского университета, философ, социолог и социальный психолог Дж. Мид разработал теорию, в которой объясняется сущность процесса восприятия индивидом других личностей и развития концепция «обобщенного другого», в известной степени дополняющая и развивающая теорию зеркального Я. В соответствии с концепцией Дж. Мида «обобщенный другой» представляет собой всеобщие ценности и стандарты поведения некоторой группы, которые формируют у членов этой группы индивидуальный Я-образ. Индивид в процессе общения как бы встает на место других индивидов и видит себя другой личностью. Он оценивает свои действия и наружность в соответствии с представляемыми оценками его «обобщенного другого».

Каждый из нас знает ощущение, когда после нелепого случая человек со смущением представляет себе, как он выглядел в глазах остальных. Он ставит себя на их место и представляет, что они думают о нем.

Это осознание «обобщенного другого» развивается через процессы «принятия роли» и «исполнения роли». *Принятие роли* — это попытка принять на себя поведение личности в другой ситуации или в другой роли (концепция социальной роли рассматривается в следующей главе). Участники детских игр принимают на себя различные роли, например, при игре в дом (ты будешь мамой, ты — папой, ты — ребенком). *Исполнение роли* — это действия, связанные с действительным ролевым поведением, в то время как принятие роли только претендует на игру [186, с. 140-141].

Дж. Мид различает три стадии процесса обучения ребенка исполнению взрослых ролей. Первая — подготовительная стадия (в возрасте от 1 до 3 лет), во время которой ребенок имитирует поведение взрослых без какого-либо понимания (например, девочка наказывает куклу). Вторая стадия, называемая игровой (в 3-4 года), наступает тогда, когда дети начинают понимать поведение тех, кого они изображают, но исполнение роли еще неустойчиво. В какой-то момент мальчик изображает из себя строителя и укладывает игрушечные блоки один на другой, однако минутой позже он начинает бомбардировать свои постройки, затем становится милиционером, после

чего космонавтом. Третья — заключительная стадия (в 4-5 лет и более), в которой ролевое поведение становится собранным и целенаправленным и проявляется способность ощущать роли других актеров. Удачным примером или аналогом такого поведения можно считать игру в футбол, когда в ходе перемещения по полю происходит постоянная смена амплуа игроков. Для взаимодействия с партнерами каждому из игроков необходимо ставить себя на место партнера и представлять себе, что он сделал бы в том или ином игровом эпизоде. Команда возникает и действует только тогда, когда каждый усваивает не только собственную роль, но и роли партнеров.

В ходе подобного процесса индивид, проходя последовательно все стадии вхождения в другие роли, развивает способность видеть свое собственное поведение во взаимосвязи с другими индивидами и ощущать на себе их реакции. Через осознание других ролей, а также чувств и ценностей других в сознании личности формируется «обобщенный другой». Он является грубым сравнением со стандартами и ценностями общества. Повторяя принимаемую роль «обобщенного другого», индивид формирует свою концепцию Я. Недостаточная способность адаптироваться к другой точке зрения, принимать на себя роли других индивидов может отрицательно сказываться на развитии личности. Так, у некоторых групп молодежи с заметными признаками отклоняющегося поведения, замкнутых в пределах своей группы, зарегистрировано неумение принимать другие роли, а следовательно, видеть себя в глазах других, что отрицательно сказывается на развитии и умственных способностях личности [186, с. 187-192].

Американский ученый-социолог А Халлер в дополнение к теории Дж. Мида разработал концепцию «значимого другого». «Значимый другой» — это та личность, одобрения которой данный индивид добивается и чьи указания он принимает. Такие личности оказывают наибольшее влияние на установки индивидов и формирование их собственного Я. В качестве «значимых других» могут выступать родители, замечательные учителя, наставники, некоторые участники детских игр и, возможно, популярные личности. Индивид стремится принять их роли, подражать им и таким образом осуществлять процесс социализации через «значимого другого» [164, с. 75].

Два наиболее часто применяемых термина, отражающих ощущение человеком своего собственного Я и степень социализации личности, — это идентичность и самоуважение. Под идентичностью мы будем понимать ощущение существования уникальной индивидуальности, отделенной, отличной от других индивидов, или ощущение себя

как части уникальной группы, отличной от других групп в использовании групповых ценностей. Например, представитель определенной нации стремится к культурным образцам своей нации, сопоставляя их с культурными образцами других наций. Ощущение индивидом идентичности с группой в значительной степени зависит от индивидуальных или групповых потребностей, удовлетворение которых приводит к повышению его престижа в глазах «обобщенного другого». Часто люди определяют идентичность по признаку расы, национальности, религии или роду занятий. Наличие этих признаков у индивида может означать низкий или высокий престиж в глазах тех, кто имеет значение для данной личности, кто оказывает влияние на ее поведение.

В истории наблюдаются такие ситуации, когда индивиды ведут тяжелую и часто бесполезную борьбу на каком-либо поприще только из-за того, что они идентифицируют себя с другими индивидами и своим поведением стремятся заслужить их одобрение и повысить свой престиж. Чувство самоуважения также социально обусловлено. Личность уважает себя в зависимости от восприятия того, как она оценивается другими, особенно теми другими, мнение которых для нее особенно важно. Если это восприятие благоприятно, у человека развивается чувство самоуважения. В противном случае он будет считать себя недостойным и неспособным.

Уникальный индивидуальный опыт. Почему дети, выросшие в одной семье, так сильно отличаются друг от друга, даже если они имели сходный групповой опыт? Потому что у них не было полностью идентичного группового опыта, их опыт всегда был в чем-то сходен, а в чем-то различен. Каждый ребенок воспитывается в семье с разной структурой. Он может быть единственным, а может иметь брата или сестру, общение с которыми придает его личности новые черты. Кроме того, дети общаются с различными группами, воспринимают роли разных людей. Даже близнецы с одинаковой наследственностью всегда будут воспитываться по-разному, так как не могут постоянно встречаться с одними и теми же людьми, слышать одни и те же слова от родителей, испытывать одни и те же радости и огорчения. В связи с этим можно сказать, что *каждый личностный опыт уникален потому, что никому в точности не удастся повторить его*. Можно также отметить, что картина индивидуального опыта усложняется тем, что личность не просто суммирует этот опыт, а интегрирует его. Каждый человек не только складывает инциденты и события, происшедшие с ним, как кирпичики в стене, но их значение он преломляет через свой прошлый опыт, а также опыт своих родителей, близких, знакомых.

Психоаналитики утверждают, что некоторые инциденты, происшедшие в ходе личностного опыта, могут быть критическими, так как они придают определенную окраску всем последующим реакциям личности на окружающую среду. Известен, например, случай травматического значения маленького эпизода, когда у пятилетней девочки чужой дядя отнял и выкинул любимую куклу. Впоследствии этот эпизод повлиял на общение ставшей взрослой женщины с мужчинами. Таким образом, если групповой опыт может быть сходен или даже одинаков у различных личностей, то индивидуальный опыт всегда уникален. Именно поэтому не может быть совершенно одинаковых личностей.

Подводя итоги изложения данной темы, следует отметить, что процесс социализации личности протекает в основном под влиянием группового опыта. При этом личность формирует свой Я-образ на основании восприятия того, как о ней думают, как ее оценивают другие. Для того чтобы такое восприятие было успешным, личность принимает на себя роли других и глазами этих других смотрит на свое поведение и свой внутренний мир. Формируя свой Я-образ, личность социализируется. Однако не существует ни одного одинакового процесса социализации и ни одной одинаковой личности, так как индивидуальный опыт каждой из них уникален и неповторим.

СОЦИАЛЬНЫЕ СТАТУСЫ И РОЛИ

5.1. ВИДЫ ОБУЧЕНИЯ РОЛЯМ

Каждый индивид в течение своей жизни обучается исполнять самые разные роли: ребенка, ученика школы, студента, отца или матери, инженера, организатора на производстве, офицера, члена определенного социального слоя и т.д. Ролевое обучение имеет по крайней мере два аспекта: 1) необходимо научиться выполнять обязанности и осуществлять права в соответствии с играемой ролью; 2) не менее существенно приобрести установки, чувствования и ожидания, соответствующие данной роли. Второй аспект представляется наиболее важным. Почти все современные молодые женщины способны довольно быстро, механически научиться вести домашнее хозяйство, но они не могут столь же быстро обучиться установкам и ожиданиям, которые делают ведение домашнего хозяйства удовлетворяющим и вознаграждающим действием. Известно, как ценится домашняя хозяйка, ведущая хозяйство с любовью и вкусом.

Некоторые люди не могут успешно выполнять свою роль, если она в процессе социализации не принята ими как стоящая потраченного времени, удовлетворяющая какую-либо их потребность, соответствующая их внутреннему миру. Представим себе молодого человека, который под давлением родителей обучался химии в университете, хотя всю жизнь мечтал быть актером и играть на сцене. Скорее всего, химия будет ему в тягость и самое большее, на что он будет способен, это быть второразрядным работником. Или попытаемся предста-

вить себе трудности женщины, которая социализируется в роли домохозяйки, потому что это единственный путь, уготованный ей в данной социальной группе, несмотря на наличие у нее, например, организаторских способностей или способностей к игре на сцене, преподаванию и т.д.

Обучение большинству важнейших ролей начинается обычно в раннем детстве, одновременно с началом формирования установок, направленных на определение роли и статуса. Большая часть этого этапа ролевого обучения проходит бессознательно и безболезненно. Дети играют в игрушки, «разыгрывают» представления, помогают отцу и матери, читают истории из жизни разных социальных групп, слушают семейные разговоры и пассивно участвуют в семейных инцидентах. Из такого повседневного опыта они выносят представление о действиях мужчины и женщины в различных ситуациях, о том, как муж и жена должны относиться друг к другу. Маленький ребенок, подражая роли своего отца, играемой им дома, бывает больше осведомлен о том, как должен действовать и что должен думать мужчина в различных ситуациях семейной жизни, чем тогда, когда он просто исполняет свою собственную роль ребенка. Подражая действиям отца, он в какой-то степени может понять причины, которые стоят за тем или иным отцовским действием, и это понимание со временем растет. Его «притворные», ненастоящие роли таким образом помогают ему достойно принять на себя в будущем роль отца семейства. Человеку в более зрелом возрасте такие ненастоящие роли помогают понять реакцию других людей на его поведение.

В диагностической и психотерапевтической практике такая техника известна под названием «психодрама», основы которой разработаны Дж Морене и его последователями [189, с. 23]. Участвуя в психодраме, муж, например, на определенное время может взять на себя роль жены, а она одновременно принимает его роль, затем они сталкиваются в неожиданных диалогах, дискуссиях, конфликтах. Каждый старается играть роль другого, высказывая жалобы и претензии, и в результате имеет возможность проникнуть в мир чувств и реакций другого. Подобное обучение чужим ролям с помощью психодрамы часто используется в деловых играх руководителей разных служб и подразделений предприятия.

Понятие роли включает в себя совокупность ожиданий каждого индивида в отношении как своего собственного поведения, так и поведения других людей при взаимодействии в определенной ситуации. Играет ли индивид роль на «притворной», нереальной основе или в

связи с приобретением им нового статуса, он всегда стремится аккумулировать установки и поведение тех людей, которые его окружают, и добиться наиболее адекватного исполнения своей роли. Очевидно, что внутреннее Я личности не остается неизменным в результате такого социального опыта. Девушка, выходя замуж, будет иметь статус, отличный от прежнего. Ее роль изменится, и во многих отношениях она будет выглядеть как совершенно другая личность. Роли, связанные с определенными занятиями, в такой степени обуславливают личностные изменения, что, даже не зная рода занятий человека, мы можем сказать, что он ведет себя, как учитель, крестьянин, предприниматель или министр. Личность и роль, которую она играет, связаны с некоторыми психологическими характеристиками, подходящими для исполнения определенных социальных ролей. Например, личность общительная, направленная на мир внешних объектов может легко приспособиться к роли продавца. В то же время очевидно, что ежедневное выполнение обязанностей продавца помогает становлению общительной личности. Так постепенно, в ходе ролевого обучения формируется поведение личности, характерное для ее статуса, полностью принимается уготованная ей социальная роль.

5.2. ПРЕДПИСАННЫЕ И ДОСТИГАЕМЫЕ СТАТУСЫ

Все социальные статусы можно подразделить на два основных типа: те, которые предписываются индивиду обществом или группой независимо от его способностей и усилий, и те, которые личность достигает своими собственными усилиями.

Предписанные статусы и роли. Так как общество представляет собой сложное образование, его институты функционируют эффективно только в том случае, если люди исполняют ежедневно огромное число обязанностей, строго обозначенных внутригрупповыми и межгрупповыми отношениями. Простейший путь достижения согласованного исполнения обязанностей — разделение всех видов деятельности на множество предписанных ролей и обучение каждой личности с момента ее рождения заранее определенному набору ролей. После первого ролевого обучения, которое начинается в раннем детстве, предписанные роли должны назначаться в соответствии с некоторыми критериями, известными как «путь достижения успеха». Пол и возраст универсально используются в обществе как основа для ролевого предписания. Раса, национальность, классовая и религиоз-

ная принадлежности также используются во многих обществах в качестве основы для предписанных ролей.

Хотя ролевое обучение бывает чаще всего бессознательным, оно не делается от этого менее реальным. «Взрослые спрашивают маленьких мальчиков, кем они хотят стать, когда вырастут. В то же время взрослые спрашивают маленьких девочек, откуда у них такое хорошенькое платьице. Несмотря на свой юный возраст, мальчики прежде всего заботятся о карьере, в то время как девочки поглощены «насаживанием» приманки для мужчин!» — остроумно заметил один известный американский преподаватель-исследователь [170, с. 107].

Не случайно уже с детства главная и большая часть процессов социализации личности состоит в обучении различным видам социальных действий как мужчин, так и женщин. Маленькие девочки играют с куклами, помогают матери по хозяйству и вознаграждаются за это похвалами взрослых. Обучение девочки как сорванца хотя и терпимо, но считается дурным тоном. Мальчики же считают, что куклы предназначены только для девчонок и самых маленьких детей, а потому худшее для них — это прослыть «маменькиным сынком», «девчонкой». Опыт показывает, что многолетнее раздельное обучение мальчиков и девочек приводит к тому, что в зрелости они имеют различные способности, чувства и предпочтения.

В зрелом возрасте половые различия и роли четко определяются, а процесс ролевого обучения усложняется. Женщина, например, может одновременно выступать в ролях жены, матери, гражданки и т.д. Ее роль жены и матери включает одновременно множество различных ролей, каждая из которых неотделима от другой и вырастает в нее.

Большинство функций могут достаточно хорошо выполняться как женщинами, так и мужчинами, если они социализированы для принятия свойственных им задач. Так, в Пакистане домашняя прислуга традиционно представлена лицами мужского пола; на Филиппинах все секретари — мужчины; на Маркизских островах дети работают по дому, накрывают на стол, готовят кушанья, а женщины вышивают, во многих странах мира тяжелые сельскохозяйственные работы выполняются преимущественно женщинами.

Определение мужских и женских ролей субъективно и зависит от конкретного места и времени. Каждое общество имеет обычаи, традиции и нормы, относящиеся к исполнению мужских и женских ролей. Индивиды могут позволить себе обходить некоторые элементы этих традиций и обычаев, но они рискуют при этом быть отчужденными

от общества до тех пор, пока не станут исполнять эти роли в соответствии с их полом. Многие индивиды игнорируют эти требования, например становятся гомосексуалистами или лесбиянками, так как такие отклонения от предписанных ролей осуждаются обществом.

Роли мужчины и женщины в обществе со временем изменяются. Возможность замены тяжелого ручного труда машинным, применение противозачаточных средств и, как следствие этого, уменьшение размеров семьи и домашних обязанностей в значительной степени уменьшили различия между мужскими и женскими ролями. Женщины, например, стали активно втягиваться в процесс производства и имеют статусы, которые ранее считались мужскими.

Для любого общества не менее важно предписывание ролей в соответствии с возрастом. Приспособление индивидов к постоянно меняющемуся возрасту и возрастным статусам — извечная проблема. Не успевает индивид приспособиться к одному возрасту, как тут же надвигается другой, с новыми статусами и новыми ролями. Едва юноша начинает справляться со смущением и комплексами юности, как он уже стоит на пороге зрелости; едва человек начинает проявлять мудрость и опытность, как приходит старость. Каждый возрастной период связан с благоприятными возможностями для проявления способностей человека, более того, предписывает новые статусы и требования обучения новым ролям. В определенном возрасте индивид может испытывать проблемы, связанные с приспособлением к новым ролевым статусным требованиям. Ребенок, о котором говорят, что он старше своих лет, т.е. достиг статуса, присущего старшей возрастной категории, обычно полностью не реализует свои потенциальные детские роли, что отрицательно сказывается на полноте его социализации. Часто такие дети чувствуют себя одинокими, ущербными. В то же время статус незрелого взрослого человека представляет собой комбинацию статуса взрослого с установками и поведением, свойственными детству или юности. У такой личности обычно возникают конфликты при исполнении ролей, соответствующих ее возрасту. Эти два примера показывают неудачное приспособление к возрастным статусам, предписанным обществом.

В нашем обществе особенно заметна неудачная социализация при подготовке к юности и старости. У нас в отличие от примитивных обществ нет четко определенных возрастных статусов, за исключением совершеннолетия, которое наступает в 18 лет. Родители юноши или девушки пребывают в неопределенности относительно того, насколько зрелым можно считать юношу или девушку, и они беско-

нечно пререкаются со своими детьми относительно выбора ими товарищей и подруг, времени возвращения домой, использования денег, женитьбы или замужества. Но дело в том, что и сам молодой человек пребывает в неопределенности относительно сферы приложения своих усилий, выбора пути достижения успеха в жизни, политических взглядов, круга друзей и т.д. Неудивительно, что молодой человек нередко пасует перед трудным выбором, предпочитая оставаться зависимым от родителей или других родственников, что характерно для более раннего возраста.

Старость во многих примитивных, или традиционных, обществах уважаема и почитаема в первую очередь потому, что в таких обществах люди в основном формируют свое поведение на основе древних и признанных обычаев и традиций, неформального контроля за соблюдением этих традиций. Однако в современном обществе, где древние традиции не играют столь значительной роли, старость причиняет одни неудобства. Быстро изменяющееся индустриальное общество очень редко рассматривает старых людей как источник мудрого руководства. Предписанную ролью пожилых людей стал уход от дел по мере ослабления их сил и способностей, а их основной функцией в последующей жизни оказывается только поддержание собственного существования. Поэтому переход к роли пожилого человека в современном обществе очень болезнен и сложен для каждого индивида.

Пол и возраст — это только два примера из многих предписанных статусов. Все подобные статусы включают роли, которые могут успешно выполняться только тогда, когда каждый из индивидов социализируется к предписаниям, установленным в обществе относительно этих ролей.

Достигаемые статусы и роли. Социальная позиция, которая закрепляется через индивидуальный выбор и конкуренцию, определяется как достигаемый статус. Если каждая личность имеет некоторое количество предписанных статусов, которые назначаются ей в группе или обществе без учета ее индивидуальных способностей или предпочтений, то достигаемые статусы закрепляются с учетом способностей данной личности, ее исполнительности и, возможно, в результате везения. Довольно удачно этот феномен описан М. Янгом: «Принцесса — это предписанный статус, Девочка с королевской наследственностью может не ударить палец о палец, а ее будущее все равно это будущее принцессы. Она рождена принцессой, и будет ли она хорошенькой или уродливой, высокой или низкой, умной или глу-

пой, она останется принцессой. Достигаемые статусы, напротив, не даются от рождения, они могут приобретаться только личностями, наиболее подходящими для этого. Быть мужчиной — предписываемый статус, зависящий от рождения, но быть мужем — достигаемый статус, который не вытекает автоматически из факта рождения мужчины, а зависит от мужского поведения в будущем. Негр — это предписанный статус, но полицейский — достигаемый статус. Никто не может быть рожден полицейским. Становление достигаемого статуса осуществляется через собственный талант, выбор или активность каждого индивида» [197, с. 90].

В примитивных, т.е. традиционных, обществах статусы чаще всего являются предписанными и занятие кем-то определенного социального положения зависит от рождения. Мужчина, например, с рождения готовится быть охотником, рыболовом или воином. В современных индустриальных обществах имеется большая свобода в занятии личностью того или иного положения. Это во многом объясняется тем, что для ее успешного функционирования нужна весьма значительная мобильность трудовых ресурсов и потому происходит четко выраженная ориентация в основном на личностные качества индивидов, на изменение статусов в соответствии с их усилиями. Контроль общества за справедливостью при определении статусов дает выигрыш в гибкости той социальной системе, которая предоставляет возможность занимать значимое положение людям, проявляющим для этого наибольший талант. Платой будет неконкурентоспособность тех, кто не смог «найти себя» и не в состоянии приспособиться к новым ролям. Это выражается в увеличении числа лишних людей, не удовлетворенных существующим положением. Достигнутый индивидом статус требует от него осуществлять выбор не только сферы приложения труда, но и друзей, организаций, места обучения и места проживания. Такие действия индивида приводят к тому, что он получает статусы, которые не были определены заранее его родителями. В этом случае индивид встречается с ситуациями, значительно удаленными от опыта предков, что создает ему постоянные затруднения при принятии на себя новых ролей.

Предписанные и достигаемые статусы принципиально различны, но, несмотря на это, они могут взаимодействовать и перекрещиваться. Например, мужчине значительно легче достичь статуса президента или премьер-министра, чем женщине. То же, правда в меньшей степени, можно сказать о возможностях достижения высоких статусов сыном крупного руководителя, с одной стороны, и сыном крестьяни-

на — с другой. Основное социальное положение в обществе (социально-классовый статус) является частично предписанным (т.е. отражает статусы родителей) и частично достигаемым с помощью способностей и устремлений самого индивида. Во многих отношениях граница между предписанными и достигаемыми статусами чисто условна, но концептуальное их разделение весьма полезно для изучения этих социальных феноменов.

Идеал общества, в котором большинство статусов являются достигаемыми, — стремление к тому, чтобы люди занимали положение в соответствии со своими способностями. Это не только дает возможность проявляться высоким талантам, но и исключает возможность оправдывать недостатки.

В обществе, где большинство статусов предписываются, индивид не может ожидать улучшения своего положения. Те, у кого низкое вознаграждение или невысокий престиж, не чувствуют своей вины в том, что они имеют низкий статус. Каждый из них считает свою роль и свой статус правильными, а сложившееся положение вещей справедливым. Такой индивид не сопоставляет свое положение с положением других. Он свободен от чувства ненадежности, амбициозного недовольства или страха потерять свой статус. Это происходит потому, что социализация индивида не связана с ожиданием изменения статуса; он только обучается и принимает предписанные роли. Вместе с тем трудно согласиться с низким статусом в том случае, если наследственные барьеры убираются и открываются возможности для проявления всех своих способностей. Если приобретение статусов происходит на основе соревнования и доступ к соответствующему обучению открыт для каждого, тогда причиной низкого статуса может быть только неспособность и некомпетентность. Однако даже в этом случае посредственность находит возможность для достижения высокого статуса, используя преимущественные права, групповые квоты, льготы и т.п.

Достигаемый статус максимально обеспечивает исполнение ролей на базе индивидуальных способностей. Роли, его сопровождающие, как правило, трудны для обучения и часто конфликтны. С существующими ныне достигаемыми статусами, вероятно, связаны как эффективное использование человеческого потенциала, так и величайшая угроза индивидуальному духовному миру личности в случае неудачной ее социализации к достигаемым ролям.

Ролевое поведение. В то время как роль является поведением, ожидаемым от индивида, имеющего определенный статус, ролевое по-

ведение является фактическим поведением того, кто играет роль. Ролевое поведение отличается от ожидаемого во многих отношениях: в интерпретации роли, в личностных характеристиках, изменяющих шаблоны и образцы поведения, в отношении к данной роли, в возможных конфликтах с другими ролями. Все это приводит к тому, что нет двух индивидов, играющих данную роль совершенно одинаково. Не все солдаты храбры, не все священники святы, не все профессора могут служить образцами в деле обучения. Разнообразие ролевого поведения может быть значительно уменьшено при жестком структурировании поведения, например в организациях, где прослеживается определенная предсказуемость действий даже при различном поведении ее членов.

В то время как ролевое поведение, как правило, состоит в бессознательном исполнении ролей, в некоторых случаях оно является высокосознательным; при таком поведении лицо постоянно изучает собственные усилия и создает желательный образ собственного Я. Американский исследователь И. Гоффман разработал концепцию *драматического ролевого представления*, заключающуюся в выделении сознательного усилия к исполнению роли так, чтобы создать желаемое впечатление у других. Поведение регулируется путем согласования не только с ролевыми требованиями, но и с ожиданиями социального окружения. Согласно этой концепции, каждый из нас является актером, имеющим свою аудиторию. Дети в доме, соседи, коллеги по работе, студенты или школьники — все они, как и многие другие, составляют различные аудитории. Индивид, учитывая специфику окружающих его социальных общностей, по-разному преподносит себя, когда находится в той или иной аудитории, действует в роли так, что дает драматическую картину своего Я. Отец отчитывает детей, профессор читает лекцию, милиционер контролирует движение на трассе — каждый в определенном месте и в определенное время является актером, который дает представление ради того, чтобы произвести впечатление на аудиторию [161].

5.3. СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ РОЛЕВЫХ КОНФЛИКТОВ

Было бы идеально, если бы каждая личность могла достигать желаемых статусов в группе или обществе с одинаковыми легкостью и непринужденностью. Однако лишь немногие индивиды способны на это. В процессе достижения определенного статуса и исполнения

соответствующей социальной роли может возникнуть *ролевое напряжение* — трудности при выполнении ролевых обязательств и несоответствие внутренних установок личности требованиям роли. Ролевое напряжение может повышаться в связи с неадекватной ролевой подготовкой, или ролевым конфликтом, или неудачами, возникающими при исполнении данной роли.

Неадекватная ролевая подготовка. Обучение исполнению социальных ролей может быть успешным только при последовательной подготовке к переходу от одной роли к другой на протяжении всей жизни индивида. Маленькая девочка поет колыбельную кукле, маленький мальчик строит модель самолета, ученик выполняет сложную техническую работу, данную мастером, студент проходит стажировку в должности инженера — все это отдельные моменты *непрерывной социализации* через опыт, путем обучения навыкам, мастерству и установкам в определенный период жизни для того, чтобы использовать их впоследствии в следующих ролях.

При непрерывной социализации опыт каждого жизненного этапа служит подготовкой к следующему. В примитивных обществах это осуществляется успешно и неукоснительно. Например, маленький мальчик из охотничьего племени индейцев почти с рождения знакомится с игрушечным луком и стрелами, а через некоторое время он уже бегаёт с настоящим луком, что делает его похожим на одного из мужчин данного племени. Животные и птицы, убитые на охоте, даются ему для того, чтобы он подвешивал их, подкрадывался к ним и пронзал их стрелами. Затем наступает знаменательный момент, когда его в первый раз берут на охоту, где он подражает поведению мужчин и учится у них охотиться. Он несёт вместе со всеми добычу и гордится буйволами, которых убил его отец. Когда же, в конце концов, он сам убивает буйвола и становится мужчиной, это является только последним шагом в его непрерывной детской подготовке к исполнению новой, взрослой роли, которая органично соединяет его долговременный детский опыт со взрослым делом.

Такая ранняя подготовка к переходу от одного статуса к последующим — далеко не всеобщее явление в социальной жизни. Наше общество, как и все современные сложные общества, характеризуется ролевым обучением, основанным на *прерывности*, которая делает социализирующий опыт, полученный в одном возрастном периоде, мало пригодным для последующих возрастных периодов. Так, большинство современных мужчин и женщин выполняют свою основную работу вдали от дома, в связи с чем их дети не могут наблюдать за нею

и помогать отцу или матери. В большинстве семей нашего сложного современного общества дети мало занимаются работой по дому и девочки плохо обучаются мастерству, установкам и эмоциональному вознаграждению будущей домохозяйки. Детская игровая активность, как правило, очень слабо связана с задачами взрослых и не способствует должным образом воспитанию в детях необходимых способностей для будущей деятельности. Очень часто юноша, закончивший школу, не знает, кем он будет в дальнейшем, чему ему обучаться и какие роли он будет играть в ближайшем будущем. Отсюда возникает ролевое напряжение, связанное с неправильным пониманием будущей роли, а также со слабой подготовкой к ней и, как следствие этого, со слабым исполнением этой роли. В жизни каждого человека в современном обществе может оказаться несколько критических точек, когда индивид может быть не подготовлен к исполнению будущих ролей. Например, помимо начала работы по основной профессии критическим периодом можно справедливо считать выход на пенсию, когда женщина или мужчина после 55–60 лет вдруг начинают понимать, что вся предшествующая деятельность совершенно не подготовила их к роли пенсионера.

Другим источником ролевого напряжения в процессах социализации является то, что моральная подготовка личности к исполнению ролей включает в себя в основном формальные правила социального поведения. При этом часто игнорируется обучение неформальным модификациям этих правил, которые реально существуют в окружающем нас мире. Другими словами, обучающиеся определенным ролям индивиды усваивают, как правило, идеальную картину окружающей действительности, а не реальную культуру и реальные человеческие взаимоотношения. Например, молодой человек, закончивший школу, часто бывает воспитан на чувстве справедливости в отношении его социального окружения, на чувстве равенства возможностей в проявлении своих сил и способностей на любом поприще. Но воспитанный таким образом молодой человек в скором времени замечает, что процесс получения многих ролей зависит не от способностей и таланта, а от обилия знакомств, положения родителей, наличия денег и т.д. Таким же образом многие молодые люди, считающие, например, политиков выдающимися общественными деятелями, убеждаются, что основной их задачей являются компромиссы со священными принципами; военные, призванные защищать отечество, могут меньше всего думать об этом.

Все социальные роли в реальной их модификации и многообразии кажутся чуждыми молодым людям, воспитанным на идеальном

представлении о многих сторонах человеческой деятельности. Поэтому у них может возникнуть внутреннее ролевое напряжение, и в последующий период они перейдут от наивного идеализма к наивному цинизму, отрицающему основополагающие нравственные и институциональные нормы общества.

Некоторый разрыв между формальными впечатлениями и действительными механизмами ролевого поведения, вероятно, характерен для всех современных обществ. Хотя он бывает весьма велик, каждое общество старается в какой-то степени его сократить. Так, студентам в целях социализации к будущей роли специалиста предоставляется возможность выполнять лабораторные работы, проводить полевые испытания, проходить производственную практику. Однако разрыв сохраняется, и поэтому у молодых людей следует воспитывать не только теоретические навыки, но и способности адаптироваться к широкому кругу⁷ ролей, к решению действительных, реальных проблем.

Ролевые конфликты. В самом общем виде можно выделить два типа ролевых конфликтов: между ролями и в пределах одной роли. Часто две или более ролей (либо независимые, либо части системы ролей) заключают в себе несовместимые, конфликтующие обязанности личности. Например, работающая жена находит, что требования ее основной работы могут прийти в конфликт с выполнением ею домашних обязанностей, или женатый студент должен примирять требования, предъявляемые к нему как мужу, с требованиями, предъявляемыми к нему как студенту⁸, или работник милиции иногда должен выбирать между выполнением им своего должностного долга и арестом близкого друга. Подобного рода конфликты относятся к ролевым конфликтам между ролями.

Примером конфликта, происходящего в пределах одной роли, может служить положение руководителя или общественного деятеля, публично провозглашающего одну точку зрения, а в узком кругу объявляющего себя сторонником противоположной, или индивида, который под давлением обстоятельств исполняет роль, не отвечающую ни его интересам, ни его внутренним установкам. Во многих исполняемых индивидами ролях — от сантехника до преподавателя высшего учебного заведения — существуют так называемые конфликты интересов, в которых обязанности быть честным по отношению к традициям или людям входят в конфликт с желанием «делать Деньги». Опыт показывает, что очень немногие роли свободны от внутренних напряжений и конфликтов. Если конфликт обостряется, он

может привести к отказу от выполнения ролевых обязательств, отходу от данной роли, к внутреннему стрессу.

Существует несколько видов действий, с помощью которых ролевая напряженность может быть снижена и человеческое Я защищено от многих неприятных переживаний. Сюда относят обычно *рационализацию, разделение и регулирование* ролей. Первые два вида действий считаются неосознанными защитными механизмами, которыми личность пользуется чисто инстинктивно. Однако если эти процессы осознаются и используются преднамеренно, их эффективность значительно повышается. Что касается третьего способа действий, то он используется в основном осознанно и рационально.

Рационализация ролей — один из способов защиты против болезненного восприятия личностью какой-либо ситуации с помощью понятий, которые для нее социально и персонально желательны. Классической иллюстрацией этого считается случай с девушкой, которая не может найти жениха и убеждает себя в том, что она будет счастлива, если не выйдет замуж, потому что все мужчины обманщики, грубияны и себялюбцы. Рационализация, таким образом, скрывает реальность ролевого конфликта путем бессознательного поиска неприятных сторон желаемой, но недостижимой роли. Стоит убедить себя в том, что женщины в интеллектуальном плане находятся на уровне детей, как нас уже не будет мучить вопрос о равноправии женщин в обществе. Американские рабовладельцы искренне считали, что все люди рождаются равными, но невольники — это не люди, а имущество, в связи с чем не стоит беспокоиться об их бесправном положении. Евангелическая заповедь «не убий» для католиков средневековья была справедлива только в отношении людей истинной веры, неверные же не могли считаться людьми, и их можно было уничтожать с чистой совестью. В данном случае путем рационализации ситуация определяется таким образом, что исчезают ролевой конфликт и ролевая напряженность.

Разделение ролей снижает ролевую напряженность путем временного изъятия из жизни одной из ролей и исключения ее из сознания индивида, но с сохранением реагирования на систему ролевых требований, присущих данной роли. История дает нам многочисленные примеры жестоких правителей, палачей и убийц, которые одновременно были добрыми и заботливыми мужьями и отцами. Их основная деятельность и семейные роли были полностью разделены. Торговый работник, который нарушает законы днем, а вечером с трибуны ратует за их ужесточение, не обязательно должен быть ли-

цемером. Он просто переключает свои роли, избавляясь от неприятного несоответствия. Униформа милиционера, военного, белый халат хирурга и профессиональные титулы помогают людям в разделении своих ролей. Многие не могут «расслабиться» (полностью отойти от роли) до тех пор, пока не снимут с себя униформу. Принято образно говорить, что каждый член общества, который успешно социализировался, расширяет «гардероб» ролевых личин и надевает то одну, то другую из них в зависимости от ситуации: дома он сама мягкость и покорность, на работе жесток и официален, в обществе женщин мужествен и предупредителен и т.д. Такой процесс ролевого перерождения создает возможность снятия эмоциональной напряженности всякий раз, когда установки, присущие одной роли, сталкиваются с потребностями другой. Если индивид не защитил себя путем разделения ролей, эти противоречия становятся психологическими конфликтами.

Ролевые конфликты и несовместимости, вероятно, можно найти в каждом обществе. В хорошо интегрированной культуре (т.е. имеющей единые, традиционные, разделяемые подавляющим большинством культурные комплексы) эти несовместимости так рационализированы, разделены и блокированы одна от другой, что индивид их вовсе не ощущает. Например, члены некоторых индейских племен относятся друг к другу с величайшей терпимостью и мягкостью. Но их человечность распространяется только на членов племени, всех же остальных людей они считают животными и могут спокойно убивать, не испытывая никаких угрызений совести. Однако сложные общества, как правило, не имеют высокоинтегрированной традиционной культуры, и потому ролевые конфликты и ролевая напряженность в них представляют серьезную социальную и психологическую проблему.

Регулирование ролей отличается от защитных механизмов рационализации и разделения ролей прежде всего тем, что является осознанным и преднамеренным. Регулирование ролей — формальная процедура, посредством которой индивид освобождается от личной ответственности за последствия выполнения им той или иной роли. Это означает, что организации и общественные ассоциации берут на себя большую часть ответственности за негативно воспринимаемые или социально неодобряемые роли. На практике это выглядит как ссылака индивида на влияние организаций, в силу которого он вынужден действовать определенным образом. Муж оправдывается перед женой за длительное отсутствие, говоря, что этого требовала его работа. Нечестный работник торговли не чувствует своей вины пото-

му, что он уверен, что его заставляет так поступать система торговли. Как только у индивида появляется напряженность или ролевой конфликт, он немедленно начинает искать оправдание в организации или ассоциации, в которой он выполняет конфликтную роль.

В итоге можно сказать, что каждая личность в современном обществе в силу неадекватной ролевой подготовки, а также постоянно происходящих культурных изменений и множественности играемых ею ролей испытывает ролевое напряжение и конфликт. Однако она имеет механизмы бессознательной защиты и осознанного подключения общественных структур для избежания опасных последствий социальных ролевых конфликтов.

Глава 6

КОНТРОЛЬ ЗА ПОВЕДЕНИЕМ И СОЦИАЛЬНЫЕ ОТКЛОНЕНИЯ

6.1. ДЕЙСТВИЕ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ

Для определения сущности социального контроля полезно рассмотреть способы его реализации в группе или обществе.

Социальный контроль через социализацию. Э. Фромм отмечал, что общество только тогда функционирует эффективно, когда «его члены достигают такого типа поведения, при котором они хотят действовать так, как они должны действовать в качестве членов данного общества. Они должны желать делать то, что объективно необходимо для общества» [156, с. 380-384].

Люди в любом обществе контролируются в основном с помощью социализации таким образом, что они выполняют свои роли бессознательно, естественно, в силу обычаев, привычек и предпочтений. Как можно заставить женщин принять на себя тяжелую и неблагодарную домашнюю работу? Только социализировав их таким образом, чтобы они *хотели* иметь мужа, детей и домашнее хозяйство и чувствовали себя несчастными без них. Как заставить человека со свободной волей подчиняться законам и нравственным нормам, ограничивающим его свободу, часто тяжелым для него? Только культивируя у него те чувства, желания и стремления, которые приведут к желанию упорядочить свою жизнь и подчиниться законам общества, чтобы чувствовать растерянность и раздражение, если эти законы будут нарушаться. Большинство социальных ролей люди играет неудачно не пото-

му, что они не способны выполнить определенные ролевые требования, а потому что они либо не принимают содержание ролей, либо не хотят их исполнять.

Таким образом, социализация, формируя наши привычки, желания и обычаи, является одним из основных факторов социального контроля и установления порядка в обществе. Она облегчает трудности при принятии решений, подсказывая, как одеваться, как вести себя, как действовать в той или иной жизненной ситуации. При этом любое решение, идущее вразрез с тем, которое принимается и усваивается в ходе социализации, кажется нам неуместным, незнакомым и опасным. Именно таким путем осуществляется значительная часть внутреннего контроля личности за своим поведением.

Социальный контроль через групповое давление. Человек не может участвовать в общественной жизни, основываясь только на внутреннем контроле. На его поведение накладывает отпечаток также включенность в общественную жизнь, которая выражается в том, что индивид является членом многих первичных групп (семья, производственная бригада, класс, студенческая группа и т.д.). Каждая из первичных групп имеет устоявшуюся систему обычаев, нравов и институциональных норм, специфических как для данной группы, так и для общества в целом.

Таким образом, возможность осуществления группового социального контроля обусловлена включенностью каждого индивида в первичную социальную группу. Необходимым условием такого включения служит то обстоятельство, что индивид должен разделять определенный минимум принятых данной группой культурных норм, составляющих формальный или неформальный кодекс поведения. Каждое отклонение от такого порядка немедленно приводит к осуждению поведения группой. В зависимости от важности нарушаемой нормы возможен широкий диапазон осуждения и санкций со стороны группы — от простых замечаний до изгнания из данной первичной группы. Вариации поведения группы, возникающего в результате группового давления, можно проследить на примере производственной бригады. Каждый член бригады должен придерживаться определенных норм поведения не только на производстве, но и после работы. И если, скажем, неподчинение бригадире может повлечь для нарушителя резкие замечания со стороны рабочих, то прогулы и пьянство часто заканчиваются его бойкотом и отторжением из бригады, так как они наносят материальный ущерб каждому из членов бригады. Как мы видим, социальный контроль в дан-

ном случае заканчивается применением неформальных санкций по отношению к индивиду, нарушающему нормы.

Эффективность и своевременность применения социального контроля далеко не всегда одинаковы во всех первичных коллективах. Групповое давление на индивида, нарушающего нормы, зависит от многих факторов и прежде всего от статуса данного индивида. К лицам, имеющим высокие и низкие статусы в группе, применяются совершенно разные способы группового давления. Личность с высоким статусом в первичной группе или лидер группы имеет в качестве одной из своих основных обязанностей изменение старых и создание новых культурных образцов, новых способов взаимодействия. За это лидер получает кредит доверия и сам может в той или иной степени отступать от групповых норм. Более того, чтобы не потерять свой статус лидера, он не должен быть полностью идентичным членам группы. Однако при отступлении от групповых норм у каждого лидера существует грань, через которую он не может перейти. За этой гранью он начинает испытывать действие группового социального контроля со стороны остальных членов группы и его лидерское влияние заканчивается.

Степень и вид группового давления зависят также от характеристик первичной группы. Если, например, сплоченность группы высокая, высокой становится и групповая лояльность по отношению к культурным образцам данной группы и, естественно, повышается степень социального группового контроля. Групповое давление лояльных членов группы (т.е. членов группы, приверженных групповым ценностям) сильнее, чем членов разобщенной группы. Например, группе, проводящей вместе лишь свободное время и потому разобщенной, гораздо труднее осуществлять внутrigрупповой социальный контроль, чем группе, совершающей регулярные совместные действия, например в бригаде или семье.

Социальный контроль через принуждение. Многие примитивные, или традиционные, общества успешно контролируют поведение индивидов через нравственные нормы и, следовательно, посредством неформального группового контроля первичной группы; формальные законы или наказания в таких обществах не обязательны. Но в больших, сложных человеческих популяциях, где переплетены многие культурные комплексы, формальный контроль, законы и система наказаний постоянно развиваются и становятся обязательными. В случае если индивид вполне может затеряться в толпе, неформальный контроль становится неэффективным и возникает необходимость в формальном контроле.

Например, в племенном клане численностью от двух до трех десятков родственников вполне может действовать система неформального контроля за разделением пищи. Каждый член клана берет пищи столько, сколько ему необходимо, и вносит в общий фонд столько пищи, сколько сможет. Нечто подобное наблюдалось при распределении продуктов в небольших крестьянских общинах России. Однако в деревне с несколькими сотнями жителей такое распределение уже невозможно, так как очень трудно вести счет поступлений и расходам неформально, на основе одного лишь наблюдения. Лениность и жадность отдельных индивидов делают такую систему распределения невозможной.

Таким образом, при наличии высокой численности населения и сложной культуры начинает применяться так называемый вторичный групповой контроль — законы, различные насильственные регуляторы, формализованные процедуры. Когда отдельный индивид не желает следовать этим регуляторам, группа или общество прибегает к принуждению, чтобы заставить его поступать так же, как все. В современных обществах существуют строго разработанные правила, или система контроля через принуждение, которая представляет собой набор действующих санкций, применяемых в соответствии с различными типами отклонений от норм.

6.2. ТИПОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ОТКЛОНЕНИЙ

К величайшему сожалению, не существует такого счастливого общества, в котором все его члены вели бы себя в соответствии с общими нормативными требованиями. Термин «социальное отклонение» означает поведение индивида или группы, которое не соответствует общепринятым нормам, в результате чего эти нормы ими нарушаются. Социальные отклонения могут принимать самые разные формы. Преступники из молодежной среды, отшельники, аскеты, закоренелые грешники, святые, гении, художники-новаторы, убийцы -- все это люди, отклоняющиеся от общепринятых норм, или, как их еще называют, *девианты*.

В простых обществах с небольшим числом членов и несложной структурой норм отклоняющееся поведение легко определяется и контролируется. В обществах со сложной структурой часто противоречивых социальных норм проблема отклонений от общепринятого поведения вырастает до весьма значительных размеров. Трудность оп-

ределения существования какого-либо социального отклонения можно проиллюстрировать на таком примере: если большинство подростков в социальной группе склоняется к преступному поведению, а многие взрослые в этой группе часто преступают закон, у кого мы должны фиксировать отклоняющееся поведение — у преступников или не преступников? В связи со многими трудностями, возникающими при анализе этой проблемы, ее следует разобрать детальнее.

Культурные и психические отклонения. Один индивид может иметь отклонения в социальном поведении, другой в личностной организации, третий и в социальной сфере, и в личностной организации. Социологов интересуют прежде всего культурные отклонения, т.е. отклонения данной социальной общности от норм культуры. Психологов же интересуют психические отклонения от норм в личностной организации: психозы, неврозы, параноидальные состояния и т.п. Если два этих типа отклонений совмещаются, то отклонение от культурных норм совершается личностью психически ненормальной.

Люди часто пытаются связывать культурные отклонения с психическими. Например, радикальное политическое поведение определяется как выход для эмоциональной враждебности, т.е. как психическое отклонение; проституция — как следствие эмоциональных лишений детства, когда ребенок имел мало возможностей для интеграции личности, своего собственного Я. Сексуальные отклонения, алкоголизм, наркомания, пристрастие к азартным играм и многие другие отклонения в социальном поведении также связывают с личностной дезорганизацией, иначе говоря, с психическими отклонениями.

Естественно, что личностная дезорганизация — далеко не единственная причина отклоняющегося поведения. Обычно психически ненормальные личности полностью выполняют все правила и нормы, принятые в обществе, и, наоборот, для личностей, психически вполне нормальных, бывают характерны весьма серьезные отклонения. Вопрос о том, почему это происходит, интересует как социологов, так и психологов.

Индивидуальные и групповые отклонения. Самый обычный мальчик из стабильной семьи, находящийся в окружении порядочных людей, может отвергнуть принятые в его среде нормы и проявлять явные признаки преступного поведения (стать делинквентом). В этом случае мы сталкиваемся с индивидуальным отклонением от норм в пределах одной субкультуры. Такая личность обычно рассматривается как индивидуальный девиант. Вместе с тем в каждом обществе много отклоняющихся субкультур, нормы которых осуждаются

общепринятой, доминирующей моралью общества. Например, подростки из трудных семей проводят большую часть своего времени в подвалах. «Подвальная жизнь» кажется им нормальной, у них существует свой «подвальный» моральный кодекс, свои законы и культурные комплексы. В данном случае налицо не индивидуальное, а групповое отклонение от норм доминирующей культуры, так как подростки живут в соответствии с нормами собственной субкультуры.

Субкультура в данном случае содержит образцы поведения, привнесенные индивидуальными девиантами. В рассматриваемом примере каждый подросток, возвращающийся к общепринятому в обществе образу жизни, будет индивидуальным девиантом с точки зрения данной «подвальной» субкультуры, и она может применять по отношению к нему свои меры социального контроля. Другим примером группового социального отклонения можно считать группу бюрократов, которые за бумагами уже не видят реального окружения и живут в иллюзорном мире параграфов, циркуляров и распоряжений. Здесь также создается субкультура, попадая в которую каждый работник должен подчиняться действующим бюрократическим культурным нормам.

Итак, можно различать два идеальных типа отклонений:

- 1) индивидуальные, когда отдельный индивид отвергает нормы своей субкультуры;
- 2) групповое, рассматриваемое как конформное поведение члена девиантной группы по отношению к ее субкультуре.

В реальной жизни девиантные личности нельзя строго разделить на два указанных типа. Чаще всего эти два типа отклонений взаимопересекаются.

Первичное и вторичное отклонения. Концепция первичного и вторичного отклонений впервые была сформулирована и детально разработана Х. Беккером [130]. Она помогает увидеть процесс становления личности законченного девианта.

Под *первичным отклонением* подразумевается отклоняющееся поведение личности, которое в целом соответствует культурным нормам, принятым в обществе. В данном случае совершаемые индивидом отклонения так незначительны и терпимы, что он социально не квалифицируется девиантом и не считает себя таковым. Для него и для окружающих отклонение выглядит просто маленькой шалостью, эксцентричностью или на худой конец ошибкой. Каждый член общества совершает за всю свою жизнь множество мелких нарушений, и в большинстве случаев окружающие не считают таких людей деви-

антами. Девианты остаются первичными до тех пор, пока их действия укладываются в рамки социально принятой роли.

Вторичным отклонением называют отклонение от существующих в группе норм, которое социально определяется как девиантное. Личность при этом идентифицируется как девиант. Иногда в случае совершения даже единственного отклоняющегося действия (изнасилование, гомосексуализм, употребление наркотиков и т.д.) либо ошибочного или ложного обвинения к индивиду приклеивается ярлык девианта. Этот процесс навешивания ярлыка может стать поворотным пунктом в жизни индивида. Действительно, совершивший первичное отклонение от общепринятых норм индивид продолжает жить прежней жизнью, занимать то же место в системе статусов и ролей, по-прежнему взаимодействовать с членами группы. Но стоит ему только получить ярлык девианта, как сразу же появляется тенденция к прерыванию многих социальных связей с группой и даже к изоляции от нее. Такое лицо может быть отстранено от любимой работы, профессии, отвергнуто добропорядочными людьми, а то и заслужить название «криминальной» личности; оно может стать зависимым от отклоняющихся (например, алкоголики) или преступных (например, преступная группа) ассоциаций, которые начинают использовать факт индивидуального отклонения, отделяя данного индивида от общества и прививая ему нравственные нормы своей субкультуры. Таким образом, вторичное отклонение может перевернуть всю жизнь человека. Создаются благоприятные условия для повторения акта отклоняющегося поведения. После повторения проступка изоляция еще больше усиливается, начинают применяться более жесткие меры социального контроля и лицо может перейти в состояние, характеризующееся постоянным отклоняющимся поведением.

Культурно одобряемые отклонения. Отклоняющееся поведение всегда оценивается с точки зрения культуры, принятой в данном обществе. Эта оценка заключается в том, что одни отклонения осуждаются, а другие одобряются. Например, странствующий монах в одном обществе может считаться святым, в другом — никчемным бездельником. В нашем обществе люди, попадающие под определение гения, героя, лидера, избранника народа, — это культурно одобряемые отклонения. Такие отклонения связаны с понятием возвеличивания, т.е. возвышения над другими, что и составляет основу отклонения. Каждый из нас имеет свои представления о понятии возвеличивания. То же можно сказать и о групповых представлениях. Кроме того, ранжирование великих людей со временем меняется. На-

пример, когда появляется потребность в защите общества, на первое место по значимости выходят гениальные полководцы, в другое время самыми великими могут стать политические деятели, деятели культуры, ученые. Попытаемся выделить необходимые качества и способы поведения, которые могут привести к социально одобряемым отклонениям.

Сверхинтеллектуальность. Повышенная интеллектуальность может рассматриваться как способ поведения, приводящий к социально одобряемым отклонениям лишь при достижении ограниченного числа социальных статусов. Интеллектуальная посредственность невозможна при исполнении ролей крупного ученого или культурного деятеля, в то же время сверхинтеллектуальность менее необходима для актера, спортсмена или политического лидера. В этих ролях куда более важны специфический талант, физическая сила, сильный характер. Сверхинтеллектуальность может быть даже помехой при исполнении некоторых ролей, так как изолирует личность от остальных членов группы. Другими словами, возвеличивание на основе интеллектуальности возможно только в отдельных, строго ограниченных областях человеческой деятельности. Фактор сверхинтеллектуальности не слишком популярен в народе, который гораздо больше ценит твердый характер или магнетическую, волевою личность.

Особые склонности позволяют проявлять уникальные качества на очень узких, специфических участках деятельности. Возвеличивание спортсмена, актера, балерины, художника больше зависит от особых склонностей человека, чем от его общей интеллектуальности. Отдельные интеллектуальные способности часто бывают необходимы для реализации особых склонностей, но обычно знаменитости вне поля своей деятельности ничем не отличаются от остальных людей. Все здесь решает способность сделать работу лучше других на очень узком участке деятельности, где проявляется крайне специфический талант.

Сверхмотивация. Мы часто и много говорим о высокой мотивации, но знаем о ней чрезвычайно мало. Безусловно, ее наличие у индивида является фактором, способствующим его возвышению над остальными людьми; неясно только, почему люди становятся высокомотивированными. Очевидно, что одна из причин, вызывающих сверхмотивацию, состоит в групповом влиянии. Например, семейная традиция может стать основой высокой мотивации для возвышения индивида в той области, в которой протекает деятельность его родителей. Очень интересна гипотеза некоторых русских ученых, связы-

вающих появление большого числа сверхмотивированных индивидов с природными явлениями, например с солнечной активностью [33]. Влияние внешних условий в соединении с групповым влиянием способствует появлению большого числа индивидов, обладающих сверхмотивацией в различных областях деятельности.

Многие социологи считают, что интенсивная мотивация часто служит компенсацией за лишения или переживания, перенесенные в детстве или юности. Так, существует мнение, что Наполеон имел высокую мотивацию к достижению успеха и власти в результате одиночества, испытанного им в детстве; непривлекательная внешность и отсутствие внимания со стороны окружающих в детстве стали основой для сверхмотивации Ричарда III; Никколо Паганини постоянно стремился к славе и почету в результате испытанной в детстве нужды и насмешек сверстников. Известно, например, что воинственность часто появляется из-за сверхстрогости родителей. Чувства ненадежности, замкнутости, возмущения или враждебности могут найти выход в интенсивных усилиях, направленных на личные достижения. Такое объяснение трудно подтвердить измерениями, но оно занимает важное место в исследовании сверхмотивации.

Личностные качества. Проведено много исследований в области психологии, посвященных личностным чертам и свойствам характера, которые помогают достичь возвышения личности. Оказалось, что эти черты теснейшим образом связаны с определенными видами деятельности. Смелость и отвага открывают солдату путь к успеху, славе, возвышению, но они совершенно необязательны для художника или поэта. Общительность, умение заводить знакомства, твердость характера в трудных ситуациях нужны политику и предпринимателю, но почти не сказываются на карьере писателя, художника или ученого.

Общественное мнение выработало множество популярных стереотипов индивидуальных качеств, способствующих возвышению индивида в различных областях деятельности. Так, в соответствии с популярным стереотипом ученый должен быть отрешенным от окружающих, немного сумасшедшим, начитанным и оригинальным; артист — фантазером, всегда раскованным, весьма темпераментным и т.д. В основном эти стереотипы заведомо неправильны и создаются для самооправдания или рекламы профессии и рода деятельности, но в некоторых из них есть доля истины, подмеченная многими поколениями людей в ходе общения.

Личностные качества — это безусловно важный фактор достижения возвышения, а часто даже самый важный. Не случайно многие

великие личности обладали каким-либо выдающимся личностным качеством.

Счастливый случай не сделает из дебила гения, но может способствовать проявлению способностей человека в определенных видах деятельности. Был бы Наполеон императором, если бы не Великая французская революция? Кем были бы многие политические деятели, если бы не социальные потрясения, неожиданные повороты судьбы, вознесшие их над обществом? Большие достижения — это не только ярко выраженный талант и желание, но и их проявление в определенном месте и в определенное время. Конечно, к этому фактору трудно относиться как к научному, но мы не должны сбрасывать его со счетов.

В итоге можно сказать, что большинство факторов экстраординарных личностных достижений трудно выделить и измерить, но следует учитывать влияние основных из них, способствующих социально одобряемым отклонениям.

Культурно осуждаемые отклонения. Большинство обществ поддерживает и вознаграждает социальные отклонения, проявляемые в форме экстраординарных достижений и активности, направленной на развитие общепринятых ценностей культуры. Эти общества не строго относятся к индивидуальным неудачам в достижении одобряемых ими отклонений. Что же касается нарушения нравственных норм и законов, то оно в обществе всегда строго осуждалось и наказывалось.

При рассмотрении этого вопроса необходимо прежде всего выделить ту часть культурно осуждаемых отклонений, которая не рассматривается в курсе социологии. Тот, кто имеет физические или психические дефекты, может быть совершенно не способен к обычным для нормальных членов общества ролевым достижениям или нормальному поведению. «Психический дефект» означает, что у данного индивида наблюдаются ограниченные способности к обучению в результате тяжелой наследственности или повреждения рассудка. Диагностирование этих дефектов лежит вне области социологии, но социологов интересует как общественное мнение по поводу этих дефектов, так и социальная распространенность и виды социальных отклонений, встречающиеся у этих неполноценных людей. Психические дефекты могут быть врожденными и приобретенными вследствие тяжелого заболевания или внутриличностного конфликта (например, постоянного страха, ролевого несоответствия и др.). В данном случае характерно слабое восприятие существующих норм, слабое обучение этим нормам и слабая защита от внутренних бессознательных влече-

ний. Сложность изучения этого вопроса состоит в том, что психический дефект может проявиться у индивида только в одной области жизнедеятельности, а в остальном он достаточно строго придерживается общепринятых норм поведения.

Очевидно, что психические дефекты лежат в основе ограниченной части культурно осуждаемых отклонений. Относительно определения и изучения других причин таких отклонений существуют три вида теорий: теории физических типов, психоаналитические теории и социологические, или культурные, теории.

Основная предпосылка всех *теорий физических типов* состоит в том, что определенные физические черты личности предопределяют совершаемые ею различные отклонения от норм. Сама по себе эта идея так же стара, как человеческая история. В обществах давно укоренились выражения: «лицо убийцы», «порочные черты лица» и т. п. Среди последователей теорий физических типов можно назвать Ч. Ломброзо, Э. Кретшмера, В. Шелдона. В работах этих авторов присутствует одна основная идея: люди с определенной физической конституцией склонны совершать социальные отклонения, осуждаемые обществом.

Из современных теорий самой разработанной считается теория В. Шелдона [204], который выделил три основных типа человеческих черт, влияющих, по его мнению, на совершение поступков, которые характеризуются как отклоняющееся поведение: эндоморфный тип (округлость форм, лишний вес), мезоморфный тип (мускулистость, атлетичность), эктоморфный тип (субтильность, худоба). Шелдон описал определенные виды поведения, присущего каждому типу: например, преступные типы и алкоголики в основном принадлежат к мезоморфным типам. Однако практика доказала несостоятельность теорий физических типов. Всем известны многочисленные случаи, когда индивиды с лицом херувимов совершали тяжчайшие преступления, а индивид с грубыми, «преступными» чертами лица не мог обидеть и муху.

В основе *психоаналитических теорий* отклоняющегося поведения лежит изучение конфликтов, происходящих в сознании личности. Согласно теории З. Фрейда, у каждой личности под слоем активного сознания находится область бессознательного. Бессознательное — это наша психическая энергия, в которой сосредоточено все природное, первобытное, не знающее границ, не ведающее жалости. Бессознательное — это биологическая сущность человека, не изведавшего влияния культуры. Человек способен защититься от собственного

природного «беззаконного» состояния путем формирования собственного Я, а также так называемого сверх-Я, определяемого исключительно культурой общества. Человеческое Я и сверх-Я постоянно сдерживают силы, находящиеся в бессознательном, постоянно ограничивают наши инстинкты и низменные страсти. Однако может возникнуть состояние, когда внутренние конфликты между Я и бессознательным, а также между сверх-Я и бессознательным разрушают защиту⁷ и наружу прорывается наше внутреннее, не знающее культуры содержание. В этом случае может произойти отклонение от культурных норм, выработанных социальным окружением индивида.

Очевидно, что в этой точке зрения есть доля истины, однако определение и диагностика возможных нарушений в структуре человеческого Я и возможных социальных отклонений крайне затруднены в связи со скрытностью объекта изучения. Кроме того, хотя каждой личности присущ конфликт между биологическими потребностями и запретами культуры, далеко не каждый человек становится девиантом. Почему же все-таки появляются девианты?

Ответ на этот вопрос пытаются дать *социологические*, или *культурные*, теории социальных отклонений. В соответствии с ними индивиды становятся девиантами, так как процессы проходимой ими социализации в группе бывают неудачными по отношению к некоторым вполне определенным нормам, причем эти неудачи сказываются на внутренней структуре личности. Когда процессы социализации успешны, индивид сначала адаптируется к окружающим его культурным нормам, затем воспринимает их так, что одобряемые нормы и ценности общества или группы становятся его эмоциональной потребностью, а запреты культуры частью его сознания. Он воспринимает нормы культуры таким образом, что автоматически действует в ожидаемой манере поведения большую часть времени. Ошибки индивида редки, и всем окружающим известно, что они не являются его обычным поведением.

Одним из важнейших факторов обучения моральным ценностям и поведенческим нормам служит семья. Когда ребенок социализируется в условиях счастливой, крепкой и здоровой семьи, он обычно развивается как уверенная в себе и в окружении, хорошо воспитанная личность, воспринимающая нормы окружающей культуры как справедливые и само собой разумеющиеся. Ребенок ориентирован определенным образом на свое будущее. Если семейная жизнь в чем-то неудовлетворительна, то дети часто развиваются с пробелами в воспитании, в усвоении норм и с отклоняющимся поведением. Многочис-

ленные исследования молодежной преступности показали, что около 85% молодых людей с отклоняющимся поведением воспитывались в неблагополучных семьях. Американскими исследователями в области социальной психологии были выявлены пять основных факторов, определяющих семейную жизнь как неблагополучную: сверхсуровая отцовская дисциплина (грубость, сумасбродство, непонимание); недостаточный материнский надзор (равнодушие, беззаботность); недостаточная отцовская привязанность; недостаточная материнская привязанность (холодность, враждебность); отсутствие сплоченности в семье (скандалы, враждебность, взаимная неприязнь). Все эти факторы оказывают значительное влияние на процесс социализации ребенка в семье и в конечном счете на воспитание личности с отклоняющимся поведением.

Однако также многочисленны случаи проявления отклоняющегося поведения в совершенно благополучных семьях. Дело в том, что семья — это далеко не единственный (хотя и важнейший) институт общества, участвующий в социализации личности. Нормы, воспринятые с детства, могут быть пересмотрены или отброшены в ходе взаимодействия с окружающей действительностью, в частности с социальным окружением.

В сложном, постоянно изменяющемся обществе, где нет единой и неизменной системы норм, многие нормы и культурные ценности разных субкультур противоречат друг другу. Часто родители сталкиваются с такой ситуацией, когда воспитание ребенка в семье противоречит влиянию других социальных групп и институтов. Так, родители вынуждены бороться с излишней идеологизацией своих детей, влиянием коммерческого духа, уличных групп, массовой культуры, противоречивости политического положения и т. д. Неизбежно происходят конфликты норм и ценностей. То, что говорят в семье детям, кажется неправдой, обостряется конфликт субкультур отцов и детей. В нашем сложном обществе существует множество конфликтующих нормативных образцов, которые способствуют возникновению феномена отклоняющегося поведения. Например, столкновение норм и ценностей, регулирующих поведение, в соответствии с которыми мы жили долгие годы, и норм и ценностей в «перестроенном» обществе. Иногда бывает просто трудно выбрать линию неотклоняющегося поведения.

Наличие в повседневной практике большого числа конфликтующих норм, неопределенность в связи с этим возможного выбора линии поведения могут привести к явлению, названному Э. Дюркгеймом

аномией (состояние отсутствия норм). При этом Дюркгейм вовсе не считал, что современное общество не имеет норм, напротив, общество обладает многими системами норм, в которых отдельному индивиду трудно ориентироваться. Аномия, таким образом, по Дюркгейму, — это состояние, при котором личность не имеет твердого чувства принадлежности, никакой надежности и стабильности в выборе линии нормативного поведения.

Как отмечал выдающийся социолог современности Т. Парсонс, аномия — это «состояние, при котором значительное число индивидов находится в положении, характеризующемся серьезным недостатком интеграции со стабильными институтами, что существенно для их собственной личной стабильности и успешного функционирования социальных систем. Обычной реакцией на это состояние является ненадежность поведения» [195, с. 125-126]. Согласно такому подходу, аномия возрастает в связи с беспорядочностью и конфликтами нравственных норм в обществе. Люди начинают ограничиваться нормами отдельных групп и в результате не имеют стабильной перспективы, в соответствии с которой им необходимо принимать решения в повседневной жизни. В этом понимании аномия выглядит как результат свободы выбора без устойчивого восприятия действительности и при отсутствии стабильных взаимосвязей с семьей, государством и другими основными институтами общества. Очевидно, что состояние аномии чаще всего приводит к отклоняющемуся поведению.

Р. Мертон отмечает, что аномия появляется не от свободы выбора, но от невозможности многих индивидов следовать нормам, которые они полностью принимают. Он видит главную причину трудностей в дисгармонии между культурными целями и легальными (институциональными) средствами, с помощью которых эти цели осуществляются. Например, в то время как общество поддерживает усилия своих членов в стремлении к повышению благосостояния и высокому социальному положению, легальные средства членов общества для достижения такого состояния весьма ограничены. Неравенство, существующее в обществе, служит тем толчком, который заставляет члена общества искать нелегальные средства и цели, т.е. отклоняться от общепринятых культурных образцов. Действительно, когда человек не может добиться благосостояния с помощью таланта и способностей (легальные средства), он может прибегнуть к обману, подлогу или воровству, не одобряемым обществом. Таким образом, отклонения во многом зависят от культурных целей и институ-

туциональных средств, которых придерживается и которые использует та или иная личность.

Р. Мертоном была разработана типология поведения личностей в их отношении к целям и средствам. Согласно этой типологии отношение к целям и средствам любой личности укладывается в следующие классы:

1) *конформист* принимает как культурные цели, так и институциональные средства, одобряемые в обществе, и является лояльным членом общества;

2) *новатор* пытается достигнуть культурных целей (которые он принимает) неинституциональными средствами (включая незаконные и криминальные);

3) *ритуалист* принимает институциональные средства, которые абсолютизирует, но цели, к которым он должен стремиться с помощью этих средств, игнорирует или забывает. Ритуалы, церемонии и правила для него являются основой поведения, в то же время оригинальные, нетрадиционные средства им, как правило, отвергаются (примером такого типа людей может быть бюрократ, ориентированный только на формальные принадлежности деловой жизни, не думающий о целях, ради которых совершается эта деятельность);

4) *изолированный тип* отходит как от культурных, традиционных целей, так и от институциональных средств, необходимых для их достижения (сюда можно отнести, например, алкоголиков, наркоманов, т.е. любых людей вне группы);

5) *мятежник* пребывает в нерешительности относительно как средств, так и культурных целей; он отступает от существующих целей и средств, желая создать новую систему норм и ценностей и новые средства для их достижения [187, с.145^169].

При использовании этой типологии важно помнить, например, что люди никогда не могут быть полностью конформными к нормативной культуре или быть полными новаторами. В каждой личности в той или иной степени присутствуют все перечисленные типы. Однако какой-то из типов обычно проявляется в большей мере и характеризует личность.

Когда нравственные нормы запрещают совершать некоторые Действия, которые многие личности желают совершить, возникает другой феномен отклоняющегося поведения — *нормы оправдания*. Это культурные образцы, с помощью которых люди оправдывают осуществление каких-либо запретных желаний и действий без открытого вызова существующим моральным нормам.

Чаще всего нормы оправдания создаются там и тогда, где и когда происходит частое нарушение норм без последующих санкций. Нормы оправдания появляются только в том случае, если есть образец нарушения, который признается и санкционируется в одной из групп общества. Этот образец и будет считаться нормой оправдания. Например, социальные психологи Дж. Рубек и Л. Спрей установили, что нормы богемной субкультуры (свобода, раскованность, возможность давать полную волю чувствам) оправдывают любовные связи между женатыми мужчинами и молодыми женщинами. Оправдание самогонщика становится нормой оправдания, если устанавливается стандарт группового одобрения способов обхода государственных ограничений на распространение спиртных напитков. То же можно сказать и об оправдании мелких спекулянтов в группах, имеющих возможность покупать у них какой-либо дефицит. Как только подобные действия становятся санкционированными группой, оправдание теряет свои моральные запреты. Следовательно, можно сказать, что нормы оправдания являются полуинституционализированными формами отклоняющегося поведения [202, с. 388 -395].

Социальные отклонения играют в обществе двойственную, противоречивую роль. Они, с одной стороны, представляют угрозу стабильности общества, с другой — поддерживают эту стабильность. Успешное функционирование социальных структур можно считать эффективным, только если обеспечены порядок и предсказуемое поведение членов общества. Каждый член общества должен *знать* (в разумных пределах, конечно), какого поведения он может ожидать от окружающих его людей, какого поведения другие члены общества ожидают от него самого, к каким социальным нормам должны быть социализированы его дети. Отклоняющееся поведение нарушает этот порядок и предсказуемость поведения. При наличии в обществе или социальной группе многочисленных случаев социальных отклонений люди утрачивают чувство ожидаемого поведения, происходит дезорганизация культуры и разрушение социального порядка. Нравственные нормы перестают контролировать поведение членов группы или общества, основополагающие ценности могут быть отвергнуты последними, и у индивидов теряется чувство безопасности и уверенности в своих действиях. Поэтому общество будет функционировать эффективно, только когда большинство его членов будет принимать устоявшиеся нормы и действовать в основном в соответствии с ожиданиями других индивидов.

С другой стороны, отклоняющееся поведение является одним из путей адаптации культуры к социальным изменениям. Нет такого современного общества, которое долгое время оставалось бы статичным. Даже совершенно изолированные от мировых цивилизаций сообщества должны время от времени изменять образцы своего поведения из-за изменений окружающей среды. Взрывы рождаемости, технологические новшества, изменения физического окружения — все это может привести к необходимости принятия новых норм и адаптации к ним членов общества.

Но новые культурные нормы редко создаются путем обсуждения и последующего принятия их членами социальных групп, которые в торжественной обстановке отменяют старые нормы и называют новые. Новые социальные нормы рождаются и развиваются в результате повседневного поведения индивидов, в столкновении постоянно возникающих социальных обстоятельств. Отклоняющееся от старых, привычных норм поведение небольшого числа индивидов может быть началом создания новых нормативных образцов. Постепенно, преодолевая традиции, отклоняющееся поведение, содержащее новые жизнеспособные нормы, все в большей и большей степени проникает в сознание людей. По мере усвоения членами социальных групп поведения, содержащего новые нормы, оно перестает быть отклоняющимся.

Появление новых норм можно проиллюстрировать на примере упадка патриархальной семьи. В аграрном обществе, где все члены семьи работали по дому или в поле, под отцовским надзором, очень легко было поддерживать мужское доминирование в семейных отношениях. Более того, только сила и мудрость отца придавали семье крепость и жизнеспособность. Но изменение технологии, развитие общества привели к перемещению места работы отца в магазин, на фабрику, в организацию, где он не мог постоянно надзирать за семейными делами. Дальнейшие изменения в обществе привели к тому, что и часть женщин стала работать в стороне от семьи и от мужа. Процесс отделения женщин от семьи оказался достаточно сложным. В XIX в. впервые начал осуществляться переход женщин на работу по найму в конторы, офисы, различные организации. Первая реакция общества была осуждающей, такое поведение женщин признавалось отклоняющимся. Однако в результате длительной борьбы женщины практически завоевали себе право на социальные статусы, прежде считавшиеся мужскими, т.е. такое поведение перестало считаться отклоняющимся. Нормы патриархальной семьи претерпели значительные изменения.

Таким образом, отклоняющееся поведение часто служит основанием, началом существования общепринятых культурных норм. Без него было бы трудно адаптировать культуру к изменению общественных потребностей. Вместе с тем вопрос о том, в какой степени должно быть распространено отклоняющееся поведение и какие его виды полезны, а самое главное — терпимы для общества, до сих пор практически не разрешен. Если рассматривать любые области человеческой деятельности: политику, управление, этику, то нельзя вполне определенно ответить на этот вопрос. Действительно, какие нормы лучше: воспринятые нами в результате долгой борьбы республиканские культурные нормы или старые монархические, современные нормы этикета или нормы этикета наших отцов и дедов? На эти вопросы трудно дать удовлетворительный ответ. Вместе с тем не все формы отклоняющегося поведения требуют столь детального анализа. Криминальное поведение, сексуальные отклонения, алкоголизм или наркомания не могут привести к появлению полезных для общества новых культурных образцов. Следует признать, что подавляющее число социальных отклонений играет деструктивную роль в развитии общества. И только некоторые немногочисленные отклонения можно считать полезными. Одна из задач социологов — распознавать и отбирать полезные культурные образцы в отклоняющемся поведении индивидов и групп.

Глава 7

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ПЕРВИЧНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ

7.1. СОЦИАЛЬНЫЕ КОНТАКТЫ

Обстоятельства сталкивают каждого человека со многими индивидами. В соответствии со своими потребностями и интересами человек отбирает в этом множестве тех, с которыми он затем вступает в сложные взаимодействия. Эта селекционная работа представляет собой особый тип мимолетных кратковременных связей, которые называются *контактами*.

Пространственные контакты. Для того чтобы взаимодействовать с другими индивидами, каждый член общества или социальной группы прежде всего должен определить, где эти индивиды и сколько их. Это простое на первый взгляд обстоятельство, тем не менее, весьма важно, так как является, во-первых, необходимым звеном формирования социальных взаимосвязей, а во-вторых, первоначальным моментом, от которого зависит выбор человеком его дальнейшего поведения.

Каждый из нас ежедневно сталкивается со многими людьми в транспорте, на стадионе, на работе. Не задумываясь, мы проходим мимо них, но постоянно помним об их существовании. Это выражается в изменении нашего поведения в присутствии других. Переходя улицу, человек оглядывается по сторонам, пытаясь увидеть людей в автомобилях. Он знает об их существовании и хочет определить их местоположение. Девушка, только что веселившаяся у себя дома, выхо-

дя на улицу, придает себе серьезный вид потому, что она знает о присутствии на улице других людей.

Н.Н. Обозов выявил два типа пространственных контактов:

1) Предполагаемый пространственный контакт, когда поведение человека изменяется в силу предположения о присутствии индивидов в каком-либо месте. Исследователь социальных взаимосвязей Я. Щепаньский называет такой контакт опосредованным и приводит пример: начальник отдела кадров, зная о наличии потенциальной рабочей силы, дает объявление о приеме на работу [120, с. 87];

2) визуальный пространственный контакт, или контакт «молчаливого присутствия», когда поведение индивида изменяется под влиянием визуального наблюдения других людей. В психологических исследованиях применяется термин «публичный эффект», суть которого заключается в том, что характеристики индивидуальной деятельности и поведения изменяются под влиянием пассивного присутствия других людей [120, с. 88].

Пространственный контакт — первоначальное и необходимое звено формирования социальных взаимосвязей. Зная, где находятся люди и сколько их, а тем более наблюдая их визуально, человек может выбрать объект для дальнейшего развития взаимосвязей исходя из своих потребностей и интересов.

Контакты заинтересованности. Их сущность состоит в выборе социального объекта, обладающего определенными ценностями или чертами, соответствующими потребностям данного индивида. Вступая в пространственный контакт, каждый индивид может обратить внимание на других индивидов или социальные группы, выделяя их из всех пространственно воспринимаемых социальных объектов. Например, находясь в метро, театре или в компании, вы выделяете определенного человека, с которым связываете положительные или отрицательные эмоции, т.е. того, кто обладает чертами или свойствами, соответствующими вашим интересам. Этот человек может быть вам любопытен, скажем, в силу необычной внешности, возможного наличия у него ценной для вас информации, проявления физической силы, смекалки или, наоборот, глупости и невежества. Вы сравниваете этого человека с собой, пытаетесь неосознанно или сознательно определить причину вашего интереса. Такой контакт может быть обоюдным или односторонним, очным или заочным, вызывать негативные или позитивные эмоции.

Психологический механизм возникновения подобного контакта представляется таким. Каждая личность обладает набором мотивов

относительно различных сторон окружающей его действительности. Эти мотивы представляют собой продукт прошлого опыта и существующих в настоящее время потребностей. Причем в данном случае мотив трактуется как *побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребности*. Мотивы связаны между собой и составляют мотивационную структуру, имеющуюся в сознании каждой личности. В основном они являются потенциальными, т.е. до определенного времени не проявляются в человеческом поведении. Однако в какой-то момент происходит соединение потребности личности с каким-либо объектом окружающей среды.

Соответствующий данной потребности мотив актуализируется, и возникает *интерес* — форма проявления потребности, обеспечивающей направленность личности на осознание целей деятельности. Актуализированный мотив и интерес — это еще не социальное действие, но лишь первые шаги к его осуществлению. Во время контакта заинтересованности действует именно такой механизм актуализации мотива. Подобные контакты способствуют возникновению более сложных взаимосвязей. Контакт заинтересованности может прерваться или продолжиться в зависимости от многих факторов, но прежде всего от силы и важности для личности актуализированного мотива и соответственно силы интереса; степени взаимности интересов; степени осознания своего интереса; окружающей обстановки.

В контактах заинтересованности проявляются уникальные индивидуальные черты личности, а также особенности социальных групп, организаций, институтов, к которым она принадлежит. Например, красивая девушка может привлечь к себе внимание молодого человека, но может оказаться совершенно безразличной предпринимателю, интересующемуся в основном денежными проблемами, или спортивно-му тренеру, отыскивающему спортивные таланты.

Контакты обмена. Продолжая развивать и углублять социальные связи, индивиды начинают вступать в кратковременные соприкосновения, в ходе которых они обмениваются какими-либо ценностями (материальными предметами, информацией, образцами поведения и т.д.). Я. Щепаньский, описывая контакты обмена, отмечает, что они представляют собой специфический вид социальных взаимосвязей, в которых индивиды обмениваются ценностями, не имея стремления изменить поведение других индивидов. Это означает, что в ходе подобных спорадических и кратковременных обменов внимание индивида концентрируется на самом предмете обмена, а не на другом индивиде, вступающем в обмен.

Ежедневно человек имеет множество контактов обмена: покупает билеты на транспорт, обменивается репликами с пассажирами в метро или автобусе, спрашивает, как найти какое-либо учреждение, и т.д. В большинстве случаев при осуществлении контактов обмена он совершенно не обращает внимания на индивидов, с которыми вступает в контакт. Его интересует всего лишь предмет обмена. Наиболее известный пример развития и совершения контактов обмена приводит Я Щепаньский. Этот пример связан с покупкой газеты. Первоначально у индивида возникает на основании вполне определенной потребности пространственное видение газетного киоска, затем появляется вполне конкретный интерес, связанный с продажей газеты и с продавцом, после чего совершается обмен газеты на деньги. Контакты развиваются на базе одного основания — потребности в приобретении газеты. Именно этот предмет является центральным в появлении интереса и последующем контакте обмена. Повторяющиеся контакты обмена могут привести к возникновению более сложных видов социальных взаимосвязей, обращенных не на предмет обмена, а на человека. Например, могут возникнуть дружеские отношения с продавцом [120, с. 89].

Социальные контакты имеют большое значение в изучении места каждого индивида в системе социальных связей, его группового статуса, особенностей исполнения им своей социальной роли в группе. Измерение числа и направленности социальных контактов позволяет определять структуру социальных взаимодействий и характер социальных отношений. Кроме того, именно социальные контакты являются основой группообразующих процессов, первым шагом в образовании социальных групп.

7.2. СОЦИАЛЬНЫЕ ДЕЙСТВИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Понятие «социальное действие» — одно из центральных в социологии. Значение социального действия обусловлено тем, что оно представляет собой простейшую единицу, простейший элемент любого вида социальной деятельности людей. Действительно, даже такие социальные процессы, как общественные движения, крупные социальные конфликты, мобильность социальных слоев, состоят из отдельных действий индивидов, связанных между собой в сложнейшие цепи и системы.

Сущность социального действия. Впервые в социологию понятие «социальное действие» было введено и научно обосновано М. Ве-

бером. Социальным действием он называл «действие человека (независимо от того, носит ли оно внешний или внутренний характер, сводится ли к невмешательству или к терпеливому принятию), которое по предполагаемому действующим лицом или действующими лицами смыслу соотносится с действием других людей или ориентируется на него» [21, с. 602-603].

Таким образом, в понимании М. Вебера социальное действие имеет по крайней мере две особенности: оно должно быть, во-первых, *рациональным, осознанным* и, во-вторых, ориентировано на поведение других людей. Эти другие могут быть знакомыми, сослуживцами, отдельными лицами или неопределенным множеством. Исходя из такого понимания социального действия, нельзя называть социальными действиями поступки людей, связанные с ориентацией на несоциальные, материальные объекты. Например, изготовление орудий труда, рыбная ловля, охота сами по себе не являются социальными действиями, если они не соотносятся с поведением других людей. Самоубийство не будет социальным, если его последствия не окажут влияния на поведение знакомых или родственников самоубийцы. Характерен в этом отношении пример, приводимый М. Вебером: случайное столкновение двух велосипедистов может быть не более чем происшествием, подобно явлению природы, но попытка избежать столкновения, брань, последующая за столкновением, потасовка или мирное урегулирование конфликта — это уже социальное действие. Очевидно, что провести четкую грань между социальными и несоциальными, так называемыми природными, или естественными, действиями крайне трудно.

Еще сложнее определить осознанность, рациональность поведения, которая составляет неотъемлемую черту социального действия. Многие поступки людей бывают совершенно неосознанными, автоматическими, аффективными, например поведение человека в результате приступов гнева, страха, раздражения, когда он действует, не задумываясь о происходящем. Даже если такие действия направлены на других людей, в соответствии с теорией М. Вебера их нельзя считать социальными. Другое дело, если индивид действует обдуманно, ставя перед собой цели и добиваясь их реализации, изменяя при этом поведение других людей. Такие действия можно считать социальными. Однако многочисленные исследования показывают, что человек никогда не действует полностью осознанно. Высокая степень осознанности и целесообразности, скажем, в действиях политика, борющегося со своими соперниками, или в действиях руководителя предпри-

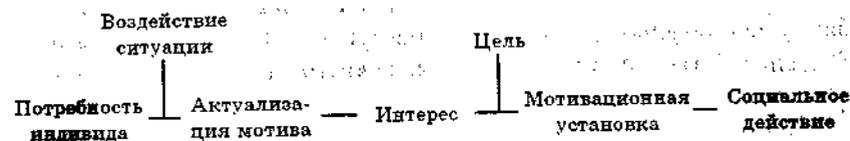
ятия, осуществляющего контроль за поведением подчиненных, во многом основана на интуиции, чувствах, естественных человеческих реакциях. В связи с этим полностью осознанные действия можно считать идеальной моделью. На практике, очевидно, социальными действиями будут частично осознанные поступки, преследующие более или менее ясные цели.

Всякому социальному действию предшествуют социальные контакты, однако в отличие от них социальное действие — достаточно сложное явление. Любое социальное действие должно включать в себя: 1) действующее лицо; 2) потребность в активизации поведения; 3) цель действия; 4) метод действия; 5) другое действующее лицо, на которое направлено действие; 6) результат действия.

Перечень элементов, составляющих отдельное социальное действие, не будет полным, если не уделить внимания внешнему окружению действующего лица, или ситуации. Известно, что любой действующий индивид не находится в изоляции. Его окружает материальный, вещественный мир, социальная среда (выражающаяся в групповом взаимодействии), культурная среда (выражающаяся в окружающих индивида нормах и ценностях). Совокупность вещественных, социальных и культурных условий создает ситуацию, которая находит выражение в условиях действия и средствах действия. Под условиями действия понимаются те элементы окружения, которые действующее лицо не может изменить, а средства — это те элементы, которые действующее лицо контролирует. Ни один индивид не совершает социальные действия без учета ситуации. Ситуация входит в систему социального действия через ориентацию индивида. При этом следует различать оценочную и мотивационную ориентации индивида на ситуацию. Это означает, что каждый действующий индивид должен оценить свое окружение (других действующих индивидов, условия и средства окружающей среды) и с помощью мотивации внести коррективы в цель и методы совершения социального действия. Если представить себе, например, двух отделенных от других людей индивидов, один из которых пытается сознательно воздействовать на другого, то даже отсутствие социального окружения не избавит их от необходимости учитывать культурные нормы их прежнего опыта.

Механизм совершения социального действия. Социальные действия, о которых идет речь, в отличие от рефлексивных, импульсивных действий никогда не совершаются мгновенно. До их совершения в сознании любого действующего индивида должно возникнуть достаточно устойчивое побуждение к активности. Такое побуж-

ждение к совершению действий называется *мотивацией*. Мотивация — это совокупность факторов, механизмов и процессов, обеспечивающих возникновение побуждения к достижению необходимых для индивида целей [176, с. 369]. Другими словами, мотивация — это сила, толкающая индивида к совершению определенных действий. Механизм социального действия содержит, таким образом, потребность, мотивацию и само действие (рис. 4).



Любое социальное действие начинается с возникновения потребности у индивида, которая придает ему определенное направление: это могут быть, например, потребности физические (в еде, питье, сне, сексе и т.д.), потребности в безопасности, общении, достижении определенного положения, самоутверждении и т.д. Потребность соотносится индивидом с объектами внешней среды, актуализируя строго определенные мотивы. Мотивы, различные у каждого индивида, придают социальному действию неповторимую индивидуальную окраску. Социальный объект в соединении с актуализируемым мотивом вызывает интерес. До возникновения интереса механизм социального действия осуществляется в рамках пространственных контактов и контактов интересов. Однако затем постепенное развитие интереса ведет к появлению у индивида цели в отношении конкретных социальных объектов. Момент появления цели означает осознание индивидом ситуации и возможность дальнейшего развития субъективной активности, которая далее приводит к формированию мотивационной установки, означающей потенциальную готовность к совершению социального действия.

Анализ человеческой деятельности показывает, что каждое социальное действие совершается в результате некоторой субъективной активности, формирующей мотивацию. В повседневной практике часто наблюдается почти мгновенное совершение социальных действий, которые кажутся немотивированными и спонтанными. Но если действующий индивид будет анализировать такие быстротечные действия, то он всегда сможет выделить первоначальную потребность, интерес

и, наконец, формирование мотивационной установки. Просто в данном случае социальное действие совершается в очень короткий промежуток времени. Вместе с тем, существуют социальные действия, процессы формирования мотивации которых могут быть столь длительными, что первоначальная потребность забывается, отчего создается впечатление, что мотивационная установка возникла сама по себе. Иными словами, создается видимость, что индивид действует только ради того, чтобы действовать, проявлять свою активность. Это, безусловно, не так. Тщательный анализ, основанный на большом числе исследований, всегда указывает на существование «первого толчка», потребности, приводящей к совершению социальных действий.

Важность изучения генезиса и структуры социального действия, а также сопоставления отдельных социальных действий трудно переоценить. Рассматривая, например, ряд взаимодействий между руководителями и подчиненными, можно по отдельным действиям судить о причинах напряженности во взаимоотношениях, способах руководящего воздействия, степени разобщенности или, наоборот, согласованности действий подчиненных и т.д. Любая социальная организация эффективно действует только в случае однонаправленности, согласованности отдельных социальных действий ее членов. Таким образом, социальные действия являются следующей после контактов ступенью в формировании и развитии сложных социальных взаимосвязей.

Социальные взаимодействия. Выделение отдельных социальных действий весьма полезно при изучении социальных процессов. Вместе с тем даже простое наблюдение показывает, что социальное действие, рассматриваемое как попытка одного индивида или социальной группы изменить поведение другого индивида или группы, редко на практике встречается в единичном, обособленном виде. Когда кто-нибудь пытается убедить в своей правоте другого, то очевидно, что это не общение с неодушевленным, бессловесным существом. Этот другой может активно возражать, соглашаться или проявлять пассивность, но так или иначе он тоже совершает социальные действия. В результате этих ответных действий изменяется способ нашего убеждения, его содержание. Наконец, беседа может привести к тому, что человек вынужден будет прекратить оказывать воздействие на поведение своего собеседника. Очевидно, что, совершая социальные действия, каждая личность испытывает на себе действия других. Происходит обмен действиями, или социальное взаимодействие.

Под *социальным взаимодействием* понимается система взаимообусловленных социальных действий, связанных циклической причинной

зависимостью, при которой действия одного субъекта являются одновременно причиной и следствием ответных действий других субъектов [171, с. 287]. Это означает, что каждое социальное действие вызывается предшествующим социальным действием и одновременно является причиной последующих действий. Таким образом, социальные действия — это звенья в неразрывной цепи, называемой *взаимодействием*. Общаясь с друзьями, коллегами, родственниками, человек постоянно осуществляет социальные взаимодействия, которые еще разнообразнее по формам проявления, чем социальные действия.

Большую роль в осуществлении взаимодействий играет система взаимных ожиданий, предъявляемых индивидами и социальными группами друг к другу перед совершением социальных действий. Такие ожидания могут носить эпизодический и неопределенный характер в случае кратковременного взаимодействия, скажем, при единственном свидании, случайной и неповторяющейся встрече, но могут быть и устойчивыми при часто повторяющемся или ролевом взаимодействии.

Встречаясь с незнакомым человеком, мы всегда представляем себе, что он будет делать и как будет вести себя в соответствии с нормами, принятыми в группе или обществе. Общепринятые ожидания дают нам возможность оценивать поведение данного индивида и принимать решение о продолжении взаимодействия. При продолжении взаимодействия к общепринятым ожиданиям присоединяются ожидания, носящие индивидуальный характер, соответствующие интересам участников взаимодействия. Предположим, что определенная личность назначает деловое свидание незнакомому человеку. Очевидно, что в ходе опосредованных контактов у этих людей возникает необходимость во взаимодействии. Перед встречей у каждого из них существует некоторая система ожиданий поведения, общепринятого в обществе и данной группе: партнер по взаимодействию должен прийти вовремя, соблюсти ритуал знакомства, быть вежливым и т.д. Если эти неопределенные, общепринятые ожидания не удовлетворяют одну из сторон, то взаимодействие может прерваться и остаться ситуационным, одноразовым. В случае же оправдания общепринятых ожиданий с обеих сторон возникают новые ожидания, связанные с личностными особенностями данного человека, с его статусом, способом исполнения роли, а также с институциональными нормами, которые он представляет.

Взаимодействие может продолжаться и стать устойчивым, многократным или даже постоянным. В ходе устойчивого взаимодействия взаимные ожидания индивидов постоянно видоизменяются, но

в то же время появляется определенный набор устойчивых социальных ожиданий, которые придают взаимодействию достаточно упорядоченный и предсказуемый вид. Такие упорядоченные и устойчивые социальные взаимодействия называют *социальными отношениями*. Так, вступая во взаимодействие с коллегами по работе, руководителями, членами семьи, мы знаем, как они должны вести себя по отношению к нам и как мы должны взаимодействовать с ними. Нарушение таких устойчивых ожиданий, как правило, приводит к видоизменению характера взаимодействий и даже к прерыванию общения.

Социологи различают два самых общих типа взаимодействий: сотрудничество и соперничество (иногда называемое конкуренцией). Сотрудничество подразумевает взаимосвязанные действия индивидов, направленные на достижение общих целей, с обоюдной выгодой для взаимодействующих сторон. Взаимодействия на основе соперничества включают в себя попытки отстранения, опережения или подавления соперника, стремящегося к идентичным целям. Очевидно, что эти типы взаимодействий полярны, они сопровождаются противоположными чувствами, установками и ориентациями у взаимодействующих индивидов. Если в ходе взаимодействий на основе сотрудничества часто проявляются чувства благодарности, потребности в общении, желания уступить, то при соперничестве могут возникать чувства страха, неприязни, озлобления, ненависти или зависти. В результате повторения того или иного типа взаимодействий возникают разные виды отношений между людьми.

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

8.1. СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ОБМЕН ЦЕННОСТЯМИ

Почему же социальные отношения, порождаемые подчас сходными взаимодействиями, отличаются друг от друга по содержанию? Почему, например, конфликтные взаимодействия могут порождать одновременно у разных индивидов отношения ненависти и солидарности или даже дружбы?

Очевидно, социальные взаимодействия осуществляются на рааичной основе. В настоящее время ряд видных социологов (например, Г. Лассвелл и А. Кэплэн [177, с. 154-215] считают, что этой основой, придающей социальным взаимодействиям определенные окраску и содержание и делающей из них социальные отношения, являются ценности. Ценность в принципе можно определить как целевое желательное событие. То, что субъект X ценит объект Y , означает, что X действует так, чтобы достичь уровня Y или хотя бы приблизиться к нему. Личность занимает позицию оценки по отношению ко всем компонентам окружающей ее среды. Но осуществлять социальные действия в отношении кого-то она будет только из-за вещей, которые ценит и считает для себя полезными и желательными, т. е. ради ценностей. Ценности в данном случае служат толчком, необходимым условием для любого рода взаимодействий. Существованием же значимых длительное время, непреходящих ценностей определяется характер устойчивых социальных отношений людей. Например, если во взаимодействиях основой является богатство как ценность, то возникают

социальные отношения, которые в зависимости от условий обмена ценностями будут считаться отношениями благотворительности, кредита, экономического принуждения, экономической власти и т.д.

В силу неравенства, существующего в обществе, ценности распределены среди членов общества неравномерно. В каждой социальной группе, в каждом социальном слое или классе существует свое, отличное от других распределение ценностей между членами социальной общности. Такое распределение обуславливает первоначальный характер взаимодействий, а затем и социальных отношений. Именно на неравном распределении ценностей строятся отношения власти и подчинения, все виды экономических отношений, отношения дружбы, любви, партнерства и т.д.

Распределение ценностей в социальной группе называется *ценностным образцом* данной группы. Для измерения ценностного образца какой-либо определенной социальной группы используется *распределительный индекс*, показывающий дисперсию показателя какой-либо ценности среди членов группы. Чем выше этот индекс, тем менее равномерно распределяется данная ценность внутри социальной группы.

Что касается места отдельного индивида или однородного социального объекта в ценностном образце, то оно называется *ценностной позицией*. Личность или группа, имеющая преимущества при распределении ценности, обладает высокой ценностной позицией, а личность или группа, обладающая меньшими ценностями или вообще не имеющая их, имеет низкую ценностную позицию. Ценностные позиции, а стало быть, и ценностные образцы, не остаются неизменными, так как в ходе обмена имеющимися ценностями и взаимодействиями, направленными на приобретение ценностей, индивиды и социальные группы постоянно перераспределяют ценности между собой.

В своем стремлении к достижению ценностей люди вступают в конфликтные взаимодействия, если они считают существующий ценностный образец несправедливым, и активно пытаются изменить собственные ценностные позиции. Но они также используют кооперативные взаимодействия, если ценностный образец их устраивает или если надо вступать в коалиции против других личностей или групп. И, наконец, люди вступают во взаимодействия в форме уступок, если ценностный образец считается несправедливым, но часть членов группы по разным причинам не стремится изменить существующее положение.

Активность индивидов определяется двумя показателями: 1) *ценностной экспектацией* (это позиция, ожидаемая индивидом) — пока-

зателем, характеризующим удовлетворенность ценностным образцом; 2) *ценностными требованиями* (это позиции, которые пытается занять индивид в процессе распределения ценностей). Бывает, что индивид или группа имеет высокие ценностные экспектации, но не предпринимает активных действий для занятия более высоких позиций. Только сочетание ценностных экспектации с повышенными ценностными требованиями приводит к активному взаимодействию, направленному на перераспределение ценностей. Реальная возможность в достижении той или иной ценностной позиции называется *ценностным потенциалом*.

Следовательно, социальные отношения возникают из взаимодействий, направленных на достижение разного рода ценностей. Анализ человеческих ценностей позволяет условно разделить их на две основные группы: ценности благосостояния и прочие ценности. Под *ценностями благосостояния* понимаются те ценности, которые являются необходимым условием для поддержания физической и умственной активности индивидов. В эту группу ценностей входят прежде всего: благополучие, богатство, мастерство (квалификация), просвещенность. *Благополучие* означает здоровье и безопасность индивидов; *богатство* — услуги и различные материальные блага; *мастерство* — приобретенный профессионализм в некоторой практической деятельности; *просвещенность* — знания и информационный потенциал индивида, а также его культурные связи.

Прочие ценности, как правило, выражаются в действиях как данного индивида, так и других. Наиболее значимыми из прочих ценностей следует считать власть, уважение, моральные ценности и эффективность. Самой значимой из них является *власть*. Это наиболее универсальная и высокая ценность, так как обладание ею дает возможность приобретать любые другие ценности. *Уважение* — это ценность, включающая статус, престиж, славу и репутацию. Стремление к обладанию этой ценностью по праву считается одной из основных человеческих мотиваций. *Моральные ценности* включают в себя доброту, великодушие, добродетель, справедливость и другие моральные качества. *Аффективность* — это ценности, включающие прежде всего любовь и дружбу.

Эти определения, касающиеся социальных ценностей, приведены потому, что они являются ключом к пониманию практически всех видов социальных отношений. Такие отношения образуются в результате повторяющихся взаимодействий, когда, с одной стороны, наблюдается потребность в приобретении ценностей или контроле над ни-

ми, а с другой - имеются ресурсы желаемых ценностей. Предположим, один индивид обладает ресурсами в виде богатства, а другой не заинтересован в приобретении материальных ценностей. В этом случае возможен лишь один тип отношений - независимость каждого из индивидов, незаинтересованность и равнодушие. Всем известен, например, случай, когда Александр Македонский, обладавший властью, богатством и престижем, предложил воспользоваться этими ценностями философу Диогену Синопскому. Царь попросил философа назвать желание, предъявить любое требование, которое он немедленно выполнит. Но Диоген не имел потребностей в предложенных ценностях и выразил единственное желание: чтобы царь отошел и не загоразивал ему солнца. Отношения почтения и благодарности, на которые рассчитывал Македонский, не возникли, Диоген остался независимым, как, впрочем, и царь.

Таким образом, содержание и смысл социальных отношений зависят от того, как соединяются во взаимодействиях потребность в ценностях и владение ими. В табл. 1 показано, как формируются основные социальные отношения при владении индивидами как ценностями благосостояния, так и другими ценностями, а также при наличии потребностей у других индивидов в этих ценностях. Так как взаимодействие между индивидами зависит от многочисленных факторов внешней среды, то очевидно, что появление данных отношений носит вероятностный характер. Например, если у одного индивида или группы имеется потребность во власти, а у тех, кто взаимодействует с ними, нет возможности контролировать власть, но ими контролируется такая ценность, как высокий статус, слава, то в ходе взаимодействия с большой степенью вероятности возникнут отношения почтения. Другими словами, людям, желающим подчиняться, другие люди, не обладающие властью, но имеющие высокий статус или славу, почт, будут внушать почтение.

Таблицу 1 можно читать не только слева направо, но и сверху вниз. Например, если я владею ценностями, связанными с благополучием людей, или контролирую их (т.е. могу повлиять на здоровье и безопасность), то потребность других людей во власти может привести к тому, что у меня с ними сложатся отношения, основанные на принуждении. Если у других людей, с которыми я вступаю во взаимодействие, будет ярко выраженная потребность в более высоком статусе, то это приведет к харизматическим отношениям. Если же у них преобладает потребность в богатстве, то отношения могут привести к контролю над средствами существования.

Таблица 1. Формирование основных видов социальных отношений

Потребности в ценностях	Обладание ценностями									
	Власть	Уважение	Мораль	Аффективность	Благополучие	Богатство	Мастерство	Просвещение		
Власть	Политическая власть	Почтение	Внушение	Преданность	Принуждение	Экономическая власть	Директорство	Обучение		
Уважение	Выдача советов	Престиж	Увещевание	Уважение	Харизма	Кредит	Руководство	Учебный авторитет		
Мораль	Наставничество	Одобрение	Моральный авторитет	Привязанность	Наказание	Честный бизнес	Предсказания	Цензура		
Аффективность	Личное влияние	Уважение	Моральное влияние	Любовь	Опекуновство	Благотворительность	Усердие, ревность	Наказание		
Благополучие	Принуждение	Террор	Дисциплина	Насилие	Грубая сила	Разбой	Привидельный труд	Дозвание		
Богатство	Экономическая власть	Высокое положение	Торговая моральным авторитетом	Продажность	Власть над средствами существования	Экономическое влияние	Отношения власти	Рекламирование		
Мастерство	Влияние экспертов	Администрирование	Касустика	Расположение	Доблесть	Производительность	Менеджмент	Интеллект		
Просвещение	Консультирование	Известность (слава)	Мудрость	Симпатия	Управление	Покупка образования	Инструментарное	Обмен знаниями		

Очевидно, что в табл. 1 приведены далеко не все социальные отношения, возможные в человеческом обществе, а только наиболее значимые, всегда существующие в социальных общностях. В реальной жизни социальные отношения гораздо сложнее, так как в процессе человеческой деятельности происходят множественные обмены ценностями и контроль за ними, что придает таким отношениям многочисленные неповторимые оттенки.

Мы специально не заостряли внимания на вопросе о том, какие отношения будут негативными, враждебными, приводящими к конфликтам, а какие могут считаться человеческими, добрыми, полными сотрудничества и понимания. Дело в том, что каждое из сложных человеческих отношений, даже таких, как любовь, содержит одновременно в связанном виде враждебность, нетерпимость, а также доброту и сотрудничество. Поэтому, если о социальных взаимодействиях сотрудничества или конкуренции можно говорить вообще, то в случае социальных отношений такая классификация практически бессмысленна.

Подход к изучению социальных отношений с точки зрения владения и обмена ценностями дает возможность проводить плодотворный анализ отношений в сфере политики, бизнеса, производства.

8.2. ОТНОШЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАВИСИМОСТИ И ВЛАСТИ

Среди бесконечного разнообразия социальных отношений существуют такие, которые являются основой и в той или иной степени и в той или иной форме присутствуют во всех остальных отношениях. Это прежде всего отношения социальной зависимости и власти. Действительно, если рассматривать отношения любви, то очевидно, что любовь двух людей друг к другу предполагает взаимные обязательства и зависимость одного человека от мотивов и действий другого. То же можно сказать о дружбе, уважении, управлении и руководстве, где отношения зависимости и власти наиболее очевидны.

В связи с этим отношения социальной зависимости и власти являются основными в анализе социальных структур и процессов, в них происходящих.

Социальная зависимость. Категория зависимости занимает важное место во всех научных изысканиях, и любое научное знание без нее трудно себе представить. В естественных науках, как правило, изучается вид зависимости между явлением a или множеством явлений

A и явлением b или множеством явлений B . Мы, однако, не используем категорию зависимости — в этом естественно-научном смысле.

Социальная зависимость — это социальное отношение, при котором социальная система S_i (может быть индивид, группа или социальный институт) не может совершить необходимые для нее социальные действия d_p , если социальная система $S^?$ не совершит действий $d_?$. При этом система $S_?$ будет называться *доминирующей*, а система S_j — *зависимой*. Например, школа или вуз не может начать процесс обучения, пока им не будут выделены средства той организации, которая этими средствами обладает (банком или вышестоящей организацией). В этом случае учебное заведение можно рассматривать как зависимую систему, а организацию со средствами как доминирующую.

На практике часто встречается ситуация, когда личность или социальная группа в отношении достижения одной цели является зависимой от другого индивида или социальной группы, а в отношении достижения другой цели — доминирующей. Такие двойственные отношения называются *взаимозависимыми*. Например, рабочие на предприятиях зависят от руководителей в части получения заработной платы, но и руководители зависят от рабочих, от их желания сделать порученную работу качественно и в срок. Это типичный случай взаимозависимости.

Таким образом, в основе зависимости лежат возможности влияния на удовлетворение потребностей. Зависимость выступает как сила, пропорциональная интенсивности возможного наказания, если действия зависимой системы идут вразрез с действиями или инструкциями доминирующей системы. Это наказание может быть выражено, например, в потере доходов зависимой системой (занижение или завышение цен доминирующей стороной или прекращение поставок). В связи с этим зависимая система должна выбирать линию поведения с учетом возможного наказания. Линия поведения зависимой системы имеет существенную особенность: она *должна быть предсказуема* для доминирующей системы в области, касающейся отношений зависимости. Классическим примером этого служит взаимодействие двух государств, рассматриваемых как социальные системы. Развивающаяся страна нуждается в поставках продовольствия и зависит в этом отношении от развитой страны, в которой предложение данных товаров превосходит спрос. Возможное наказание в этом случае — сокращение или прекращение этих поставок. От зависимой страны требуется определенная линия поведения — поддерживать политическую линию, проводимую развитой страной. Эта ли-

ния поведения предсказуема и желательна для доминирующей системы.

Известно, что предсказуемое поведение, приспособленное к поведению других лиц или систем, обусловлено социальной ролью. Следовательно, можно сделать вывод, что отношения зависимости ограничивают некоторое множество ролей зависимой системы. Размеры этого ограничения очевидно пропорциональны силе зависимости. По мнению чехословацких ученых Ф. Хорвата и Я. Кучеры, «зависимость следует расценивать как силу, принуждающую нас к выполнению определенных ролей или к отказу от них и к выполнению других ролей. Иначе говоря, зависимость обедняет множество вариантов поведения зависимой системы» [148, с. 187]. Однако в отношениях зависимости в некоторой степени снижается и число вариантов поведения доминирующей системы, так как она берет на себя роль оказания влияния на зависимую систему.

В последнее время утвердился взгляд на отношения зависимости как на «каналы информации». Это отражено в известной книге У. Бакли «Социология и современная системная теория». Определив, что каждая социальная система существует благодаря согласованному информационному обмену, Бакли предположил, что информационные потоки, протекающие между системами, могут быть как тормозом социальных действий, так и катализатором, усиливающим и ускоряющим действия. Исходя из этой теории информационного обмена зависимость определяется как «такой тип информационного потока, который символизирует несамостоятельность действий реципиента (зависимой системы. ~С.Ф.)» [138, с. 5-205]. Здесь в качестве информации рассматривается каждый из элементов новостей и влияющих на принятие решений сигналов, посредством которых реализуются отношения зависимости. Солдат выполняет распоряжения командира, которому он подчиняется, т.е. информация четко направлена и состоит из таких сигналов и новостей, которые охватывают только определенную сферу деятельности зависимой и доминирующей систем.

На практике отношения зависимости далеко не всегда осознаются. Не зная о законах тяготения, ребенок тем не менее зависит от них. Рабочие и управленцы могут не знать, не видеть в лицо друг друга, но находиться в отношениях зависимости. Осознание отношений зависимости индивидами может значительно изменить характер этих отношений. Например, зависимые индивиды попытаются выйти из зависимости, а доминирующая сторона попытается превратить эти отношения в отношения власти и подчинения.

Социальную зависимость делят по типам ее функционирования. Так, существует *структурная* зависимость, которая означает зависимость, основанную на раатичии статусов в группе (этот тип зависимости особенно характерен для организаций). Индивиды или группы, имеющие низкий статус, будут зависимы от индивидов или групп, имеющих более высокий статус, если их деятельность связана отношениями иерархии. Руководитель доминирует над подчиненными, если они находятся в его коллективе; генерал руководит офицерами, если они входят в состав его дивизии, и т.д. Второй тип зависимости называется *латентным*. При нем отношения зависимости появляются в силу различий в обладании значимыми ценностями, когда официальный статус не имеет решающего значения. Например, руководитель в структуре организации может иметь подчиненного, от которого он зависит в денежном отношении. Статусы руководителя и подчиненного в данном случае отходят на второй план, уступая место скрытым и невидимым отношениям зависимости.

Отношения власти. Термины «власть» и «любовь» используются постоянно в повседневной речи, понимаются интуитивно и практически никогда не определяются точно. Между тем власть имеет огромное значение в деятельности человека. Каждая политическая кампания, любая организованная социальная группа, любой социальный процесс — это упражнение в использовании власти. Окружающая нас действительность дает множество примеров специфических проявлений властных отношений; социальная власть и сонерничество из-за власти порождают большинство драм в нашей жизни. Власть, таким образом, предстает перед нами не только как всеобщее свойство социальных структур, но и как трудно поддающийся определению, можно сказать даже загадочный, социальный феномен.

Большинство современных ученых-социологов в самом общем виде представляют власть как способность одних индивидов контролировать действия других. Однако у ученых нет согласия в том, как осуществляются отношения власти и каков характер этого контроля. Можно выделить два имеющих право на существование основных подходов к определению сущности властных отношений.

Первый подход связывают с именем М. Вебера. В наиболее концентрированном виде его сущность выражена в следующем определении власти; «Власть означает любую закрепленную социальными отношениями возможность настаивать на своем даже при наличии сопротивления, независимо от того, в чем эта возможнпг-п—

ся» [171, с. 556]. Очевидно, что власть в данном случае понимается как часть межличностных или межгрупповых отношений, с помощью которых преодолевается сопротивление других индивидов или социальных групп. Большинство ученых придерживается этой точки зрения (Ш. Блау, К. Левин, П. Лоренс и др. [132, 182, 183]). Такой подход к пониманию власти основан прежде всего на наличии личностных способностей для осуществления контроля за действиями других и преодоления их сопротивления этому контролю.

Второй подход к объяснению сущности властных отношений называется системным. Его последователи полагают, что основой власти в организованном, сложном человеческом обществе является статус индивида или социальной группы (к приверженцам такого подхода относятся М. Крозье, Т. Парсонс и др. [143, 195]). Иными словами, власть только тогда способна контролировать действия других индивидов, когда она узаконена в соответствии с коллективными требованиями-ожиданиями или с некоторым множеством ролей в человеческой организации. Таким образом, власть руководителя в организации проявляется в том случае, если его личное положение заставляет других подчиняться ему, несмотря на личностные качества руководителя и подчиненных.

Опыт показывает, что в зависимости от ситуации оба рассмотренных подхода встречаются в социальной практике. Например, становление политического лидера начинается с проявления им способностей к руководству людьми, правильному, оптимальному использованию ресурсов власти, но для наибольшего влияния личность должна подняться до определенного узаконенного общественного положения.

Механизм действия социальной власти с точки зрения межличностных отношений. Для понимания действия социальной власти с



Рис. 5. Механизм возникновения отношений власти в ходе межличностных отношений

точки зрения межличностных отношений прежде всего нужно представить себе систему, в которую входят по крайней мере два индивида, которых мы условно обозначим *A* и *B*.

Предположим, что субъект *A* проявляет активность в отношении использовании власти (см. рис. 5). При этом у субъекта *A* возникает мотив власти, что обусловлено рядом причин. Во-первых, мотив власти может возникнуть, когда индивид приобретает определенный статус (например, занимает должность руководителя), в этом случае ролевые требования нацелены на воздействие на изменение поведения подчиненных. Во-вторых, мотив власти может быть внутренним мотивом личности, когда индивид изначально независимо от статуса нацелен на доминирование над другими личностями; последний мотив является наиболее сильным.

Кроме того, для возникновения отношений власти должен существовать другой индивид *B*, у которого возникает мотив подчинения, что также обусловлено разными причинами. Самой важной из них можно считать потребность, которую может удовлетворить только определенный социальный объект (т.е. направленное отношение зависимости). Кроме того, как и мотив власти, мотив подчинения может быть внутренним мотивом человека, который чувствует себя некомфортно, когда ему приходится самостоятельно принимать решения. В любом случае у индивида *B* есть «слабое место», наличие которого позволяет навязать ему контроль за поведением со стороны другого индивида.

На второй стадии формирования межличностных отношений власти между индивидами *A* и *B* должен возникнуть обмен ценностями. Например, индивид *A* может передать *B* материальные ценности, а индивид *B* предоставлять *A* информацию. В ходе обмена индивид *A* подключает к системе отношений с *B* дополнительные ресурсы. Это самый важный момент в процессе формирования отношений власти. Действительно, несмотря на силу своего мотива власти индивид *A* не сможет добиться от *B* изменения поведения, если у него не будет необходимого количества ресурсов (физической силы, личного обаяния, денег, должности, информации, связей, престижа, влияния и т.д.). Введение в систему ресурсов со стороны индивида *A* делает обмен между *A* и *B* неравным, асимметричным. Наконец, возникает момент, когда *B* идет на уступки, т.е. поведение *B* изменяется в сторону, выгодную для *A*. При этом *A* может (в случае наличия ресурсов) совершать действия, направленные на продолжение асимметричного обмена, и добиваться дальнейших уступок со стороны *B*. Такие ситуации

постоянно возникают во взаимоотношениях между людьми в ходе неформальных отношений и в организациях.

Социальная власть имеет по крайней мере три компонента: силу, авторитет и влияние. *Сила* - это применение или угроза применения физического принуждения, а также использование таких средств, как ограничение движения, контроль через силу за удовлетворением потребностей, например, в еде, сексе, комфорте. Очевидно, что для укрепления своего положения и власти в преступной банде главарь должен полагаться на силу собственных кулаков или своих приближенных. Только этим путем чаще всего он может настоять на своем, невзирая на сопротивление. *Авторитет* — это установленное и узаконенное право принимать решения и управлять действиями других людей. Неотъемлемой, существенной частью авторитета является узаконенное право ожидать послушания и контролировать его. Право руководить и требовать уступчивости обуславливается согласием подчиненных на уступки и на несамостоятельность поведения. Говоря об авторитетном руководителе, мы подразумеваем, что все подчиненные с готовностью следуют его указаниям и даже побуждают к этому других, создают нормативную основу авторитета. Сила и авторитет часто могут объединяться, комбинироваться (например, в армии или органах правопорядка). *Влияние* — это способность воздействовать на решения и действия других помимо авторитета, на основании престижа, уважения, привязанности. Газетный репортер может не иметь ни силы, ни личного авторитета, но высокий престиж его газеты заставляет многих людей идти на уступки и подчиняться его контролирующему воздействию.

Какова же взаимосвязь между понятиями зависимости и власти? Зависимость — это неотъемлемое свойство властных отношений. Зависимость отличается от власти тем, что: 1) от нее можно уйти, ускользнуть, уклониться; 2) в отношениях зависимости нет уступчивости, договоренности, согласия на подчинение со стороны зависимой стороны; 3) зависимость может быть неосознанной, в то время как отношения власти всегда осознаны. Власть - это зависимость в действии, зависимость, от которой нельзя скрыться. Когда с помощью принуждения, потенциальной возможности насилия или добровольно, на основе авторитета зависимая сторона соглашается на несамостоятельность своего поведения, с этого момента в силу вступают отношения власти.

Власть имеет множество степеней, оттенков и форм проявления: от громкого окрика до шепота, от вспышки раздражения у малень-

кого ребенка в его желании воздействовать на поведение матери до мобилизации в армию огромного числа людей. Для того чтобы несколько упорядочить множество властных форм, ученые прибегают к построению абстрактных идеальных моделей власти. Наиболее известны три модели, предложенные П. Росси в 1957 г. [203, с. 120-127].

Первая модель — это *потенциальная власть*, которая предполагает накопление ресурсов власти и тесную связь с определенными социальными позициями и ситуациями в обществе и социальных группах. Такова, например, власть «господствующей элиты». Элита может не предпринимать видимых социальных действий, но ее возможности контролировать поведение других членов общества практически ничем не ограничены. Мэр города, очевидно, будет иметь большую потенциальную власть, чем простой служащий в мэрии, а министерство народного образования — большую власть, чем учительский совет.

Вторая модель — *власть репутации*. Это власть, принадлежащая определенным личностям и группам, которые хорошо известны в обществе. При определении степени и возможностей этой власти обычно хотят получить ответ на вопрос о том, кто действительно лучше других ориентируется в данной ситуации. Если найдется личность, лучше всех ориентирующаяся в политической обстановке, сложившейся в данный момент, то этот самый компетентный политик будет иметь наилучшую репутацию, что позволит ему завоевать авторитет и, стало быть, приобрести определенную власть.

Третья модель — *власть принятия решения*, которая показывает степень участия индивида или группы в контроле за принятием решения в управлении социальными объектами. Например, при обсуждении вопроса о финансировании научного проекта принимается решение, подготовленное и обоснованное на 80% главным инженером предприятия. В этом случае очевидно, что власть принятия решения находится в основном у него.

Применение идеальных моделей власти для реальных ситуаций имеет специфическую черту — ни одна из них не существует в действительности в чистом виде. Однако наложение идеальных моделей на реальные ситуации позволяет ответить на вопросы о том, кто на самом деле и в какой степени контролирует ситуацию, каков возможный авторитет и каковы его потенциальные возможности в укреплении и использовании власти.

Для воздействия на поведение других личностей или групп применяющий власть должен иметь в своем распоряжении определенные ресурсы, т.е. средства подкрепления, с помощью которых он может обес-

печить удовлетворение соответствующих мотивов другого, задержать это удовлетворение или предотвратить его. Иными словами, такие ресурсы могут обмениваться на уступки со стороны других личностей или групп, что и приводит к установлению властных отношений. Ресурсы такого рода были названы Дж Френчем и Б. Рейвеном *основаниями власти*. Ими же было выделено семь оснований власти [154].

1. Власть принуждения — ее сила определяется ожиданием индивидом или группой *B*, во-первых, той меры, в какой индивид или группа *A* способен наказать его за нежелательные для *A* действия путем блокирования того или иного мотива (той или иной потребности), и, во-вторых, того, насколько *A* сделает неудовлетворение потребности зависящим от нежелательного поведения *B*. Принуждение заключается в ограничении возможных действий *B* ввиду угрозы наказания. В крайних случаях власть принуждения может осуществляться непосредственно физически, например, когда ребенка насильно укладывают в постель.

2. Власть связей основывается на том, что *A* способен воздействовать на поведение *B*, используя власть другого влиятельного или важного лица *C*, поддержкой которого он смог заручиться. Например, мастер в цехе может применить санкции по отношению к рабочему своего участка и достичь успеха, ссылаясь на авторитетного начальника цеха. По ряду причин он не может от своего имени заставить рабочего выполнить задание. Власть связей — просто один из вариантов власти принуждения, только с подключением дополнительных ресурсов третьих лиц.

3. Власть эксперта. Ее сила зависит от объема приписываемых *A* со стороны *B* особых знаний, интуиции, навыков, относящихся к сфере того поведения, которого *A* добивается от *B*. Так, ребенок по какому-либо вопросу слушается своего отца, так как полагает, что отец знает в этой области больше, чем он. Новичок на производстве подчиняется наставнику, так как тот имеет больше мастерства и навыков в работе.

4. Нормативная власть основана на воспринятых и усвоенных *B* нормах, согласно которым *A* имеет право контролировать соблюдение определенных правил поведения и в случае необходимости настаивать на них. Например, руководитель коллектива вводит новое правило отчитываться по субботам за проделанную работу. Подчиненные осознают необходимость этого нововведения, так как понимают, что руководитель пытается улучшить качество работы, и с этого момента правило отчетности становится нормой. руководи-

тель вправе требовать субботних отчетов, а сотрудники сами будут способствовать выполнению нормативных требований.

5. Референтная власть основана на идентификации *B* с *A* и желании быть похожим на социальный объект *A*. Подобное основание власти с необходимостью включает в себя высокий престиж *A* и наделение его со стороны *B* рядом высоких положительных качеств. Говоря о процессе социализации, обычно приводят примеры, когда личность для создания собственного Я-образа обращается к представителям наиболее значимых для нее групп, оценивающим то или иное качество данной личности. Очевидно, что такие представители будут иметь власть над данной личностью либо заставят ее изменять свое поведение. Это влияние усиливается в том случае, если личность испытывает сильное стремление во всем походить на представителя референтной группы. Так, мальчик, стремясь быть похожим на футбольную звезду, готов носить за этой звездой мяч, а ученик высокоталантливого мастера — выполнять все его желания.

6. Информационная власть имеет место в случаях, когда *A* владеет информацией, представляющей ценность для *B*. Стремясь быть «в курсе», *B* может пойти на уступки в отношении желаний *A*. Здесь *B* обменивает свою независимость в некоторых вопросах на приобретение необходимой ему информации. Студент, желающий получить знания, подчиняется преподавателям, ограничивая свою свободу. Сотрудник учреждения может выполнять желания секретаря директора, если этот секретарь владеет информацией о его дальнейшей судьбе в этом учреждении.

7. Власть вознаграждения. Ее сила определяется ожиданием *B* того, в какой мере *A* в состоянии удовлетворить один из его мотивов и насколько *A* поставит это удовлетворение в зависимость от желательного для него поведения *B*. При этом *B* верит, что его уступчивость приведет к полному или частичному удовлетворению потребностей со стороны *A*. В качестве вознаграждения могут выступать многие ценности: деньги, престиж, внимание, безопасность и т.д. Выбор вознаграждения зависит от возможностей *A*, структуры потребностей *B*, а также от ситуации взаимодействия между *A* и *B*.

При реальном осуществлении власти субъект, по мнению Х. Хекхаузена, «должен оценить, какие источники власти находятся в его распоряжении, а также принять решение об их использовании» [116, т. 1, с. 221]. Одновременно он должен оценить сферу значимых ценностей и потребностей того, на кого он пытается оказать воздействие, а уже затем на основании этой оценки определить силу имеющихся

у него оснований власти. Такая оценка собственных сил и потребностей другого необходима для обеспечения наиболее оптимального соотношения затрат и результатов при использовании различных ресурсов власти. Например, очевидно, что при всей привлекательности применения поощрения или наказания они требуют от *A* постоянного контроля за поведением *B*. Вместе с тем при использовании этих оснований власти могут истощиться ресурсы *L* и насытиться потребности *B*. В результате возможно появление или усиление враждебности *B* по отношению к *A*. Использование власти эксперта, информационной власти и референтной власти таких крупных издержек не предполагают.

Однако проблема применения власти во многом связана с сопротивлением, оказываемым объектом воздействия — индивидом или группой, на которых это воздействие направлено (рис. 6).



Рис. 6. Описательная модель сопротивления действию власти [138, т. 1, с. 283]

Как видно из рис. 6, субъект власти пытается изменить поведение объекта власти. Цикл действия власти начинается с того, что у субъекта воздействия должна появиться мотивация на применение власти по отношению к объекту. Поводом для этого служит стремление обладать средствами удовлетворения различных потребностей и желаний субъекта. После того как мотивация к применению власти сформировалась, субъект власти доводит до сведения объекта воздействия информацию о том, какого способа поведения он ожидает (п. 1, рис. 6). Если объект ведет себя в соответствии с ожиданиями субъекта, процесс действия власти на этом заканчивается. Но мы рассматриваем тот случай, когда объект начинает оказывать сопротивление, не подчиняясь влиянию субъекта (п. 2, рис. 6). Столкнувшись с реальным или предполагаемым сопротивлением, субъект власти прежде всего оценивает находящиеся в его распоряжении источники власти (п. 3, рис. 6).

Выбор источников власти зависит от желаний и потребностей объекта, подвергающегося воздействию, а также от вида поведения, к которому субъект хочет его склонить. Но, выбрав надлежащий источник власти, субъект чаще всего испытывает сомнения в успешности его применения. Это может выражаться в неуверенности в своих силах, боязни потерять свое Я и т.д. (п. 4, рис. 6). Субъекту власти далеко не всегда удается преодолеть барьер недостаточной уверенности в себе. В том случае, если барьер не возникает или успешно преодолевается, субъект начинает применять средства воздействия, которые «отчасти отвечают избранному источнику власти, отчасти зависят от индивидуальных особенностей использующего власть, от его восприятия ситуации и от оказываемого сопротивления» [116, т. 1, с. 285]. На рис. 6 этот момент помечен как п. 5. В зависимости от ситуации субъект власти обычно использует институциональные средства, которые являются более жесткими, чем личностные.

Действия источников власти приводят к определенной реакции объекта воздействия (п. 6, рис. 6). Объект может полностью подчиниться власти, а может, подчинившись, затаить злобу, испытывать чувство мести. Достижение цели субъектом власти приводит к изменению его состояния (п. 7, рис. 6). У него могут появиться новые мотивы власти, успокоение, уверенность в своих силах. Он удовлетворяет блокируемую объектом воздействия собственную потребность. Как только у субъекта возникает новая потребность в применении власти, весь процесс повторяется.

Неопределенность и власть. Приобретение и перераспределение власти в группе или организации во многом зависят от неопределенности как внешних, так и внутренних условий существования и функционирования социальной общности. Когда индивиды не имеют представления о том, что им делать, куда идти и каким образом поступать, они наделяют большими прерогативами власти тех, кто компетентен в области неясных вопросов и методов дальнейших действий, тех, кто укажет им (хорошо или плохо), как надо поступать в той или иной ситуации.

Представляют ли индивиды точно, в какой ситуации можно использовать те или иные средства или применять те или иные основания власти? К сожалению, каждый ограничен в своих действиях, так как не имеет либо соответствующих знаний, либо достаточной информации. Для крупных и сложных организаций характерен целый лабиринт неопределенностей, обусловленных переплетающимися взаимоотношениями между структурными единицами, множественностью и противоречивостью внешних условий их деятельности. В связи с этим члены организации находятся в замешательстве, натываясь на невидимые стены, созданные их собственным незнанием.

Одно из главных обобщений, выявляемых в ходе изучения различных организаций и профессий, состоит в том, что властными позициями обладают те, которые контролируют наиболее необходимые, «критические» области неопределенности в организации. Например, экономист или юрист, не имеющий официальной власти, может диктовать свою волю руководителю в сложных ситуациях принятия решений в экономической или юридической областях. Не знающий же способов действий руководитель вынужден подчиняться требованиям этих экспертов, которые имеют над ним власть в данной области. Но не все эксперты могут обладать такой властью. Их влияние на руководителя во многом зависит от степени простоты решения проблемы. Если данный тип решаемой проблемы встречается в деятельности руководителя неоднократно, он уже имеет представление о путях ее разрешения и сам может выступить в качестве судьи по данному вопросу. В этом случае эксперт меньше влияет на поведение руководителя.

Однако уже само наличие проблемы в поле значительной неопределенности дает эксперту весьма большую власть. Парадоксально, но факт — чем подробнее и качественнее проводится экспертиза, тем менее вероятно, что эксперт будет обладать властью над руководителем. Это происходит потому, что компетентный специалист, наи-

более полно разрешающий проблему сразу, как только она появляется, делает ее решение доступным для других лиц. Следовательно, эксперты и компетентные специалисты в узких областях, если они хотят сохранить власть, не должны принижать проблему до уровня, доступного среднему менеджеру, но, с другой стороны, они должны стремиться, чтобы их советы были максимально эффективными. Тогда зависимость исполнителя от эксперта приводит к появлению чувства уважения к последнему, и создается возможность возникновения скрытой власти.

Такое положение вещей объясняет то обстоятельство, что некоторые профессии могут быть источниками большей власти, чем все остальные. Возьмем, например, автомеханика и врача. Искусство механика не приводит к зависимости от его деятельности: в конце концов, можно довериться другому механику или разобраться в поломке самому. Напротив, врач, берущийся за излечение серьезной болезни, как правило, обладает большей властью над пациентом. Даже ошибки в диагнозе и методах лечения обычно не осуждаются. Все дело в том, что медицина является областью деятельности, более таинственной и неопределенной, чем механика, и это служит одним из главных условий высокого престижа медицины.

Таким образом, часть искусства завоевания власти состоит в том, чтобы создать впечатление, что мы делаем уникальную работу, не доступную большинству, и что эта работа крайне необходима для кого-то. Политики, руководители предприятий, предприниматели могут внушать определенным группам людей уважение и повышать свой престиж благодаря тому, что они знают, как поступать в ситуациях неопределенности.

Следует отметить, что власть в условиях неопределенности может проявляться как на нижних, так и на верхних уровнях организации. На некоторых предприятиях, например, обслуживающие и ремонтные рабочие обладают большей властью, чем остальные. Если каждый обычный рабочий выполняет достаточно рутинную работу, ремонтники включаются только в момент сложной поломки или непредвиденных обстоятельств. В некоторых ситуациях только ремонтники знают, что нужно предпринять, чтобы вернуть предприятие или цех к нормальной работе. Они делают свою работу быстро или медленно, сами назначают цену, поскольку больше никто не знает о серьезности проблемы. Поэтому ремонтные рабочие могут распространять свое влияние на другие аспекты организационной жизни, сильно ограничивая при этом власть руководителя.

Таким образом, власть в организации, ее объем и распространение во многом зависят от разных случайных событий. Власть может осуществляться немногими людьми, контролирующими те области деятельности, где существует неопределенность. Сложности в руководстве возникают тогда, когда перед руководителем имеется несколько путей и он не способен найти оптимальное и удовлетворительное решение возникшей проблемы. Такой руководитель попадает в зависимость от других и начинает терять свою власть. Власть все больше переходит к тем, кто владеет информацией, знаниями и навыками, помогающими в разрешении возникающих проблем. Именно эти ценности служат основными ресурсами получения власти в условиях неопределенности

СТРУКТУРЫ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

9.1. СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»

В своей повседневной деятельности люди понимают под институтом разные социальные единицы. Это могут быть учебные или научные организации и учреждения, любые крупные целевые организации. Среди социологов нет полного согласия в понимании этого термина. Некоторые ученые применяют его только к крупномасштабным организациям (например, к комитетам, объединениям и т.н.), используя для малых организаций термин «группа» или «ассоциация». Такое понимание позволяет различать понятия «институт», «группа» и «ассоциация» исключительно по признаку размера социального объекта и делает непонятными базовые особенности институтов, групп и ассоциаций.

На самом деле, между понятиями «институт» и «группа» имеется существенное внутреннее различие. Если группа — это совокупность взаимодействующих индивидов, то институт является системой социальных связей и совокупностью социальных норм, существующих в определенной области человеческой деятельности, т.е. реализуемых на практике. Представляется, что можно дать следующее формальное определение социального института: *социальный институт — это организованная система связей и социальных норм, которая объединяет значимые общественные ценности и процедуры, удовлетворяющие основным потребностям общества.*

В этом определении под общественными ценностями понимаются разделяемые идеи и цели, под общественными процедурами — стан-

дартизованные образцы поведения в групповых процессах, а под системой социальных связей — сплетение ролей и статусов, посредством которых это поведение осуществляется и удерживается в определенных рамках. Например, институт семьи включает в себя: 1) совокупность общественных ценностей (любовь, отношение к детям, семейная жизнь); 2) общественные процедуры (забота о воспитании детей, их физическом развитии, семейные правила и обязательства); 3) переплетение ролей и статусов (статусы и роли мужа, жены, ребенка, подростка, тещи, свекрови, братьев и т.п.), с помощью которых осуществляется семейная жизнь [170, с. 177].

Любой социальный институт возникает и функционирует, выполняя ту или иную социальную потребность. Если такая потребность становится незначительной или совсем исчезает, то существование института оказывается бессмысленным, тормозящим общественную жизнь. Такой институт в силу инерции социальных связей некоторое время еще может функционировать как дань традиции, но в большинстве случаев его жизнь довольно быстро прекращается.

Зарождение и гибель социального института хорошо просматриваются на примере института дворянских дуэлей чести. Дуэли были институционализированным методом выяснения отношений между дворянами в период с XVI по XVIII в. Этот институт чести возник в силу потребности в охране чести дворянина и упорядочении отношений между представителями данного социального слоя. Постепенно система процедур и норм развивалась и спонтанные ссоры и скандалы превращались в высокоформализованные бои и поединки со специализированными ролями (главный распорядитель, секунданты, медики, обслуживающий персонал). Этот институт поддерживал идеологию незапятнанной дворянской чести, принятую в основном в привилегированных слоях общества. Институт дуэлей предусматривал достаточно жесткие нормы защиты кодекса чести: дворянин, получивший вызов на дуэль, должен был или принять вызов, или уйти из общественной жизни с позорным клеймом трусливого малодушия. Но с развитием капиталистических отношений изменялись этические нормы в обществе, что выразилось, в частности, в ненужности защиты дворянской чести с оружием в руках. Примером упадка института дуэлей может служить абсурдный выбор оружия дуэли Авраамом Линкольном: бросание картошин с расстояния 20 м. Так этот институт постепенно прекратил свое существование.

Вместе с тем есть важные, в высшей степени необходимые институты, вызванные к жизни непреходящими потребностями. Социологи считают, что таких институтов в развитых обществах всего пять: это институты семейные, политические, экономические, образовательные и религиозные. Кроме того, поскольку ценности и процедуры научной жизни стали очень важными и высокостандартизованными, к важнейшим можно было бы причислить и институт науки. Вместе с тем многие виды деятельности, включая социальную деятельность и медицину, тоже начинают определяться жестко установленными образцами и нормами поведения, обладают системой социальных статусов и ролей и по этой причине могут быть отнесены к институтам.

Несмотря на то, что институты и социальные группы — различные научные понятия, они неотделимы друг от друга. Институт, будучи совокупностью взаимосвязей и систем поведения, определяется, в конечном счете, потребностями *людей*. Хотя он сам формирует взаимосвязи и нормы, есть *люди*, между которыми осуществляются эти взаимосвязи и которые используют нормы на практике. Именно *люди* сами с помощью институциональных норм организуют себя в группы и ассоциации. Таким образом, в каждый институт входит много групп и ассоциаций, определяющих институциональное поведение. Например, институт семьи — это совокупность определенных связей, норм и ролей, которые на практике проявляются в деятельности отдельных малых групп (конкретных семей). Институт образования реализуется через коллективы школ и других учебных заведений, т.е. через определенные социальные группы. Церковь считается институтом, а прихожане отдельной церкви — ассоциацией. Следовательно, институты и социальные группы, а также ассоциации взаимосвязаны, и бессмысленно полностью отделять друг от друга данные понятия и изучать их раздельно.

Итак, институт — это своеобразная форма человеческой деятельности, основанной на четко разработанной идеологии, системе правил и норм, а также развитом социальном контроле за их исполнением. Институциональная деятельность осуществляется людьми, организованными в группы или ассоциации, где проведено разделение на статусы и роли в соответствии с потребностями данной социальной группы или общества в целом. Институты, таким образом, поддерживают социальные структуры и порядок в обществе.

9.2. ПРОЦЕСС ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ

Социальные институты появляются в обществе как крупные непланируемые продукты социальной жизни. Как же это происходит? Люди в социальных группах пытаются реализовать свои потребности сообща и ищут для этого различные способы. В ходе общественной практики они находят некоторые приемлемые образцы, шаблоны поведения, которые постепенно через повторение и оценку превращают в стандартизированные обычаи и привычки. Спустя некоторое время эти шаблоны и образцы поведения поддерживаются общественным мнением, принимаются и узакониваются. На этой основе разрабатывается система санкций. Так, обычай назначать свидание, будучи элементом института ухаживания, развивался как средство выбора партнера. Банки — элемент института бизнеса развивались как потребность в накоплении, перемещении, займах и откладывании денег и в результате превратились в самостоятельный институт. Время от времени члены общества или социальной группы могут собирать, систематизировать и давать легальное подтверждение этим практическим навыкам и образцам, в результате чего институты изменяются и развиваются.

Исходя из этого *институционализация* представляет собой процесс определения и закрепления социальных норм, правил, статусов и ролей, приведение их в систему, которая способна действовать в направлении удовлетворения некоторой общественной потребности. Институционализация — это замена спонтанного и экспериментального поведения на предсказуемое поведение, которое ожидается, моделируется, регулируется. Так, предынституциональная фаза общественного движения характерна спонтанными протестами и выступлениями, беспорядочным поведением. Появляются на короткий срок, а затем смещаются лидеры движения; их появление зависит в основном от энергичных призывов. Каждый день возможна новая авантюра, каждое собрание характеризуется непредсказуемой последовательностью эмоциональных событий, в условиях которых человек не может представить себе, что он будет делать дальше.

При появлении институциональных моментов в общественном движении начинается формирование определенных правил и норм поведения, разделяемых большинством его последователей. Назначается место сбора или митинга, определяется четкий регламент выступлений, каждому участнику даются инструкции, как нужно себя вести

ти в той или иной ситуации. Эти нормы и правила постепенно принимаются и становятся само собой разумеющимися. Одновременно начинает складываться система социальных статусов и ролей. Появляются устойчивые лидеры, которые оформляются официально, согласно принятому порядку (например, выбираются или назначаются). Кроме того, каждый участник движения обладает определенным статусом и выполняет соответствующую роль: он может быть членом организационного актива, находиться в составе групп поддержки лидера, быть агитатором или идеологом и т.д. Возбуждение постепенно ослабляется под воздействием определенных норм, и поведение каждого участника становится стандартизованным и предсказуемым. Появляются предпосылки для организованных совместных действий. В итоге общественное движение в большей или меньшей степени институционализируется.

Процесс институционализации, т.е. образования социального института, состоит из нескольких последовательных этапов:

- 1) возникновение потребности, удовлетворение которой требует совместных организованных действий;
- 2) формирование общих целей;
- 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 и правил, процедур, т.е. их принятие, практическое применение;
- 6) установление системы санкций для поддержания норм и правил, дифференцированность их применения в отдельных случаях;
- 7) создание системы статусов и ролей, охватывающих всех без исключения членов института.

Итак, финалом процесса институционализации можно считать создание в соответствии с нормами и правилами четкой статусно-ролевой структуры, социально одобренной большинством участников этого социального процесса. Без институционализации, без социальных институтов ни одно современное общество существовать не может. Именно поэтому беспорядочные ссоры и драки превращаются в высокоформализованные спортивные поединки, любознательность, желание узнать истину — в упорядоченные научные исследования, беспорядочная половая жизнь — в крепкую семью. Институты, таким образом, являются символами порядка и организованности в обществе.

Люди всегда стремятся институционализировать свои отношения, связанные с актуальными потребностями. Это стремление проявля-

ется в самых разных областях деятельности. Например, продажа или распределение товаров среди значительной части людей порождает потребность в справедливом порядке такого распределения. Пришедшие первыми должны получить свое прежде, чем те, кто пришел позже. Стихийно возникает очередь со своими общепринятыми нормами и правилами. Далее происходит закрепление в очереди определенных ролей: распорядителя (записывающего очередь), борца за справедливость (следающего за посторонними), последнего в очереди и т.д. Возникает институт очереди, специфическая институционализованный форма поведения. Очевидно, что формирование института может не завершиться созданием четкой системы статусов и ролей (например, очередь может и не иметь этой системы), тогда мы говорим, что данные социальные связи имеют неполный институциональный статус. То же можно сказать и об образцах поведения в институте, не получивших должного социального одобрения: этот институт также не полностью развился или он находится в процессе отмирания.

Индивидуальные роли в институциональном поведении. Далеко не все социальные роли внутри института могут быть институциональными. «Плохой мальчик» или «мамин маленький помощник» — это роли в семье, но они не институционализованы. В то же время сын или дочь — это институционализованные роли. В чем же состоит различие? Институционализованный роль — *наиболее постоянная* в данном институте совокупность поведенческих ожиданий, *отступление от которой наиболее сурово наказывается*. Отклонение от таких ожидаемых ролей опасно, а потому социально осуждается. Даже президенты и короли, обладающие значительной силой, вынуждены признавать рамки институциональных ролей. Если они пытаются управлять без учета ролевых ожиданий, то довольно быстро теряют свое влияние в институте. Очевидно, что роли сына и дочери в семье с их обязанностями по отношению к родителям и друг к другу должны в целом выполняться неукоснительно, и отклонения сурово осуждаются.

Институциональные роли удивительно постоянны. Например, руководитель сопоставляет, как ловко и умело предупреждает его потребности секретарь на службе в отличие от жены дома. Недовольный муж разводится с женой и женится на своем секретаре, но тут же обнаруживает, что секретарь в роли жены начинает действовать так же, как его прежняя жена. Или, например, многие служащие, которые постепенно добиваются руководящей роли, стараются сохранить свои прежние отношения с бывшими коллегами, ставшими под-

чиненными. Но этот путь редко приводит к успеху, так как для роли босса нужны совершенно иные, новые отношения.

Устойчивостью институциональных ролей обуславливается значительное выравнивание индивидуальных различий индивидов при их исполнении. Один мастер может быть всегда в дурном настроении, другой — всегда весел; один профессор деятелен и умен, другой бездеятелен и глуп. Но колебания индивидуальных различий ограничены и во многом заслоняются ролевыми требованиями. Конфликты, возникающие внутри институтов, конечно, могут приводить к столкновению личностей, но в подавляющем большинстве случаев происходит столкновение социальных ролей. Производитель и заказчик сталкиваются потому, что производитель должен наладить сбыт продукции целиком, в то время как заказчику необходимо проверить годность продукции и отбраковать ее. Профессор может приветствовать интеллектуальную дискуссию и сталкиваться с деканом или проректором, который не поощряет критицизма. Все это столкновения институциональных ролей. Жена всегда жена, муж всегда муж, директор всегда директор. Различными могут быть лишь индивидуальные черты в институциональных ролях, например, статиста и высоко талантливый актер, реализующего более полно свои возможности в партии, которую он исполняет, но всегда ограниченного текстом роли. Иногда роль может уравновесить личностные качества, скажем, в случае назначения на руководящую должность. Однако стойкость ролевых предписаний будет требовать некоторого согласительного единообразия в отношении тех, кто выполняет отдельные институциональные роли. Иными словами, сама роль предполагает некоторый отбор среди индивидов.

9.3. ПРИЗНАКИ СОЦИАЛЬНОГО ИНСТИТУТА

Каждый социальный институт имеет как специфические особенности, так и общие признаки с другими институтами.

Для выполнения своих функций социальный институт должен учитывать способности различных функционеров, формировать стандарты поведения, соблюдать верность основным принципам, развивать взаимодействие с другими институтами. Неудивительно поэтому, что сходные пути и методы действия существуют в институтах, преследующих совершенно разные цели.

Общие для всех институтов признаки представлены в табл. 2. Они объединены в пять групп. Хотя институт должен обязательно обла-

дать, например, утилитарными культурными чертами, у него есть и новые специфические качества, зависящие от потребностей, которые он удовлетворяет. Некоторые институты в отличие от развитых могут не обладать полным набором признаков. Это означает только то, что институт несовершенен, полностью не развился или находится в упадке. Если большинство институтов недостаточно развиты, значит общество, в котором они функционируют, находится либо в упадке, либо на начальных стадиях культурного развития.

Рассмотрим подробнее некоторые институциональные признаки.

Таблица 2. Признаки главных институтов общества

Семья	Государство	Бизнес	Образование	Религия
<i>1. Установки и образцы поведения</i>				
Привязанность Лояльность Ответственность Уважение	Послушание Лояльность Субординация	Производительность Экономичность Производство прибыли	Любовь к знаниям Посещаемость	Почтительность Лояльность Поклонение
<i>2. Символические культурные признаки</i>				
Обручальное кольцо Брачный ритуал	Флаг Печать Герб Национальный гимн	Фабричная марка Патентный знак	Школьная эмблема Школьные песни	Крест Иконы Святые Гимн
<i>3. Утилитарные культурные черты</i>				
Дом Квартира Мебель	Общественные здания Общественные работы Бланки и формы	Магазин, фабрика Оборудование Бланки и формы	Классы Библиотеки Стадионы	Церковные здания Церковный реквизит Литература
<i>4. Кодекс устный и письменный</i>				
Семейные запреты и допущения	Конституция Законы	Контракты Лицензии	Правила учащихся	Вера Церковные запреты
<i>5. Идеология</i>				
Романтическая любовь Совместимость Индивидуализм	Государственное право Демократия Национализм	Монополии Свободная торговля Право на труд	Академическая свобода Прогрессивное образование Равенство при обучении	Православие Баптизм Протестантизм

Культурные символы. Все институты стремятся к приобретению символов, которые в предельно концентрированной форме создают представления об институте, его образ. Так, для государства это флаг или герб; для церкви — распятие, полумесяц или звезда Давида, для семьи — обручальное кольцо, для университета — эмблема «альма-матер». Образ промышленного объединения в концентрированной форме можно представить себе из его названия или торговой марки. Музыка может тоже стать символикой. Национальные мелодии, государственные гимны, студенческие песни, свадебный марш используются в целях формирования образа института. Символами институтов могут быть также здания, поскольку трудно представить себе родину без дома, религию без церковного сооружения, образование без школы или правительство без правительственного здания либо королевского дворца. Таким образом, культурным символом института может быть любой материальный или нематериальный элемент культуры, выражающий в наиболее концентрированном виде основные специфические черты данного института, складывающиеся в его целостный образ.

Кодексы поведения (устные и письменные). Ясно, что люди, включенные в деятельность институтов, должны принимать соответствующие предназначенные им роли. Система этих ролей чаще всего выражается в формальных кодексах, таких, как присяга на верность стране, клятва при заключении брака, медицинская профессиональная клятва Гиппократова. Эти кодексы поддерживают институционально закрепляемые роли и являются важной частью социального контроля.

Формальный кодекс поведения, конечно, производит значительное внешнее впечатление, но он не гарантирует должного исполнения ролей. Мужья и жены часто игнорируют супружескую клятву; граждане, пылко повторяющие государственную присягу на верность, вполне могут совершить государственную измену; члены церковного прихода, клятвенно обещающие вести праведную жизнь, могут одновременно с этим грешить, относясь с полным равнодушием к клятве. При оценке степени влияния на людей того или иного кодекса важно знать, что принятие устного или письменного кодекса в значительной степени гарантирует его соблюдение, чем самостоятельное формирование установок на ту или иную форму поведения. Однако, если кодекс правил и норм искусственно придуман, оторван от реальной жизни, он практически не будет выполняться. Не будет выполняться институциональный кодекс и в случае, когда не существует быстрого и неотвратимого наказания за его нарушение.

Формальный кодекс — лишь часть общего поведения, создающего институциональную роль. Существуют и нормы поведения в отдельных ролях (солдата, родителя, профессора, политического деятеля), сущность которых составляет достаточно тщательно разработанный комплекс неформальных традиций, ожиданий и правил, отобранных в результате длительного опыта и наблюдений за исполнением данной роли. Дети, которые никогда не жили в гармоничной семье, вероятно, с трудом будут представлять себе истинную роль родителей, мужа или жены. Они не имеют достаточных возможностей для изучения этих ролей, чтобы успешно выполнять их впоследствии, отобрать установки, необходимые для такого исполнения. Во всех институтах роли будут успешно исполняться только теми, кто обучен необходимым ролевым установкам и ролевому поведению.

Идеология. Идеологию можно достаточно приблизительно охарактеризовать как *систему идей, которая санкционирована совокупностью норм*. Опираясь на систему институциональных норм, идеология определяет не только то, *как* люди должны относиться к тому или иному действию, но и то, *почему* они должны действовать определенным образом и почему они иногда недостаточно активно действуют или совсем не участвуют в действии. Идеология включает в себя как основополагающие убеждения данного института, так и разработку таких убеждений, которые будут объяснять окружающую действительность в терминах, принятых членами данного института. Если повторение присяги формально привязывает индивида к текущим институциональным нормам, то идеология дает ему рациональное оправдание для применения их в повседневной жизни.

Например, подростковое отклоняющееся поведение является проблемой во всех современных обществах. Все основные институты пытаются объяснить эту важнейшую проблему с точки зрения своих базовых норм. Подростковая преступность рассматривается социалистом как результат капиталистической эксплуатации, производственным — как результат неправильной политики в области занятости молодежи, работниками системы образования — как результат порочной системы школьного воспитания, а примерным семьянином — как симптом разрушения домашнего очага. Очевидно, что в данном случае, независимо от истинности этих суждений, каждый представитель института непроизвольно стремится к его укреплению, усилению его влияния и инспирированию лояльности по отношению к институциональным нормам.

Идеология, таким образом, является одним из важнейших культурных комплексов, поддерживающих влияние института и оправдывающих и объясняющих всю его деятельность. Именно через идеологию лидеры требуют кредита доверия у членов института. Поэтому всякое значительное действие должно быть идеологически выдержано, т.е. соответствовать основным идеологическим положениям данного института. При этом критицизм институциональной идеологии рассматривается как еретический или как разрушающее нападение, которое должно быть устранено.

9.4. ФУНКЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

Общество является сложным социальным образованием, и силы, действующие внутри него, так взаимосвязаны, что невозможно предвидеть последствия каждого отдельно взятого действия. В связи с этим институты имеют *явные* функции, которые легко распознаются как часть признанных целей института, и *латентные* функции, которые осуществляются непреднамеренно и могут быть непризнанными или, если они и признаны, считаются побочным продуктом [184, с. 19-84].

Люди со значительными и высокими институциональными ролями часто недостаточно реализуют латентные эффекты, которые могут повлиять на их деятельность и деятельность связанных с ними людей. В качестве положительного примера использования латентных функций в американских учебниках чаще всего приводится деятельность Генри Форда — основателя компании, носящей его имя. Он искренне ненавидел профсоюзы, большие города, крупные кредиты и покупки в рассрочку, но по мере своего продвижения в обществе он более чем кто-либо другой стимулировал их развитие, понимая, что латентные, скрытые, побочные функции этих институтов работают на него, на его бизнес. Однако латентные функции институтов могут как поддерживать признанные цели, так и превращать их в неуместные. Они могут даже приводить к нанесению значительного ущерба нормам института.

Как же функционирует социальный институт? Какова его роль в процессах, происходящих в обществе? Рассмотрим эти вопросы.

Явные функции социальных институтов. Если рассматривать в самом общем виде деятельность любого социального института, то можно считать, что его основной функцией является удовлетворение со-

циальных потребностей, ради чего он был создан и существует. Однако для осуществления этой функции каждый институт выполняет в отношении своих участников функции, обеспечивающие совместную деятельность людей, стремящихся к удовлетворению потребностей. Это прежде всего следующие функции.

1. *Функция закрепления и воспроизводства общественных отношений.* Каждый институт обладает системой правил и норм поведения, закрепляющих, стандартизирующих поведение своих членов и делающих это поведение предсказуемым. Соответствующий социальный контроль обеспечивает порядок и рамки, в которых должна протекать деятельность каждого члена института. Тем самым институт обеспечивает устойчивость социальной структуры общества. Действительно, кодекс института семьи, например, подразумевает, что члены общества должны разделяться на достаточно устойчивые малые группы — семьи. С помощью социального контроля институт семьи стремится обеспечить состояние стабильности каждой отдельной семьи, ограничивает возможности ее распада. Разрушение института семьи — это прежде всего появление хаоса и неопределенности, распад многих групп, нарушение традиций, невозможность обеспечения нормальной сексуальной жизни и качественного воспитания подрастающего поколения.

2. *Регулятивная функция* состоит в том, что функционирование социальных институтов обеспечивает регулирование взаимоотношений между членами общества путем выработки шаблонов поведения. Вся культурная жизнь человека протекает с его участием в различных институтах. Каким бы видом деятельности ни занимался индивид, он всегда сталкивается с институтом, регламентирующим его поведение в этой области. Даже если какой-то вид деятельности не упорядочен и не урегулирован, люди немедленно начинают институционализировать его. Таким образом, с помощью институтов человек проявляет в социальной жизни предсказуемое и стандартизированное поведение. Он выполняет ролевые требования-ожидания и знает, чего ждать от окружающих его людей. Такое регулирование необходимо для совместной деятельности.

3. *Интегративная функция.* Эта функция включает в себя процессы сплочения, взаимозависимости и взаимответственности членов социальных групп, происходящие под воздействием институциональных норм, правил, санкций и систем ролей. Интеграция людей в институте сопровождается упорядочением системы взаимодействий, увеличением объема и частоты контактов. Все это приводит к повышению ус-

тойчивости и целостности элементов социальной структуры, в особенности социальных организаций.

Всякая интеграция в институте состоит из трех основных элементов или необходимых требований: 1) консолидация или совмещение усилий; 2) мобилизация, когда каждый член группы вкладывает свои ресурсы в достижение целей; 3) конформность личных целей индивидов с целями других или целями группы. Интегративные процессы, осуществляемые с помощью институтов, необходимы для скоординированной деятельности людей, осуществления власти, создания сложных организаций. Интеграция — это одно из условий выживания организаций, а также один из способов соотнесения целей его участников.

4. *Транслирующая функция.* Общество не могло бы развиваться, если бы не было возможности передавать социальный опыт. Каждый институт для своего нормального функционирования нуждается в приходе новых людей. Это может происходить путем как расширения социальных границ института, так и смены поколений. В связи с этим в каждом институте предусмотрен механизм, позволяющий индивидам социализироваться к его ценностям, нормам и ролям. Например, семья, воспитывая ребенка, стремится ориентировать его на те ценности семейной жизни, которых придерживаются его родители. Государственные учреждения стремятся воздействовать на граждан, чтобы привить им нормы повиновения и лояльности, а церковь старается приобщить к вере как можно больше членов общества.

5. *Коммуникативная функция.* Информация, произведенная в институте, должна распространяться как внутри института с целью управления и контроля за соблюдением норм, так и во взаимодействиях между институтами. Причем характер коммуникативных связей института имеет свою специфику — это формальные связи, осуществляемые в системе институционализированных ролей. Как отмечают исследователи, коммуникативные возможности институтов неодинаковы: одни специально предназначены для передачи информации (средства массовой информации), другие имеют весьма ограниченные возможности для этого; одни активно воспринимают информацию (научные институты), другие пассивно (издательства).

Явные функции институтов являются ожидаемыми и необходимыми. Они формируются и декларируются в кодексах и закреплены в системе статусов и ролей. Когда институт не справляется с выполнением своих явных функций, его непременно ждут дезорганизация

и изменения: эти явные, необходимые функции могут быть присвоены другими институтами.

Латентные функции. Наряду с прямыми результатами действий социальных институтов существуют другие результаты, которые находятся вне непосредственных целей человека, не запланированы заранее. Эти результаты могут иметь большое значение для общества. Так, церковь стремится в наибольшей степени закрепить свое влияние через идеологию, внедрение веры и часто достигает успеха в этом. Однако независимо от целей церкви появляются люди, которые ради религии оставляют производственную деятельность. Фанатики начинают гонения на иноверцев, и может появиться возможность крупных социальных конфликтов на религиозной почве. Семья стремится социализировать ребенка к принятым нормам семейной жизни, однако часто бывает так, что семейное воспитание приводит к конфликту индивида с культурной группой и служит защите интересов определенных социальных слоев.

Наиболее выпукло существование латентных функций институтов показано Т. Вебленом [22, с. 141-142], который писал, что было бы наивно утверждать, что люди едят черную икру потому, что хотят утолить голод, и покупают роскошный «кадиллак» потому, что хотят приобрести хорошую машину. Очевидно, что эти вещи приобретаются не ради удовлетворения явных насущных потребностей. Т. Веблен делает отсюда вывод о том, что производство предметов потребления выполняет скрытую, латентную функцию — оно удовлетворяет потребности людей в повышении собственного престижа. Такое понимание действий института производства предметов потребления в корне меняет мнение о его деятельности, задачах и условиях функционирования.

Таким образом, очевидно, что только с помощью изучения латентных функций институтов мы можем определить истинную картину социальной жизни. Например, очень часто социолога сталкиваются с непонятным на первый взгляд явлением, когда институт продолжает успешно существовать, даже если 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. Подобное явление особенно часто можно наблюдать среди политических институтов, у которых латентные функции развиты в наибольшей степени.

Латентные функции, следовательно, являются тем предметом, который прежде всего должен интересовать исследователя социальных

структур. Трудность в их распознавании компенсируется созданием достоверной картины социальных связей и особенностей социальных объектов, а также возможностью контроля за их развитием и управления протекающими в них социальными процессами.

Взаимосвязи между институтами. Не существует такого социального института, который действовал бы в вакууме, в изоляции от других социальных институтов. Действие любого социального института невозможно понять до тех пор, пока все его взаимосвязи и отношения не будут объяснены с позиций общей культуры и субкультур групп. Религия, правительство, образование, производство и потребление, торговля, семья — все эти институты находятся во множественном взаимодействии. Так, условия производства должны учитывать образование новых семей с целью удовлетворения их потребностей в новых квартирах, предметах быта, детских учреждениях и т.п. В то же время система образования во многом зависит от деятельности правительственных институтов, поддерживающих престиж и возможные перспективы развития учреждений образования. Религия может действовать также на развитие образования или на правительственные учреждения. Учитель, отец семейства, священник или функционер добровольной организации — все подвергаются воздействию со стороны правительства, так как действия последнего (например, издание нормативных актов) могут привести как к успеху, так и к неудаче в достижении жизненно важных целей.

Анализ многочисленных взаимосвязей институтов может объяснить, почему институты редко бывают способны полностью контролировать поведение их членов, совмещать их действия и установки с институциональными идеями и нормами. Так, школы могут применять стандартные учебные планы для всех учащихся, но реакция на них учащихся зависит от многих факторов, лежащих вне контроля преподавателя. Дети, в семьях которых поощряются и осуществляются интересные беседы и которые приобщаются к чтению развивающих их книг, легче и в большей степени приобретают интеллектуальные интересы, чем те дети, в семьях которых отдается предпочтение просмотру телевизора и чтению развлекательной литературы. Церкви проповедуют высокие этические идеалы, но прихожане часто ощущают необходимость пренебречь ими под воздействием идей бизнеса, политических пристрастий или желания уйти из семьи. Патриотизм прославляет самопожертвование во благо государства, но он часто не согласуется с многими индивидуальными желаниями тех, кто воспитывается в семьях, в институтах бизнеса или некоторых политических институтах.

Потребность привести к гармонии систему ролей, предписанных индивидам, часто может быть удовлетворена путем договоренности между отдельными институтами. Промышленность и торговля в любой цивилизованной стране зависят от поддержки правительства, которое регулирует налоги, налаживает обмен между отдельными институтами промышленности и торговли. В свою очередь правительство зависит от промышленности и торговли, которые экономически поддерживают нормативные акты и другие действия правительства.

Кроме того, учитывая важность некоторых социальных институтов в общественной жизни, другие институты пытаются захватить контроль за их деятельностью. Поскольку, например, образование играет весьма значительную роль в обществе, попытки бороться за влияние на институт образования наблюдаются среди политических организаций, производственных организаций, церкви и т.д. Политики, например, вносят вклад в развитие школы, уверенные в том, что тем самым они поддерживают установки на патриотизм и национальное самосознание. Церковные институты стараются с помощью системы образования воспитать у учащихся лояльность к церковным доктринам и глубокую веру в бога. Производственные организации пытаются ориентировать учащихся с детства на освоение производственных профессий, а военные — вырастить людей, могущих успешно служить в армии.

То же можно сказать о влиянии других институтов на институт семьи. Государство пытается регулировать число браков и разводов, а также рождаемость. Кроме того, оно устанавливает минимальные стандарты заботы о детях. Школы ищут кооперацию с семьей, создавая педсоветы с участием родителей и родительские комитеты. Церкви создают идеалы для семейной жизни и стараются проводить семейные церемонии в религиозных рамках.

Многие институциональные роли начинают конфликтовать из-за принадлежности личности, их исполняющей, к нескольким институтам. В качестве примера можно привести хорошо известный конфликт между ориентациями на карьеру и на семью. В этом случае мы имеем дело со столкновениями норм и правил нескольких институтов. Исследования социологов показывают, что каждый институт стремится в наибольшей степени «отключить» входящих в него индивидов от исполнения ролей в других институтах. Предприятия стараются включать деятельность жен своих сотрудников в сферу своего влияния (система льгот, заказов, семейного отдыха и т.д.). Армейские институциональные правила также могут плохо сказываться на семейной жизни. И здесь находят способы включения жен в армейскую

жизнь, чтобы муж и жена имели отношение к единым институциональным нормам. Наиболее определенно проблема исполнения личностью исключительно роли данного института решена в некоторых институтах христианской церкви, где духовенство освобождается от семейных обязанностей путем принятия обета безбрачия.

Облик институтов постоянно адаптируется к изменениям в обществе. Изменения в одном институте, как правило, приводят к изменениям в других. После изменения семейных обычаев, традиций и правил поведения создается новая система социального обеспечения таких изменений с участием многих институтов. Когда крестьяне приезжают из села в город и создают там свою субкультуру, должны измениться действия политических институтов, юридических организаций и т.д. Мы привыкли к тому, что любое изменение в политической организации сказывается на всех сторонах нашей повседневной жизни. Нет институтов, которые бы трансформировались без изменения в другие институты или существовали бы отдельно от них.

Институциональная автономия. Тот факт, что институты взаимозависимы в своей деятельности, не означает, что они готовы отказаться от внутреннего идеологического и структурного контроля. Одна из их основных целей — исключить влияние лидеров других институтов и сохранить в неприкосновенности свои институциональные нормы, правила, кодексы и идеологии. Во всех основных институтах развиваются образцы поведения, которые способствуют поддержанию определенной степени независимости и препятствуют доминированию людей, объединенных в другие институты. Предприятия и бизнес стремятся к независимости от государства; учреждения образования также пытаются достичь наибольшей самостоятельности и препятствуют проникновению норм и правил чужих институтов. Даже институт ухаживания добивается самостоятельности по отношению к институту семьи, что приводит к некоторой таинственности и скрытности его ритуалов. Каждый институт пытается тщательно сортировать установки и правила, привнесенные из других институтов, с целью отбора тех установок и правил, которые в наименьшей степени могут повлиять на независимость данного института. Социальный порядок — это удачное сочетание взаимодействия институтов и соблюдения ими независимости по отношению друг к другу. Такое сочетание позволяет избежать серьезных и разрушительных институциональных конфликтов.

Двойственная функция интеллектуалов по отношению к институтам. Во всех сложных обществах институты требуют постоянной идеологической и организационной поддержки и усиления идео-

логии, системы норм и правил, на которые опирается институт. Это осуществляется двумя ролевыми группами членов института: 1) бюрократами, следящими за институциональным поведением; 2) интеллектуалами, объясняющими и комментирующими идеологию, нормы и правила поведения социальных институтов. В нашем случае интеллектуалы — это те, кто независимо от образования или рода занятий посвящают себя серьезному анализу идей. Важность идеологии заключается в поддержании лояльности к институциональным нормам, с помощью которых развиваются разнородные установки тех людей, которые способны манипулировать идеями. Интеллектуалы призваны удовлетворять насущные потребности в объяснении социального развития, причем делать это в терминах, соответствующих институциональным нормам.

Например, интеллектуалы, связанные с политическими коммунистическими институтами, ставят задачу показать, что современная история действительно развивается в соответствии с предсказаниями К Маркса и В. Ленина. В то же время интеллектуалы, изучающие политические институты США, доказывают, что действительная история строится на развитии идей свободного предпринимательства и демократии. При этом лидеры институтов понимают, что интеллектуалам нельзя полностью доверять, так как при изучении базовых основ поддерживаемой ими идеологии они также анализируют и ее несовершенство. В связи с этим интеллектуалы могут начать развивать конкурентную идеологию, более удовлетворяющую требованиям времени. Такие интеллектуалы становятся революционно настроенными и атакуют традиционные институты. Именно поэтому в ходе формирования тоталитарных институтов прежде всего стремятся оградить идеологию от действия интеллектуалов.

Кампания 1966 г. в Китае, уничтожившая влияние интеллектуалов, подтвердила появление у Мао Цзедуна страха перед тем, что интеллектуалы откажутся поддерживать революционный режим. Нечто подобное произошло и в нашей стране в предвоенные годы. Если мы обратимся к истории, то увидим, несомненно, что любая власть, основанная на вере в способности руководителей (харизматическая власть), а также власть, применяющая насилие, недемократические методы, стремится оградить от участия интеллектуалов действия института власти или полностью подчинить их своему влиянию. Исключения только подчеркивают это правило.

Итак, использовать деятельность интеллектуалов часто бывает трудно, ибо если они сегодня могут поддерживать институциональ-

ные нормы, то завтра становятся их критиками. Тем не менее нет институтов в современном мире, избежавших постоянного влияния интеллектуальной критики, и нет таких свойств институтов, которые могут продолжать долго существовать без интеллектуальной защиты. Становится ясно, почему некоторые тоталитарные политические режимы мечутся между определенной свободой и репрессиями интеллектуалов. Интеллектуал, в наибольшей степени способный защищать фундаментальные институты, является человеком, который делает это из стремления к истине, независимо от обязательств перед институтами. Такой человек является одновременно и полезным, и опасным для благоденствия института — полезным потому, что талантливо добивается защиты институциональных ценностей, уважения института, а опасным потому, что в поисках истины способен стать противником данного института. Эта двоякая роль вынуждает фундаментальные институты решать проблему обеспечения дисциплины в обществе и проблему конфликта и лояльности для интеллектуалов.

9.5. ИНСТИТУТ СЕМЬИ

Выделение института семьи из других институтов общества и тщательное его изучение не случайны. Именно семья признается всеми исследователями основным носителем культурных образцов, наследуемых из поколения в поколение, а также необходимым условием социализации личности. Именно в семье человек обучается социальным ролям, получает основы образования, навыки поведения.

Известно, что правила, устои, обычаи и традиции семейной жизни отличаются своеобразием и специфичны для каждого общества. Причем каждому кажется, что именно в его обществе устройство семейной жизни, семейные обычаи и устои самые лучшие и единственно возможные. Таким образом, семейная жизнь чаще всего рассматривается с точки зрения этноцентризма. Но если семья представляет собой такую важную часть общества, почему же человечество не может выработать единые образцы семейной жизни, которые наилучшим образом подходили бы для удовлетворения человеческих потребностей? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть вопрос о происхождении и развитии института семьи.

В большинстве примитивных обществ семья — это единственный реально функционирующий институт. Например, среди современных

племен Центральной Африки, многих народов Севера мы не увидим даже намека на другие формы социальных институтов. Там нет правителей разного уровня, формальных законов, священников (как организации), нет специализированных профессий; семья заполняет всю жизнь этих людей. Все вопросы распределения власти, продуктов и других ценных ресурсов решаются в рамках отдельных семей или, в крайнем случае, на советах нескольких семей. Другими словами, примитивные общества не имеют физических и социальных потребностей, которые должны удовлетворять социальные институты, кроме института семьи. Семья, таким образом, является единственным и достаточным институтом распределения экономических продуктов для примитивных охотников и земледельцев.

При переходе к более сложным культурам все большее значение начинают приобретать другие институциональные структуры. Что, например, происходит, когда примитивные племена начинают развивать торговлю с соседями и ближними племенами? Обширная межплеменная торговля порождает появление торговцев, грузчиков товара, моряков и людей других специальностей, чья деятельность выходит за рамки института семьи. Чуть позднее появляются специализированные мастера и ремесленники, производящие продукты торговли, что является основой для дальнейшей профессиональной дифференциации. Возникающие экономические институты осуществляют, таким образом, функцию специализации деятельности, действуя вне семейных ролей и функций.

В примитивных обществах порядок обычно поддерживается без участия формальных законов, полицейских органов, суда. Единственный авторитет там — это авторитет семьи: выбранные члены семьи являются авторитетом по отношению к другим членам семьи. С увеличением размеров племен возрастает сложность культуры, появляется необходимость в формальной политической организации. Главы семей начинают объединяться в племенные советы, племена — в конфедерации, что в конце концов приводит к появлению и развитию бюрократии.

Таким образом, как в примитивных, так и в современных обществах только наличие политической организации может способствовать мобилизации неорганизованной толпы в сообщество людей, совершающих совместные скоординированные политические или военные действия. По сходному сценарию начинают развиваться религиозные и образовательные институты, когда в силу профессионального разделения труда появляются узаконенные роли священников и учи-

телей. Такая практика также отходит от семейных традиций, согласно которым люди занимаются этим от случая к случаю.

Мы видим, что семья является основой всех социальных институтов, и, говоря о развитии семьи, подразумеваем развитие общества в целом.

Структура семьи. Как и все институты общества, семья представляет собой систему принятых норм и процедур для осуществления определенных важных для общества функций. В данном случае она определяется как группа связанных отношениями брака или родства людей, которая обеспечивает воспитание детей и удовлетворяет другие общественно значимые потребности. Семейные функции в большинстве обществ мало чем отличаются друг от друга, в то время как формы, с помощью которых люди пытаются их выполнять, достаточно разнообразны. И если кто-то попытается описать все возможные формы семейной жизни, то он увидит, что каждое общество обладает собственной специфической формой организации семьи.

Когда речь заходит о семье, мы прежде всего представляем себе мужа, жену и их детей. Такая форма организации семьи называется *супружеской*, или *нуклеарной*. Ее основу составляет пара людей, связанных брачными отношениями. Кроме нуклеарной семьи в нашем обществе (как и во многих других) распространена форма семейной организации, которая называется *родственной семьей*. Родственная семья основывается не только на супружеских отношениях двух людей, но и на кровном родстве большого числа членов малой группы. Эта семья представляет собой клан родственников вместе с их супругами и детьми. Значение этих двух форм семей для общества неодинаково. Так, хотя в нашем обществе существует родственная семья для семейных сборов, торжеств и других церемониальных целей, важнейшие социальные функции выполняются нуклеарной семьей. Это выражается во многих элементах культуры, например, когда законы и нравственные нормы требуют, чтобы родители поддерживали своих детей, но ничего не говорят об обязанностях по отношению к братьям или сестрам, дядям или тетям.

Если нуклеарная семья имеет в основе супружескую пару, то основой родственной семьи являются братья и сестры в окружении их мужей, жен и детей. В большинстве родственных семей женатый мужчина (или замужняя женщина) в первую очередь остается привязанным к родительской семье и наполовину входит в семью жены (или мужа). Это имеет важные последствия. Человек в основном связан

обязательствами и ответственностью с той семьей, в которой он родился, но не с той, с которой он связан узами брака. Так, женщина может не зависеть от своего мужа, но полностью быть в зависимости от своих братьев и сестер в деле защиты и воспитания детей.

В таких семьях ответственность и забота распределяются среди достаточно большого числа членов семьи. Создается ситуация, когда ребенок тесно связан не только с родителями, но и со своими дядями и тетями. Он окружен взрослыми, которые в некоторых случаях готовы взять на себя обязанности родителей. Таким образом, у ребенка в родственной семье появляется большая возможность для общения и социализации к большому числу ролей. Такая семья хорошо защищает ребенка от любых жизненных невзгод. В случае смерти или ухода из семьи матери, ее роль в известной степени могут играть родственники.

В реальной жизни родственная семья далеко не всегда возможна. Это связано, например, с тем, что места рождения и вступления в брак могут быть значительно удалены друг от друга. Кроме того, родственники могут быть фактически или социально отдалены от супружеской пары, и в этом случае семья остается в чистом виде нуклеарной. Современное общество характерно ослаблением многих родственных связей и, следовательно, преобладанием нуклеарной семьи над родственной.

Формы брака. Почти во всех обществах начальная стадия возникновения супружеской пары связана с помехами, различными испытаниями и подготовительными мероприятиями, в ходе которых будущие супруги проверяют правильность выбора партнера. Тщательная подготовка к будущему браку обусловлена его важностью: ведь он скрепляет желание людей вести совместное хозяйство и воспитывать детей. Брак можно определить как *социально одобренные образцы поведения, с помощью которых двое или более людей составляют семью*. Заключение брака предполагает не только воспроизводство и воспитание детей, но и множество других прав и обязанностей. При этом каждое общество развивает собственную систему образцов поведения в семье, и эти образцы исторически обусловлены и имеют ярко выраженную экономическую основу.

Как показывает опыт, образцы брачных связей более этноцентричны, чем все другие культурные образцы общества. Нам, например, может казаться противоестественным практикуемое в некоторых современных обществах заключение брака по сговору, когда будущие супруги практически заранее не встречаются. Как они могут знать, нра-

вятся ли они друг другу или нет? Почему никто не интересуется их чувствами и симпатиями? Однако наша реакция, когда мы считаем, что люди с другой культурой думают и чувствуют как и мы, является обычной ошибкой этноцентризма. В нашем обществе рассматривают начальную стадию создания супружеской пары как романтическое приключение, через которое люди приходят к любви. Однако девушка в классическом Китае или современной Японии, например, считает странным выходить замуж за человека, не выбранного ее родителями. Стоя на позициях этноцентризма, мы жалеем молодых людей в других обществах потому, что при выборе партнера они не имеют свободы, а они жалеют наших молодых людей, лишенных родительской опеки. Но и те, и другие молодые люди не чувствуют себя нуждающимися в жалости.

Экзогамия и эндогамия. Каждое общество ограничивает выбор партнера в браке тем, что разрешает выбирать его только вне определенной узкой группы. Это явление называется *экзогамией*. В нашем обществе такое ограничение применяется для избежания кровосмесительных связей. Так, нравственные нормы запрещают нам жениться на сестрах, двоюродных сестрах и некоторых других близких родственниках. Во многих обществах запрещено выбирать супруга внутри своего клана, деревни, а иногда даже племени.

На практике встречаются также противоположные требования, когда выбор партнера в браке возможен лишь в пределах своей группы. Такой культурный образец называется *эндогамией*. Клановая, деревенская или племенная эндогамия очень часто встречается в примитивных обществах. В современных обществах широко распространена расовая эндогамия или эндогамия сословная (когда запрещается выбирать партнера из низших слоев общества). Эндогамия в чистом виде характерна для закрытых групп типа каст, где путем эндогамных браков поддерживается их закрытость.

Моногамия и полигамия. Для россиян, англичан или американцев существует только один вид цивилизованной формы супружества - моногамия, т. е. брак одного мужчины с одной женщиной (в одно время). Однако в развитии большинства обществ практиковалась полигамия, т.е. формы брака, при которых существует более одного партнера в супружестве. Теоретически возможны три формы полигамии. Во-первых, *групповой брак*, при котором несколько мужчин и несколько женщин находятся одновременно между собой в брачных отношениях. Еще сравнительно недавно эта форма брака была широко распространена, она существует и сейчас, например, на Маркиз-

ских островах. Очень редкой формой полигамного брака является *полиандрия*, когда одна женщина имеет несколько мужей. Одним из таких редких примеров служат некоторые общества Южной Индии и Тибета. Здесь считается нормальным, когда женщина, выходя замуж, автоматически становится женой всех братьев своего мужа и они живут вместе. Полиандрия в семьях Южной Индии стала понятной, когда в результате анализа демографической ситуации выяснилось, что в этих регионах мужское население значительно превосходит по своей численности женское.

Наиболее распространенной формой полигамного брака является *полигиния*, или многоженство. Мнение представителей современной Европы и Северной Америки о многоженстве также в значительной степени этноцентрично. Многие в нашем обществе, например, считают, что культивирование такой формы брака ведет к деградации женщины, превращению ее в рабыню. Это считается неслыханной жестокостью и вызывает возмущение (возможно, такое чувство навеяно некоторыми фильмами о восточных владыках). Однако факты говорят об обратном. Трудно сказать, в каком обществе женщина имеет более высокий статус — в обществе с полигамной или моногамной формой брака. Во-первых, даже в обществах, где широко распространена полигамная семья, браки обычно являются моногамными. Только наиболее преуспевающие люди с высоким статусом могут позволить себе иметь более одной жены. Во-вторых, обязанности между женами четко распределены, а первая жена очень часто оказывает решающее влияние на поведение мужа. Жизнь всех жен в достаточной степени обеспечена, и они, как правило, не желают для себя другой доли.

Развод. Что делать в том случае, когда супруги не могут по разным причинам нормально существовать совместно? Сменить партнера по браку мешает совместная собственность, общие дети. Кроме того, обществу невыгодна любая нестабильность института семьи. Поэтому практически в каждом обществе существуют определенные правила и законы, затрудняющие развод или дающие привилегии одной из сторон. Есть, правда, отдельные общества, где в случае затруднений в совместной жизни муж просто собирается и уходит, а жена через определенное время выставляет его вещи за дверь. Однако это редкое исключение; большинство же обществ стремится сделать развод весьма болезненной операцией. Особенно это касается тех обществ, где партнер по браку выбирается родителями. Очень часто в тех обществах, где большое значение имеет родственная семья, воспитание ребенка в случае развода частично берут на себя братья, сестры, дя-

ди или тети. В нашем обществе с сильным акцентом на индивидуальную любовь при выборе партнера и ярко выраженном приоритете нуклеарной семьи развод чаще всего влечет за собой трагические последствия как для детей, так и для взрослых.

Функции семьи. Семья во всех обществах развивается как институциональная структура, целью которой является решение определенных социальных задач. Какие же задачи решает семья? Каковы ее функции как основного социального института?

1. *Функция сексуального регулирования.* Семья — это главный социальный институт, через который общество упорядочивает, направляет и регулирует естественные сексуальные потребности людей. Вместе с тем практически каждое общество имеет альтернативные пути удовлетворения сексуальных потребностей. Несмотря на то что существуют определенные нормы супружеской верности, большинство обществ легко прощает нарушения этих норм. При этом, как нигде, наблюдаются отклонения реальной культуры от идеальной. Но часто нормы семьи разрешают сексуальные связи супругов вне семьи.

Особенно наглядно различие норм сексуального поведения проявляется в отношении добрачного сексуального опыта молодых людей. Во многих современных обществах вступление в брак девственников считается абсурдным и нелепым, а добрачные сексуальные связи — служащими подготовкой к браку. С другой стороны, в так называемых патриархальных семьях добрачный сексуальный опыт строго запрещается (по крайней мере в отношении женщин).

2. *Репродуктивная, функция.* Одна из основных задач любого общества — воспроизводство новых поколений его членов. При этом важно, чтобы дети были физически и психически здоровыми и впоследствии имели способности к обучению и социализации. Вместе с тем важным условием существования общества является регулирование рождаемости, избежание демографических спадов или, наоборот, взрывов. Семья — это основной институт, ответственный за воспроизводство новых членов общества. Другие пути неэффективны и, как правило, социально не одобряются. Поэтому появление ребенка вне института семьи обычно вызывает жалость, сострадание или осуждение.

3. *Функция социализации.* Несмотря на большое число институтов, участвующих в социализации личности, центральное место в этом процессе, безусловно, занимает семья. Это объясняется прежде всего тем, что именно в семье осуществляется первичная социализация индивида, закладываются основы его формирования как личности. Многие мыслители, начиная с Платона, говорили об обобществе-

нии воспитания детей, однако все попытки социализации вне института семьи оказывались неудачными. Например, после революции в Советском Союзе были созданы специализированные программы общественного воспитания детей, с тем чтобы женщины могли участвовать в трудовом процессе. Однако этот эксперимент не получил широкого распространения. В настоящее время в нашем обществе пытаются совместить усилия образовательных институтов и института семьи для успешной социализации детей, но семья по-прежнему удерживает первенство в социализации индивидов. В современном Израиле дети в кибуцах (кооперативных фермах) воспитываются в общих коттеджах и находятся под присмотром специальных воспитателей, в то время как их матери выполняют различные работы в тех же кибуцах. Родители обычно проводят с детьми около двух часов в день и весь день в субботу. По мнению некоторых обозревателей, такое воспитание проходит успешно, хотя у него существует много противников. Правда, так воспитывается лишь незначительное число детей Израиля.

Эти редкие исключения, пожалуй, только подчеркивают первостепенное значение семьи для социализации детей. Семья для ребенка является первичной группой, именно с нее начинается развитие личности. Несмотря на появление позднее других первичных групп, у личности всегда остаются привитые в раннем детстве основные образцы поведения. Главным способом семейной социализации является копирование детьми моделей поведения взрослых членов семьи. Трудности социализации возникают в том случае, если ребенок ориентируется на неудачные образцы поведения родителей, которые приходят в противоречие с тем, что ребенок видит в других семьях. При этом часто возникает неудовлетворенность действиями матери или отца, и ребенок начинает искать у других личностей, в других первичных группах приемлемые модели поведения.

4. Функция эмоционального удовлетворения. К многочисленным потребностям человека относится, в частности, интимное общение. Психиатры считают, что основной причиной эмоциональных и поведенческих трудностей в общении и даже физических болезней является отсутствие любви, тепла и полноценного интимного общения в первичной группе, и прежде всего в семье [219, с. 56]. Огромное количество данных свидетельствует о том, что серьезные преступления другие негативные отклонения намного чаще происходят у тех, кто в детстве был лишен заботы в семье, что дети, воспитанные в детских домах без любви матери и отца, гораздо в большей степени подвер-

жены заболеваниям, психическим расстройствам, повышенной смертности, отклоняющемуся поведению. Доказано, что потребность людей в близком доверительном общении, интимности, эмоциональном выражении чувств близким людям является жизненно необходимым элементом существования. Благодаря своей структуре и качествам, семья служит самым важным источником эмоционального удовлетворения. Отношения родства и супружества предоставляют людям такую возможность.

5. Статусная функция. Каждый человек, воспитанный в семье, получает в качестве наследия некоторые статусы, близкие к статусам членов его семьи. Это прежде всего относится к таким важным для личности статусам, как национальность, место в городской или сельской культуре и др. В классовых обществах принадлежность семьи к определенному социальному слою предоставляет ребенку возможности и вознаграждения, характерные для этого слоя, и в подавляющем большинстве случаев определяют его дальнейшую жизнь. Конечно, массовый статус может изменяться благодаря усилиям человека и благоприятным обстоятельствам, но начало будущего нужно искать в семье этого человека. Семья обязательно должна осуществлять ролевую подготовку ребенка к статусам, близким к статусам его родителей и родственников, прививая ему соответствующие интересы, ценности, образ жизни.

6. Защитная функция. Во всех обществах институт семьи осуществляет в разной степени физическую, экономическую и психологическую защиту своих членов. Мы привыкли к тому, что, задевая интересы и безопасность любой личности, мы задеваем и его семью, члены которой защищают своего близкого или мстят за него. В большинстве случаев вину или стыд за человека разделяют все члены его семьи.

7. Экономическая функция. Ведение членами семьи общего хозяйства, когда все они работают, как одна команда, способствует формированию крепких экономических связей между ними. Можно сказать, что семья представляет собой самую крепкую экономическую ячейку общества. Нормы семейной жизни включают обязательную помощь и поддержку каждого члена семьи в случае, если у него возникают экономические трудности.

ПРОЦЕСС ОБРАЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП

10.1. ПОНЯТИЕ «СОЦИАЛЬНАЯ ГРУППА»

Несмотря на то что понятие группы является одним из самых важных в социологии, у ученых нет полного согласия относительно его определения. И это происходит вовсе не потому, что социологи не могут выразить свои мысли. Во-первых, трудность возникает в связи с тем, что большинство понятий в социологии появляется в ходе социальной практики: они начинают применяться в науке после длительного их использования в жизни, и при этом им придается самое различное значение. Во-вторых, трудность обусловлена тем, что образуется множество видов сообществ, в результате чего для точного определения социальной группы необходимо выделять из этих сообществ определенные типы.

Существует несколько видов социальных общностей, к которым в обыденном смысле применяется понятие «группа», но в научном понимании они представляют собой нечто другое. В одном случае термин «группа» обозначает некоторых индивидов, физически, пространственно находящихся в определенном месте. При этом разделение сообществ осуществляется лишь пространственно, с помощью физически определенных границ. Примером такого сообщества могут быть индивиды, едущие в одном вагоне, находящиеся в определенный момент на одной улице или проживающие в одном городе. В строго научном смысле такое территориальное сообщество нельзя назвать социальной группой. Оно определяется как *агрегация* — некоторое ко-

личество людей, собранных в определенном физическом пространстве и не осуществляющих сознательных взаимодействий.

Второй случай — применение понятия группы к социальной общности, объединяющей индивидов с одной или несколькими схожими характеристиками. Так, мужчины, выпускники школ, физики, старики, курильщики представляются нам группой. Очень часто можно услышать слова о «возрастной группе молодежи от 18 до 22 лет». Такое понимание также не является научным. Для определения общности людей с одной или несколькими сходными характеристиками точнее подходит термин «категория». Например, вполне корректно говорить о категории блондинок или брюнеток, возрастной категории молодежи от 18 до 22 лет и т.п.

Тогда что же представляет собой социальная группа?

Социальная группа — это совокупность индивидов, взаимодействующих определенным, образом на основе разделяемых ожиданий каждого члена группы в отношении других.

В этом определении можно увидеть два существенных условия, необходимых для того, чтобы совокупность считалась группой: 1) наличие взаимодействий между ее членами; 2) появление разделяемых ожиданий каждого члена группы относительно других ее членов. В соответствии с этим определением два человека, ожидающие автобус на остановке, не будут группой, но могут стать ею, если начнут беседу, драку или другое взаимодействие с взаимными ожиданиями. Пассажиры самолета не могут быть группой. Они будут считаться агрегацией до тех пор, пока среди них во время путешествия не образуются группы людей, взаимодействующих между собой. Случается так, что агрегация целиком может стать группой. Предположим, определенное число людей находится в магазине, где они образуют очередь, не взаимодействуя друг с другом. Продавец неожиданно уходит и отсутствует продолжительное время. Очередь начинает взаимодействовать для достижения одной цели — вернуть продавца на его рабочее место. Агрегация превращается в группу.

Вместе с тем перечисленные нами группы появляются непреднамеренно, случайно, в них отсутствует устойчивое ожидание, а взаимодействия, как правило, бывают односторонними (например, только беседа и никаких других видов действий). Такие спонтанные, неустойчивые группы называются *квазигруппами*. Они могут превратиться в социальные группы, если в ходе постоянного взаимодействия будет возрастать степень социального контроля между ее членами. Для осуществления этого контроля необходима некоторая степень коопе-

рации и солидарности. Действительно, социальный контроль в группе не может осуществляться до тех пор, пока индивиды действуют беспорядочно и разрозненно. Невозможно эффективно контролировать беспорядочную толпу или действия людей, выходящих со стадиона после окончания матча, но можно четко контролировать деятельность коллектива предприятия. Именно такой контроль за деятельностью коллектива и определяет его как социальную группу, ибо деятельность людей в данном случае скоординирована. Солидарность необходима развивающейся группе для идентификации каждого члена группы с коллективом. Только в том случае, если члены группы могут говорить «мы», формируются устойчивое членство группы и границы социального контроля (рис. 7).

Из рис. 7 видно, что в социальных категориях и социальных агрегациях социальный контроль отсутствует, так как это чисто абст-



Рис. 7. Формы социальных общностей и социальный контроль

рактные выделения сообществ по одному признаку. Конечно, у индивидов, входящих в категорию, можно заметить определенную идентификацию с другими членами категории (например, по возрасту), но, повторяем, социальный контроль здесь практически отсутствует. Весьма низкий уровень контроля наблюдается в общностях, сформированных по принципу пространственной близости. Социальный контроль здесь происходит просто из сознания присутствия других индивидов. Затем он усиливается по мере превращения квазигрупп в социальные группы.

Собственно социальные группы также обладают различной степенью социального контроля. Так, среди всех социальных групп особое место занимают так называемые *статусные группы* — классы, слои и касты. Эти большие группы, возникшие на основе социального неравенства, обладают (за исключением каст) низким внутренним социальным контролем, который тем не менее может повышаться по мере осознания личностями своей принадлежности к статусной группе, а также осознания групповых интересов и включения в борьбу за повышение статуса своей группы. На рис. 7 показано, что с уменьшением группы усиливается социальный контроль и увеличивается прочность социальных связей. Это происходит потому, что с уменьшением размера группы увеличивается число межличностных взаимодействий.

Наша задача — проанализировать различные социальные общности для того, чтобы понять, как протекает процесс группообразования и формирования социальных структур.

10.2. ВИДЫ КВАЗИГРУПП

Квазигруппы имеют следующие отличительные черты: 1) спонтанность образования; 2) неустойчивость взаимосвязей; 3) отсутствие разнообразия во взаимодействиях (это либо только прием или передача информации, либо только выражения протеста или восторга и т.д.); 4) кратковременность совместных действий. Квазигруппы чаще всего существуют непродолжительное время, после чего либо окончательно распадаются, либо под воздействием ситуации превращаются в устойчивые социальные группы.

Аудитории. Под аудиторией понимается социальная общность людей, объединенная взаимодействием с коммуникатором — индивидом или группой, владеющими информацией и доводящими ее до этой общ-

ности. Аудитория может осуществлять как непосредственное взаимодействие с коммуникаторами (например, слушание уличного оратора, объявления распорядителя в магазине или других общественных местах), так и опосредованное, анонимное (например, воздействие средств массовой информации).

Наиболее характерной чертой аудитории, таким образом, является практически одностороннее взаимодействие, слабая обратная связь аудитории с коммуникатором, особенно в случае большой аудитории. Аудитория — это сложное и неоднородное социальное образование, что связано прежде всего с тем обстоятельством, что люди по-разному воспринимают и усваивают информацию в силу различных личностных качеств и различных культурных норм и ценностей. Если одна часть аудитории ставит барьер на пути усвоения информации, которая не соответствует их культурным стереотипам, то другая часть живо воспринимает ее. Следовательно, любая аудитория имеет тенденцию к разделению на отдельные общности, в которых начинаются взаимное общение и обмен мнениями о полученной информации. Это позволяет каждой из выделившихся общностей, которые называются социальными *кругами*, составить *общее мнение* относительно каких-либо событий.

В повседневной жизни человек часто сталкивается с аудиториями. Внимаем ли мы оратору в лекционном зале или тамате за столом, читаем ли газету или слушаем радио — во всех случаях мы являемся членами аудитории самого разного типа. Проблема воздействия на аудиторию, возможностей ее разделения, а также усвоения ею нужной информации является важной в политике, менеджменте, работе средств массовой информации.

Толпа. Толпа — это временное собрание людей, объединенных в замкнутом физическом пространстве общностью интересов. Социальная структура толпы очень проста и редко бывает сложнее, чем разделение на лидеров и всех остальных. Но толпа — это нечто большее, чем простая агрегация индивидов. Физически ограниченное пространство приводит к социальному взаимодействию даже в тех случаях, когда люди в толпе стараются избегать межличностного контакта. Простое осознание присутствия вокруг других людей ведет к неявному, но богатому впечатлениями взаимнообмену, основанному на общении с избеганием контакта глаз, на лицевой мимике, жестах, позах и даже стилях одежды.

Толпы весьма сильно различаются по характеру и поведению. Толпа одного типа может быть быстро трансформирована в толпу дру-

гого типа, например в неистовствующее сборище. Однако чаще всего толпы имеют определенные общие характеристики:

1. *Внушаемость.* Люди, находящиеся в толпе, как правило, более внушаемы, чем находящиеся вне ее. Они с большей вероятностью принимают мнения, чувства и действия большинства.

2. *Анонимность.* Индивид чувствует себя незначительным и незнанным в толпе. Толпа часто действует как целое, и ее индивидуальные члены не вычлеляются и не воспринимают себя как отдельных индивидов.

3. *Спонтанность.* Люди, составляющие толпу, имеют тенденцию к более спонтанной манере поведения, чем в обычных условиях. Как правило, они не задумываются над своими действиями и их поведение в толпе зависит исключительно от эмоций.

4. *Неуязвимость.* Поскольку люди, составляющие толпу, анонимны, они начинают чувствовать себя вне социального контроля, понимая, что до них трудно «добраться». Например, при осуществлении актов вандализма неистовствующими футбольными болельщиками (битье стекол, порча кресел в вагонах метро и другие подобные действия) каждый из участвующих в них снимает с себя за это ответственность, действуя со всеми вместе как одно целое.

Толпы можно разделить на несколько видов в зависимости от способа их формирования и поведения.

Случайная толпа обладает наиболее неопределенной структурой. Примером такой толпы может быть обычное собрание людей на улице, где произошло неординарное событие (появление знаменитости, столкновение автомобилей и т.п.). В этом виде толпы людей объединяет либо незначительная цель, либо вовсе бесцельное времяпрепровождение. Индивиды слабо эмоционально включены в случайную толпу и могут свободно отделиться от нее. Однако бывает, что при изменении условий она может структурироваться и проявлять большую сплоченность.

Обусловленная толпа — собрание людей, заранее планирующееся и относительно структурированное. В данном случае толпа «обусловлена» в том смысле, что поведение ее членов находится под воздействием определенных, заранее установленных социальных норм. Например, толпа, собравшаяся на представление, ведет себя по-разному в театре, на стадионе, на собрании и т.д. Все это — виды обусловленной толпы.

Экспрессивная толпа — социальная квазигруппа, которая обычно организуется в целях личностного удовольствия ее членов и актив-

ность людей в которой сама по себе уже является целью и результатом. Например, танцы, религиозные собрания, рок-фестивали и т. д.

Действующая толпа. Под термином «действующая» подразумевается весь комплекс действий толпы. Это беснующееся сборище или другие формы общностей с экстремальными типами поведения. Чаще всего при исследовании социальных процессов действующей толпе придается большее значение, чем всем другим видам толпы.

Одной из важных форм действующей толпы является *сборище* — эмоционально возбужденная толпа, тяготеющая к насильственным действиям. Сборища обычно имеют лидеров, однонаправленных в своих агрессивных намерениях и требующих строгого конформизма от всех своих членов. Действия сборища направляются непосредственно на какой-либо определенный объект и носят кратковременный характер. После этого сборище, как правило, распадается. Распространенным примером сборища является линчующая толпа, которая имеет очень узкую направленность и после достижения цели быстро распадается. Люди, входившие в линчующую толпу, в обыденной жизни могут ничем не напоминать члена жестокого и активно действовавшего сборища.

Другая важная форма действующей толпы — *восставшая толпа*. Это насильственный и деструктивный коллективный взрыв. Такая толпа отличается от сборища тем, что при восстаниях поведение менее структурировано, менее целенаправленно и более неустойчиво. Восставшая толпа может состоять из различных групп, преследующих свои цели, но действующих в критический момент сходным образом. Такой вид толпы в наибольшей степени подвержен различным случайным влияниям извне, ее действия в большинстве случаев непредсказуемы.

Механизмы образования толпы, иррациональное и часто деструктивное поведение человека в действующей толпе всегда интересовали ученых-социологов. Некоторые теоретики определили поведение толпы (особенно действующей) как продукт групповой «инфекции», в результате которой индивиды во многом теряют свою самоидентификацию и даже самоконтроль. Впервые системную версию этой теории предложил в 1895 г. французский ученый Густав Лебон [179]. Согласно его версии, «коллективное устремление», появляющееся в толпе, приводит к тому, что сознание у отдельных личностей подавляется и почти полностью исчезает. Лебон полагал, что члены толпы находятся под влиянием некоторого общего воздействия и импульса, присущих только толпе. Таинственные импульс и сила

составляют «коллективные устремления» толпы. Однако они действуют на личность по-разному. Существуют лица с высокой обособленной культурой, которые почти никогда не «заражаются» «коллективным устремлением». Наиболее же подвержены «инфекции» люди из низших слоев общества с нечетко выраженной индивидуальной культурой. Эти слои всегда растворяются в толпе, заражаясь ее устремлениями.

Теперь уже известно, что идея «коллективного устремления» ошибочна. Поведение толпы — это сумма поведения ее отдельных членов, и не может быть независимо существующего и неизвестно откуда появляющегося «общественного устремления».

Другим направлением изучения толпы стала теория «возникающих норм», разработанная американским социологом Ральфом Тернером в 1964 г. [216]. Согласно этой теории, поведение толпы является уникальным феноменом, заключающимся в том, что в ходе взаимодействия в толпе возникает и начинает быстро развиваться комплекс специфических норм. Тернер считает, что первоначально люди в действующей толпе имеют различные мотивы и установки. Одни члены являются импульсивными участниками, другие — пассивными созерцателями, третьи высказывают мнение и дают советы и т.д. В ходе взаимодействия этих индивидов в толпе начинают с большой скоростью образовываться новые нормы. Творцами их будут немногие, наиболее активные личности. В том случае, если данные нормы не устраивают большинство толпы, эти личности смещаются и на их место приходят новые активные люди. Нахождение в замкнутом пространстве и наличие идентичных целей способствуют быстрому принятию возникающих норм или отказу от них, социальному контролю за их соблюдением со стороны большинства. Таким образом, действия личностей в толпе становятся однонаправленными и относительно упорядоченными, толпа начинает действовать.

Исследования последних лет показали, что теория «возникающих норм» в целом верно объясняет процессы, происходящие в толпе. Отсюда следует, что для управления поведением толпы важно определить источники возникновения норм, их носителей и возможности целенаправленного воздействия на их создателей.

Социальные круги. Среди квазигрупп наиболее близкими к устойчивым социальным группам являются социальные круги. В соответствии с определением Я. Щепаньского «социальными кругами мы называем свободные союзы, основанные на контактах с очень слабо установленной связью, лишенных устойчивых отношений между членами»

[120, с. 78]. Однако в этом определении не указывается основная отличительная черта социальных кругов, а именно то, что взаимодействие в них направлено почти полностью на *обмен информацией*.

Итак, социальные круги — это социальные общности, созданные с целью обмена информацией между их членами. Эти общности не ставят каких-либо общих целей, не предпринимают совместных усилий, не имеют исполнительного аппарата. Основная функция социальных кругов состоит в обмене взглядами, новостями, комментариями, аргументами. Можно сказать метафорически, что круги — это общности дискутирующих людей.

Узкая направленность взаимодействий, пассивность и отсутствие единства делают социальные круги неустойчивыми социальными образованиями. Вместе с тем индивиды, их формирующие, проходят определенный отбор в основном по двум критериям: 1) общая заинтересованность в теме дискуссии (так образуются, например, кружки по интересам, круги футбольных болельщиков, обсуждающих итоги матча, собрание на улице людей, обсуждающих политические события, и т.п.); 2) принадлежность к определенной субкультуре (например, деловые круги, объединяющие бизнесменов, круги высших слоев общества, круги профессионалов, обсуждающих специфические, узкопрофессиональные вопросы, и т.д.).

Существуют несколько разновидностей социальных кругов, в основном представленных в классификации Я. Щепаньского [120, с. 78, 79].

Контактные круги — это социальные общности людей, постоянно встречающихся на спортивных состязаниях, в транспорте или очередях. Наличие общей заинтересованности в теме дискуссий позволяет им завязывать мимолетные знакомства или обмениваться мнениями по интересующим их вопросам. Границы таких общностей крайне неопределенны и размыты, их состав во многом определяется пространственными контактами. Контактные круги легко создаются, но также легко и распадаются. Возникновение таких кругов характерно для вновь созданных студенческих групп, когда их члены начинают искать общие темы и интересы, образуют небольшие кружки, быстро возникающие и также быстро распадающиеся.

Профессиональные круги, или круга коллег, — это социальные общности, члены которых собираются для обмена информацией исключительно по профессиональному признаку. Они возникают в рамках формализованных групп на предприятиях, симпозиумах, встречах, совещаниях, среди рабочих, инженеров, ученых, артистов. Наиболее из-

вестны политические круги, создаваемые профессиональными политиками для обмена информацией в области политической деятельности. Профессиональные круги являются более прочными образованиями, чем контактные круги, и часто переходят в устойчивые социальные группы. Кроме того, от участников профессиональных кругов требуется выполнение определенных норм и, стало быть, в них повышается степень социального контроля.

Дружеские круги — это социальные общности по обмену информацией, возникающие среди индивидов, объединенных отношениями дружбы. Обычно под дружескими социальными кругами подразумеваются компании, время от времени собирающиеся и обсуждающие насущные проблемы или состоящие в переписке. Дружеский социальный круг может превратиться в дружескую группу, если входящие в него индивиды будут действовать согласованно, разделять сходные образцы поведения и иметь систему ожиданий относительно действий друг друга.

Статусные социальные круги — социальные общности, образующиеся по поводу обмена информацией среди индивидов, имеющих одинаковые или близкие статусы. Примером такой общности можно считать аристократические круги, круги изгоев (бомжей), женские или, напротив, мужские круги, круги пенсионеров. Во всех приведенных случаях круг формируется из личностей, занимающих одинаковые статусы. Статусные социальные круги формируются в основном по принципу принадлежности к одной субкультуре и являются относительно труднодоступными для индивидов, имеющих другой статус.

Все социальные круги могут иметь лидеров, т.е. лиц, которые аккумулируют, обобщают различные мнения и высказывания которых имеют значение для членов данного круга и влияют на их поведение. Эти лидеры неформальны и не обладают возможностью контролировать поведение членов социального круга (они получили название «лидеров мнения»).

Изучение социальных кругов представляет не только научный, но и практический интерес по двум причинам. Во-первых, потому что они являются такими социальными образованиями, в которых зарождается, преобразуется и формируется общественное мнение, которое именно здесь обретает силу и воздействует на поведение людей в социальных группах. Во-вторых, потому, что социальные круги — это основа для образования активно действующих социальных групп. Особенно ярко такие действия наблюдаются в политике, при образовании политических партий. Первоначально в данном слу-

чае возникает некоторая идея преобразований, служащая достоянием нескольких членов. В ходе бесед идея подхватывается другими личностями и служит той основой общей заинтересованности, на которой базируются социальные круги. В процессе обмена мнениями, дискуссий появляются лидеры мнений, с помощью которых идея оформляется и становится частью общественного мнения. Овладевая умами, идея призывает к действию, и постепенно из социального круга выделяется активная социальная группа, для которой данная идея служит стимулом к действию. Образовавшаяся группа выделяет из своей среды лидеров-организаторов взамен лидеров мнений. Группа постепенно приобретает черты формальной организации и превращается в политическую партию. Таким образом, изучая социальные круги, можно проследить процессы образования активных социальных групп и социальных институтов.

Итак, квазигруппы могут рассматриваться как некоторые переходные образования на пути к устойчивым социальным группам с устойчивыми взаимосвязями. Если проанализировать признаки отличия квазигрупп от социальных групп, то коротко это: организованность, устойчивость, сложившаяся внутренняя структура.

Глава 11

КЛАССИФИКАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП

11.1. РАЗДЕЛЕНИЕ ГРУПП ПО ПРИЗНАКУ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ К НИМ ИНДИВИДА

Ингруппа и аутгруппа. Каждый индивид выделяет некоторое множество групп, к которым он принадлежит, и определяет их как «мои». Это может быть «моя семья», «моя профессиональная группа», «моя компания», «мой класс». Такие группы будут считаться ингруппами, т.е. теми, к которым он чувствует свою принадлежность и в которых он идентифицируется с другими членами таким образом, что расценивает членов ингруппы как «мы». Другие группы, к которым не принадлежит индивид — другие семьи, другие компании друзей, другие профессиональные группы, другие религиозные группы, — будут для него аутгруппами, для которых он подбирает символические значения: «не мы», «другие».

В наименее развитых, примитивных обществах люди живут малыми группами, изолированными друг от друга и представляющими собой кланы родственников. Родственные отношения в большинстве случаев и определяют природу ингрупп и аутгрупп в этих обществах. Когда встречаются два незнакомца, то они первым делом начинают искать родственные связи, и если какой-либо родственник связывает их, то оба они являются членами ингруппы. Если же родственные связи не обнаруживаются, то во многих обществах такого типа люди чувствуют себя враждебными по отношению друг к другу и поступают в соответствии со своими чувствами.

В современном обществе отношения между его членами строятся на многих видах связей помимо родственных, но чувство интроппы, поиск ее членов среди других людей остаются очень важными для каждого человека. Когда индивид попадает в среду незнакомых людей, он прежде всего пытается выяснить, нет ли среди них тех, кто составляет его социальный класс или слой, придерживающийся его политических взглядов и интересов. Того, например, кто занимается спортом, интересуют люди, разбирающиеся в спортивных событиях, а еще лучше болеющие за ту же команду, что и он. Заядлые филателисты произвольно делят всех людей на тех, кто просто собирает марки, и тех, кто интересуется ими, и ищут единомышленников, общаясь в разных группах. Очевидно, что признаком людей, принадлежащих к интроппе, должно быть то, что они разделяют определенные чувства и мнения, скажем, смеются над одними и теми же вещами и имеют некоторое единодушие относительно сфер активности и целей жизни. Члены аутгруппы могут иметь многие черты и признаки, общие для всех групп данного общества, могут разделять многие общие для всех чувства и стремления, но у них всегда есть определенные частные черты и признаки, а также чувства, отличные от чувств членов интроппы. И люди бессознательно и произвольно отмечают эти черты, деля ранее незнакомых людей на «мы» и «другие».

В современном обществе индивид принадлежит одновременно ко многим группам, поэтому большое число интропповых и аутгрупповых связей может перекрещиваться. Студент более старшего курса будет рассматривать студента младшего курса как индивида, принадлежащего к аутгруппе, но студент младшего курса вместе со студентом старшего курса могут быть членами одной спортивной команды, где они входят в интроппу.

Исследователи отмечают, что интропповые идентификации, пересекаясь по многим направлениям, не снижают интенсивности самоопределения различий, причем сложность включения индивида в группу делает более болезненными исключения из интропп. Так, человек, неожиданно получивший высокий статус, имеет все атрибуты, чтобы попасть в высшее общество, но не может этого сделать, так как его считают выскочкой; подросток отчаянно надеется на участие в молодежной команде, однако она его не принимает; рабочий, пришедший работать в бригаду, не может прижиться в ней и подчас служит предметом насмешек. Таким образом, исключение из интропп может быть очень жестоким процессом. Например, большинство прими-

тивных обществ считают посторонних людей частью животного мира, многие из них не различают слов «враг» и «посторонний», считая эти понятия идентичными. Не слишком сильно от такой точки зрения отличается установка нацистов, которые исключали евреев из человеческого общества. Рудольф Хосс, руководивший концлагерем в Освенциме, где было уничтожено 700 тыс. евреев, характеризовал эту бойню как «удаление чуждых расово-биологических тел». В данном случае интропповые и аутгрупповые идентификации привели к фантастической жестокости и цинизму.

Невозможно понять многие повторяющиеся в истории жестокие поступки без понимания интропповых и аутгрупповых отношений. Различение и отделение интроппы и аутгруппы делают психологически возможным совершение жестоких поступков даже гуманными людьми. Весьма характерен исторический пример, касающийся великого деятеля Английской революции, приведенный американским писателем Г.Р. Тревор-Рупером: «Англичане XVII в. обычно были терпимыми и человечными. Даже в гражданских войнах и революции они постоянно помнили, что их противники такие же, как и они сами, а потому они были мягкими и великодушными в сражении. Оливер Кромвель шел впереди своего века в пропаганде этой терпимости. Но когда Кромвель вторгся в Ирландию, он совершенно изменил свой характер по отношению к противнику. Для него и его приближенных ирландец был совершенно отличен от англичанина. В английской армии, как и в английском обществе, сложилось мнение, что ирландцы не люди, они только несколько напоминают людей. Это мнение укреплялось официальной пропагандой. И англичане в соответствии с этой установкой вели себя по отношению к ирландцам крайне жестоко» [214, с. 108].

Прошедшие три века мало изменили отношение людей к тем, кого они считают другими, посторонними, «не такими, как мы», короче говоря, к членам аутгруппы. Многие национальные конфликты, происходящие на территории бывшего СССР, показывают, что конфликтующие стороны считают своих противников принадлежащими к «низшей» национальности, людьми второго сорта, что позволяет каждой стороне проявлять к ним нечеловеческое отношение. То же можно сказать и о социально-классовых столкновениях, когда одна сторона считает другую «массой» или «быдлом», а противная сторона — «кровопийцами», «выродившимися от безделья».

Подводя итог сказанному, следует отметить, что понятия интроппы и аутгруппы важны потому, что самоотнесение каждой личности

к ним оказывает существенное влияние на поведение индивидов в группах. От членов — соратников в ингруппе (заметим: соратник — состоящий в одной рати, в одном войске) каждый вправе ожидать признания, лояльности, взаимопомощи. Ожидаемое от представителей аутгруппы поведение при встрече зависит от вида этой аутгруппы. От одних из них мы ожидаем враждебности, от других — более или менее дружелюбного отношения, от третьих — индифферентности. Ожидания определенного поведения от членов аутгрупп со временем претерпевают значительные изменения. Так, двенадцатилетний мальчик избегает и не любит девочек, но спустя несколько лет он становится романтическим любовником, а еще через несколько лет супругом. Во время спортивного матча представители разных групп относятся друг к другу с враждебностью и могут даже ударить друг друга, но стоит прозвучать финальному свистку, их отношения резко меняются, становятся спокойными или даже дружественными.

Мы не в одинаковой степени включены в наши ингруппы. Кто-то может, например, быть душой дружеской компании, но в коллективе по месту работы не пользоваться уважением и быть слабо включенным во внутригрупповые связи. Не наблюдается одинаковой оценки индивидом окружающих его аутгрупп. Рьяный последователь религиозного учения будет закрыт для контактов с представителями коммунистического мировоззрения больше, чем с представителями социал-демократии. У каждого существует собственная шкала оценки аутгрупп.

Р. Парком и Э. Берджесом (1924), а также Э. Богардусом (1933) была разработана концепция *социальной дистанции*, которая позволяет измерить чувства и отношение, проявляемые индивидом или социальной группой к различным аутгруппам [193]. В конечном счете была разработана шкала Богардуса, служащая измерителем степени принятия или закрытости по отношению к другим группам [136]. Социальная дистанция измеряется путем раздельного рассмотрения взаимосвязей, в которые люди вступают с представителями других групп. Существуют специальные вопросники, отвечая на которые члены одной группы оценивают взаимосвязи, отвергая или, наоборот, принимая представителей других групп. Информированных членов группы просят при заполнении вопросников отметить, кого из знакомых им членов других групп они воспринимают как соседа, товарища по работе, как партнера для брака, и таким образом определяются взаимосвязи. Вопросники по измерению социальной дистанции не могут точно предсказать действия людей в том случае, если член

другой группы действительно станет соседом или товарищем по работе. Шкала Богардуса — это только попытка измерить чувства каждого члена группы, несклонность к общению с другими членами данной группы или других групп. Что будет делать личность в какой-либо ситуации, в огромной степени зависит от совокупности условий или обстоятельств данной ситуации (это называется ситуационной детерминацией поведения).

Референтные группы. Термин «референтная группа», впервые введенный в оборот социальным психологом Мустафой Шерифом в 1948 г., означает реальную или условную социальную общность, с которой индивид соотносит себя как с эталоном и на нормы, мнения, ценности и оценки которой он ориентируется в своем поведении и самооценке [205, с. 93]. Мальчик, играя на гитаре или занимаясь спортом, ориентируется на образ жизни и поведение рок-звезд или спортивных кумиров. Работник в организации, стремясь сделать карьеру, ориентируется на поведение высшего руководства. Можно заметить также, что честолюбивые люди, неожиданно получившие много денег, стремятся подражать в одежде и манерах представителям высших классов.

Иногда референтная группа и ингруппа могут совпадать, например в случае, когда подросток ориентируется на свою компанию в большей степени, чем на мнение учителей. В то же время и аутгруппа может быть референтной, приведенные выше примеры иллюстрируют это.

Различают нормативные и сравнительные референтные функции группы. *Нормативная функция референтной группы* проявляется в том, что эта группа является источником норм поведения, социальных установок и ценностных ориентации индивида. Так, маленький мальчик, желая скорее стать взрослым, пытается следовать нормам и ценностным ориентациям, принятым в среде взрослых, а эмигрант, приезжающий в другую страну, пытается как можно быстрее освоить нормы и установки коренных жителей, чтобы не быть «белой вороной». *Сравнительная функция* проявляется в том, что референтная группа выступает в качестве эталона, с помощью которого индивид может оценить себя и других. Вспомните, что мы говорили о концепции зеркального Я. Ч. Кули отмечал, что если ребенок воспринимает реакцию близких и верит их оценкам, то более зрелый человек отбирает отдельные референтные группы, принадлежность или непринадлежность к которым для него особенно желательна, и формирует Я-образ, основываясь на оценках этих групп.

Стереотипы. Аутгруппы обычно воспринимаются индивидами в виде стереотипов. Социальный стереотип — это разделяемый образ другой группы или категории людей. Оценивая действия какой-либо группы людей, мы чаще всего помимо нашего желания приписываем каждому из индивидов, входящих в группу, некоторые черты, которые, по нашему мнению, характеризуют группу в целом. Например, бытует мнение, что все негры более страстные и темпераментные, чем люди, представляющие европеоидную расу (хотя на самом деле это не так), все французы — легкомысленны, англичане — замкнуты и молчаливы, жители города N — тупые и т.д. Стереотип может быть позитивным (доброта, храбрость, упорство), негативным (беспринципность, трусость) и смешанным (немцы дисциплинированы, но жестоки).

Возникнув однажды, стереотип распространяется на всех членов соответствующей аутгруппы без учета каких-либо индивидуальных различий. Поэтому он никогда не бывает полностью истинным. Действительно, нельзя, например, говорить о чертах неаккуратности или жестокости по отношению к целой нации или даже населению какого-либо города. Но стереотипы никогда не бывают и полностью ложными, они всегда должны в некоторой степени соответствовать характеристикам личности из стереотипизируемой группы, иначе они не были бы распознаваемы.

Механизм появления социальных стереотипов до конца не исследован, до сих пор непонятно, почему одна из черт начинает привлекать внимание представителей других групп и отчего это становится всеобщим явлением. Но так или иначе стереотипы становятся частью культуры, частью моральных норм и ролевых установок. Социальные стереотипы поддерживаются селективным восприятием (выбираются только часто повторяющиеся инциденты или случаи, которые замечаются и запоминаются), селективной интерпретацией (интерпретируются наблюдения, относящиеся к стереотипам, например, евреи — предприниматели, богатые люди — жадные и т.п.), селективной идентификацией (ты выглядишь, как цыган, ты выглядишь, как аристократ и т.п.) и, наконец, селективным исключением (он поступает, не как англичанин, он совершенно не похож на преподавателя и т.п.). С помощью этих процессов происходит наполнение стереотипа, так что даже исключения и неправильная интерпретация служат питательной средой для формирования стереотипов.

Стереотипы постоянно изменяются. Бедно одетый, испачканный мелом школьный учитель как частный стереотип фактически умер.

Исчез также достаточно устойчивый стереотип капиталиста в цилиндре и с огромным животом. Мы уже забыли, что еще в начале века финнов считали «дикими и невежественными чухонцами», а японцев до второй мировой войны — «не способными к прогрессу азиатами». К величайшему сожалению, исчез в нашем обществе стереотип женщины как слабого, нежного и изящного представителя человеческого рода.

Стереотипы постоянно рождаются, изменяются и исчезают потому, что они необходимы для членов социальной группы. С их помощью мы получаем сжатую и лаконичную информацию об окружающих нас аутгруппах. Такая информация определяет наше отношение к другим группам, позволяет ориентироваться среди множества окружающих групп и в конечном счете определять линию поведения в общении с представителями аутгрупп. Люди всегда воспринимают стереотип быстрее, чем истинные черты личности, так как стереотип — это результат многих, подчас метких и тонких суждений, несмотря на то что только некоторые личности в аутгруппе полностью ему соответствуют.

11.2. ГРУППЫ, РАЗДЕЛЯЕМЫЕ ПО ХАРАКТЕРУ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ИХ ЧЛЕНАМИ

Первичные и вторичные группы. Различие во взаимоотношениях между индивидами наиболее четко заметно в первичных и вторичных группах. Под *первичными группами* понимаются такие группы, в которых каждый член видит других членов группы как личностей и индивидуальностей. Достижение такого видения происходит через социальные контакты, придающие интимный, личностный и всеобщий характер внутригрупповым взаимодействиям, в которые включаются многие элементы личностного опыта. В таких группах, как семья или дружеская компания, ее члены стремятся сделать социальные взаимоотношения неформальными и смягченными. Они интересуют друг друга прежде всего как личности, имеют общие надежды и чувства и полностью удовлетворяют свои потребности в общении. Во *вторичных группах* социальные контакты носят безличный, односторонний и утилитарный характер. Здесь не обязательны дружеские личностные контакты с другими членами, но все контакты функциональны, как того требуют социальные роли. Например, отношения мастера участка и подчиненных рабочих безличны и не зависят от дру-

жеских отношений между ними. Вторичная группа может быть трудовым союзом или какой-либо ассоциацией, клубом, командой. Но вторичной группой можно считать и две личности, торгующиеся на базаре. В некоторых случаях такая группа существует для достижения специфических целей, включающих определенные потребности членов этой группы как личностей.

Термины «первичная» и «вторичная» группы лучше характеризуют типы групповых взаимосвязей, чем показатели относительной важности данной группы в системе других групп. Первичная группа может служить достижению объективных целей, например, на производстве, но она больше отличается качеством человеческих взаимоотношений, эмоциональной удовлетворенностью ее членов, чем эффективностью производства продуктов или одежды. Так, группа друзей встречается вечером за шахматной игрой. Они могут довольно равнодушно играть в шахматы, но тем не менее доставить друг другу удовольствие своей беседой. Здесь главное, чтобы каждый был хорошим партнером, а не хорошим игроком. Вторичная же группа может функционировать в условиях дружественных взаимоотношений, но основным принципом ее существования является выполнение специфических функций. С этой точки зрения команда шахматистов-профессионалов, собранная для игры в командном турнире, безусловно относится к вторичным группам. Здесь важен подбор сильных игроков, способных занять в турнире достойное место, а уж затем желательно, чтобы они находились в дружественных отношениях между собой. Таким образом, первичная группа всегда ориентирована на взаимосвязи между ее членами, в то время как вторичная ориентирована на цель.

Первичные группы обычно формируют личность, в них она социализируется. Каждый находит в ней интимную среду, симпатии и возможности реализации личностных интересов. Каждый член вторичной группы может найти в ней эффективный механизм для достижения определенных целей, но часто ценой потери интимности и теплоты во взаимоотношениях. Например, продавщица как член коллектива работников магазина должна быть внимательной и вежливой, даже когда клиент не вызывает у нее симпатии, или член спортивной команды при переходе в другую команду знает, что взаимоотношения с коллегами у него будут сложными, но зато перед ним откроется больше возможностей для достижения более высокого положения в данном виде спорта.

Вторичные группы практически всегда содержат в себе некоторое число первичных групп. Спортивная команда, производственная бри-

гада, школьный класс или студенческая группа всегда внутренне разделены на первичные группы индивидов, симпатизирующих друг другу, на тех, у кого межличностные контакты более и менее часты. При руководстве вторичной группой, как правило, учитываются первичные социальные образования, особенно при выполнении единичных заданий, связанных с взаимодействием небольшого числа членов группы.

Малые группы. Анализ социальной структуры общества требует, чтобы в качестве изучаемой единицы выступала элементарная частица общества, сосредоточивающая в себе все виды социальных связей. В качестве такой единицы анализа была выбрана так называемая малая группа, которая стала постоянным необходимым атрибутом всех видов социологических исследований.

Как реальная совокупность индивидов, связанных социальными отношениями, малая группа стала рассматриваться социологами сравнительно недавно. Так, еще в 1954 г. Ф. Олпорт трактовал малую группу как «совокупность идеалов, представлений и привычек, повторяющихся в каждом индивидуальном сознании и существующих только в этом сознании» [126, с. 28]. Реально же, по его мнению, существуют лишь отдельные индивиды. Только в 60-х годах возник и стал развиваться взгляд на малые группы как на реальные элементарные частицы общественной структуры.

Лучше всего современный взгляд на сущность малых групп выражен в определении Г.М. Андреевой: «Малая группа — группа, в которой общественные отношения выступают в форме непосредственных личных контактов» [6, с. 227]. Другими словами, малыми группами называются только те группы, в которых индивиды имеют личностные контакты каждый с каждым. Представим себе производственную бригаду, где все друг друга знают и общаются между собой в ходе работы, — это малая группа. С другой стороны, коллектив цеха, где работники не имеют постоянного личного общения, — это большая группа. Об учениках одного класса, имеющих друг с другом личный контакт, можно сказать, что это малая группа, а обо всех учениках школы — большая группа.

Малая группа может быть как первичной, так и вторичной в зависимости от того, какой тип взаимоотношений существует между ее членами. Что касается большой группы, то она может быть только вторичной. Многочисленные исследования малых групп, проведенные Р. Бейзом и Дж. Хомансом в 1950 г. и К. Холландером и Р. Миллсом в 1967 г., показали, в частности, что малые группы отличаются от боль-

ших не только размерами, но и качественно иными социально-психологическими характеристиками. Ниже в качестве примера приведены различия в некоторых из этих характеристик.

Малые группы имеют.

- 1) не ориентированные на групповые цели действия;
- 2) групповое мнение как постоянно действующий фактор социального контроля;
- 3) конформизм к групповым нормам.

Большие группы имеют.

- 1) рациональные целеориентированные действия;
- 2) групповое мнение редко используется, контроль осуществляется сверху вниз;
- 3) конформизм к политике, проводимой активной частью группы.

Таким образом, чаще всего малые группы в своей постоянной деятельности не ориентируются на конечную групповую цель, в то время как деятельность больших групп рационализирована в такой степени, что потеря цели чаще всего приводит к их распаду. Кроме того, в малой группе особое значение приобретает такое средство контроля и осуществления совместной деятельности, как групповое мнение. Личностные контакты позволяют всем членам группы участвовать в выработке группового мнения и контроле за конформизмом членов группы по отношению к этому мнению. Большие группы в силу отсутствия личностных контактов между всеми их членами, за редким исключением, не имеют возможности выработать единое групповое мнение.

Изучение малых групп в настоящее время широко распространено. Помимо удобства работы с ними из-за их небольшого размера такие группы представляют интерес как элементарные частицы социальной структуры, в которых зарождаются социальные процессы, прослеживаются механизмы сплоченности, возникновения лидерства, ролевых взаимоотношений.

11.3. ГРУППОВАЯ ДИНАМИКА

Рассмотрим специфические факторы, которые присущи функционированию групп.

Групповая динамика — взаимодействие членов социальных групп между собой. Существует множество видов взаимоотношений и взаимодействий. К процессам групповой динамики относятся: руководство

и лидерство, формирование группового мнения, сплоченность группы, конфликты, групповое давление и другие способы регуляции поведения членов группы. Группа может подчиняться одному или двум своим членам, но в процесс управления могут включаться и все ее члены. Лидерство в группе бывает демократическим или авторитарным, кратковременным или длительным; группа может стимулировать собственную деятельность или стремиться снизить активность; атмосфера внутри группы бывает дружественной или враждебной и т.д. Эти и многие другие образцы поведения и составляют динамику группы. В настоящее время изучение групповой динамики стимулируется необходимостью помочь организациям в решении проблем управления процессами в группах.

Коммуникация в группах. Одной из важнейших проблем во многих группах являются коммуникационные связи между их членами. Коммуникация — это не просто языковое, письменное или индивидуальное общение. Она рассматривается прежде всего как основа структуры группы, показатель физической и социальной близости индивидов. Очевидно, что не все методы получения информации и ее распределения между индивидами могут приводить к эффективной работе группы. Многие из них отрицательно сказываются на ее сплоченности и возможности совместных действий. Это должно учитываться при управлении деятельностью группы.

Влияние различных способов коммуникаций на деятельность группы было изучено А. Бавеласом [152, с. 95-96]. Он рассматривал итоги деятельности групп из пяти членов при различных способах ком-

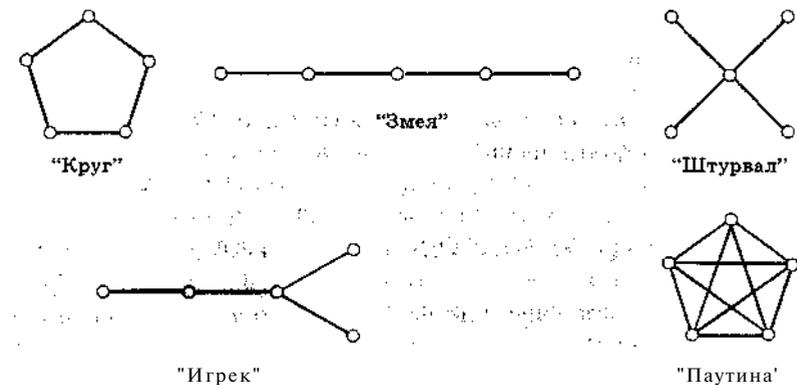


Рис. 8. Способы коммуникаций в группе из пяти человек

муникации, которые назвал так: «круг», «змея», «штурвал», «игрек», «паутина» (рис. 8).

А. Бавелас установил, что схемы коммуникаций при выполнении группового задания в значительной степени влияют на результаты действий группы. Например, при выполнении несложных заданий в ограниченное время наиболее эффективным способом коммуникации является «штурвал», так как в данном случае исключается общение членов группы между собой. Они могут контактировать только с лидером в центре «штурвала», который получает информацию от всех, перерабатывает ее и выдает управленческие указания. Для выполнения творческих работ, где должно соблюдаться относительное равенство при принятии решений, очень хорош способ коммуникации «круг». Ни один из членов группы не перегружен информацией, каждый находится в равном положении и может получить информацию от любого члена группы; кроме того, здесь возможна и обратная связь. «Круг» позволяет группе быстрее ориентироваться на новые задачи, чем это делает группа с другими способами коммуникации. Каждый способ коммуникации, таким образом, приводит к разным результатам групповой деятельности.

Эффективная коммуникация быстрее приводит к индивидуальной удовлетворенности деятельностью группы, позволяет ее членам наиболее полно выразить себя. Централизация коммуникации фокусирует внимание членов группы на специфических предметах и приводит к концентрации усилий. Организация коммуникации как в школьном классе, так и в рабочем, трудовом коллективе на предприятии может способствовать, с одной стороны, повышению производительности, а с другой — достижению удовлетворенности в групповом взаимодействии. Например, в результате изучения возможностей лекционного метода и метода дискуссий в студенческих группах было установлено, что для заучивания лучше всего использовать чтение лекций для больших групп (по аналогии со способом коммуникации типа «штурвал»), а для стимулирования самостоятельного мышления в большей степени подходит дискуссионный метод (аналогичный способу коммуникации типа «круг»). Таким образом, использование различных способов коммуникации в зависимости от ситуации и целей группы позволяет эффективнее решать практические проблемы.

Лидерство в группах. Одной из динамических характеристик группы является система социальных ролей. Исследователи группового поведения отмечают, что система взаимосвязанных ролей в группе подвержена постоянному изменению. При этом меняется не

только содержание игровой роли, но и ее значимость по отношению к другим ролям. В группах существуют роли, наиболее значимые по отношению к остальным. Такими можно признать роли лидеров. Само по себе лидерство — это проявление индивидом его способности, личностных качеств в поведении, соответствующем роли лидера. Исполнение индивидом роли лидера возможно в силу проявления им индивидуальных качеств, выдающихся по сравнению с качествами других членов группы, или в силу обладания им высоким формальным статусом. Во всех случаях выдвижение в лидеры обусловлено, в конечном счете, эффективностью вклада члена группы в решение групповых задач [97, т.1, с. 53-56]. Другими словами, лидер появляется в том случае, если члены группы признают деятельность какого-либо индивида наиболее значимой, а его вклад в деятельность группы наиболее ценным. При этом речь идет только о пользе для группы в целом. Иными словами, индивид может обладать исключительными личностными качествами, но не быть лидером, если его деятельность не приводит к существенному повышению эффективности деятельности группы в целом.

Исследования по проблеме лидерства, проводимые американским исследователем Р. Белзом, показали, что характер лидерства в группе различается прежде всего по роли инструментального (делового) лидера, организующего, направляющего действия членов группы, и лидера эмоционального, т.е. создающего эмоциональный настрой, обеспечивающего высокую мотивацию у членов группы по решению групповой задачи [127]. При этом исполнение роли инструментального лидера зависит от типа группы и характера ее деятельности. Так, в спортивной команде такой лидер организует и координирует действия игроков, обеспечивает «заряженность» команды на победу; в научном коллективе им может быть индивид, который является «генератором идей», определяющим основные направления работы, а в группе политических обозревателей — тот, кто наиболее квалифицированно использует получаемую информацию, перерабатывая ее в комментарии высокого качества.

Однако очевидно, что лидер в группе не может возникнуть и функционировать без поддержки ее членов, признающих его выдающиеся качества и способности. С этой точки зрения лидер — авторитарный член группы, личностное влияние которого позволяет ему играть главную роль в деятельности группы. Его авторитет, таким образом, базируется на признании коллективом, группой его деловых и личностных качеств. Авторитет лидера может быть мнимым, т.е. суще-

ствующим только в представлении членов группы, а может быть и реальным, основанным на действительных незаурядных качествах индивида.

Одна из основных обязанностей лидера в группе — деятельность по реализации нововведений, созданию новых культурных образцов, проверке новых способов взаимодействия. Таким образом, лидер выступает как новатор, развивая и изменяя субкультуру группы. За столь ценные услуги, оказанные группе, он получает кредит доверия, в силу которого сам может в той или иной степени отступать от групповых норм. Более того, лидер не должен полностью выполнять все групповые нормы как рядовой член группы, иначе он потеряет свой престиж и, в конечном счете, статус лидера.

СОЦИАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

12.1. ВНУТРЕННЯЯ СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ

В повседневной практике часто используется понятие «организация», причем в него вкладывается самое различное содержание. А. И. Пригожий дает три самых распространенных значения термина «организация» [82, с. 39–41].

Во-первых, организация обозначает некоторую деятельность по выработке новых норм, налаживанию устойчивых связей, а также координации усилий отдельных членов социальной группы. Такая деятельность лучше всего характеризуется словом «организовывание». Иначе говоря, это деятельность, направленная исключительно на достижение эффекта синергии путем обеспечения условий для согласованных действий, кооперации и интеграции индивидов в группе. Например, руководитель организует производственный процесс. Это означает, что он должен расставить людей по рабочим местам таким образом, чтобы обеспечивались непрерывность и быстрота выполнения операций. Кроме того, он должен обеспечить взаимозаменяемость и установить нормы выработки, режим рабочего дня, взаимодействие рабочих участка и поставщиков и т.д. Эта деятельность называется *организацией производственного процесса*.

Во-вторых, организация часто понимается как атрибут какого-либо объекта, его свойство иметь упорядоченную структуру. Это значит, что социальный объект имеет некоторое внутреннее строение и

состоит из частей, определенным образом связанных. Обычно термин «организация» в этом смысле применяется для различения организованных и неорганизованных структур. Говорят, в частности, что какая-либо группа организована, если в ней существуют устойчивые социальные роли (т.е. каждый выполняет свою часть общего дела), правила, регулирующие поведение людей, а также упорядоченные связи с окружающими группами.

В-третьих, под организацией понимается искусственно созданная социальная группа институционального характера, выполняющая определенную общественную функцию. Банк в этом отношении представляет собой организацию, члены которой участвуют в выполнении функции накопления, распределения и упорядоченного использования денег, а школа — организацию, коллектив которой участвует в выполнении функций передачи знаний молодому поколению и его социализации.

Все три значения понятия «организация» тесно связаны между собой. Всякая организованная группа (третье значение этого понятия) должна формироваться в ходе ее «организовывания», т.е. деятельности по формированию ее внутренней структуры, системы коммуникации, культурных особенностей, а также по распределению социальных ролей. Очевидно, что когда такая организованная группа оформится, то она будет обладать тем внутренним качеством, которое мы назвали организованностью.

Рассмотренные значения термина «организация», принятые в обществе, дают нам важный ключ к пониманию сущности организации и формулированию ее научного определения.

Определение организации. Существует множество определений организаций, из которых обычно выделяется концепция организации как рациональной системы, или системы, направленной на достижение цели. Можно выделить четыре направления в определении организации:

1. В соответствии с теорией К. Барнарда [128, с. 25-27] организация — это такой вид кооперации людей, который отличается от других социальных групп сознательностью, предсказуемостью и целенаправленностью. К Барнард и его последователи уделяли внимание в основном совместным действиям людей, их кооперации, а уже потом необходимости достижения целей.

2. Другое направление лучше всего характеризует точка зрения Д. Марча и Г. Саймона [185, с. 19], согласно которой организация — это сообщество взаимодействующих человеческих существ, являющее-

ся самым распространенным в обществе и содержащим центральную координирующую систему. Высокая специфичность структуры и координация внутри организации отличают ее от диффузных и неупорядоченных связей между неорганизованными индивидами. Все это делает организацию похожей на отдельный сложный биологический организм.

3. П. Блау и У. Скотт представляют третье направление в определении организации [134, с. 8]. В этом определении указывается основная, по их мнению, характеристика сложившейся организации — то, что она для достижения специфических целей должна быть формализована, обладать формальной структурой.

4. По мнению А. Этциони, организации — это социальные объединения (или человеческие группы), сознательно конструируемые и реконструируемые для специфических целей. Основной упор здесь делается на сознательное членство в организации и сознательное действие ее членов [152, с. 45-46].

Анализируя все эти четыре направления в определении организации, можно выделить две специфические черты, отличающие организации от других видов социальных групп.

Организации — это прежде всего социальные группы, ориентированные на достижение взаимосвязанных и специфических целей. Каждая организация целесообразна в том смысле, что действия ее членов определенным образом скоординированы для достижения общего для нее результата во вполне определенной области человеческой деятельности. Так, предприятие существует для обеспечения выпуска конкретной продукции, политическая партия — для реализации политической программы, больница — для лечения больных.

Кроме того, организации — это такие группы, которым свойственна высокая степень формализации. Их внутренняя структура высоко формализована в том смысле, что правила, регламенты, распорядок охватывают практически всю сферу поведения ее членов. Они ясно и точно сформулированы и охватывают все роли и ролевые связи, предписывают ролевые действия независимо от личностных качеств индивидов, занимающих те или иные позиции в структуре организации. Директор, его помощники или рядовые исполнители — все они подчинены правилам, определяющим их обязанности, взаимоотношения на службе и субординацию независимо от их личностных качеств.

На основании перечисленных основных специфических черт можно дать определение организации как *социальной группы, ори-*

ентированной на достижение взаимосвязанных специфических целей и формирование высокоформализованных структур.

Часто к определению организации добавляют такие специфические черты, как наличие координирующего и управляющего органов и разделение труда между ее членами. Однако эти черты проявляются в основном в крупномасштабных организациях и не являются строго обязательными для всех организованных социальных групп.

Элементы организации. Организации — это весьма изменчивые и высокосложные социальные образования. Однако их анализ нужно начинать с достаточно простой модели (рис. 9).

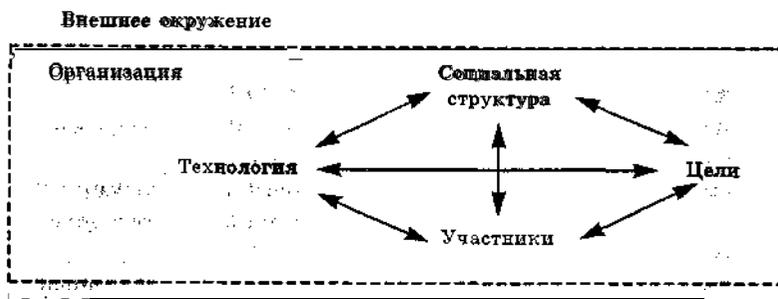


Рис. 9. Принципиальная схема организации [178, с. 44]

Рассмотрим отдельные элементы этой модели.

1. *Социальная- структура* является центральным элементом любой организации. Она относится к шаблонным, или регулируемым, аспектам взаимоотношений между участниками организации. Существуют две точки зрения на социальную структуру группы. Наиболее известна в этом отношении точка зрения К. Дэвиса, который считает, что «всегда в человеческом обществе есть то, что может быть названо двойной реальностью: с одной стороны, *нормативная система*, ничего не воплощающая, с другой — *фактический порядок*, воплощающий все, что есть» [147, с. 102]. Каждый индивид окружен множеством правил, запретов и разрешений. Они необходимы для упорядочения общественной жизни, но практически жить постоянно по правилам просто невозможно: наша жизнь — это постоянное отклонение от правил, но в то же время ориентация на них.

Нормативная структура включает в себя ценности, нормы и ролевые ожидания. Ценности — это критерии привлекательности и разумного выбора целей, а также оценки окружающих социальных норм. Нормы — это управляющие поведением обобщенные правила,

которые изменяются и совершенствуются, приводя индивидов к достижению коллективных целей, целей организации. Роли определяют вклад в общую деятельность в зависимости от занимаемой позиции, а также взаимное ожидание участников, взаимный контроль за их поведением. Ценности, нормы и роли организованы так, что составляют относительно связанные и стойкие системы взаимного доверия и предписаний, управляющих поведением членов организации.

Что касается фактического порядка, то его можно определить как поведенческую структуру. Она значительно отличается от нормативной структуры прежде всего тем, что в ней на первый план выступают личностные качества участников и их взаимные оценки этих качеств. В соответствии с широко известным учением Дж. Хоманса [169] поведенческая структура состоит из действий, взаимодействий и сантиментов, не регламентированных нормами и правилами. Действия и взаимодействия участников здесь во многом зависят от сантиментов, под которыми понимается первичная форма взаимной избирательности членов организации. К сантиментам прежде всего относятся симпатии и антипатии, привязанность и неприязнь. Здесь есть позитивные и негативные чувства, выбор или отторжение окружающих людей. В целом же поведенческая структура — это система отношений между людьми, находящаяся в рамках нормативной структуры, но в то же время отклоняющаяся от нормативной структуры в известных пределах, обусловленных личностными чувствами, предпочтениями, симпатиями и интересами.

Таким образом, социальная структура включает в себя совокупность взаимосвязанных ролей, а также упорядоченных взаимоотношений между членами организации, в первую очередь отношения власти и подчинения. Эти отношения изменяются в результате обмена ресурсами и изменения характера их использования. Именно последний вид изменений является важнейшим резервом развития организации, который включает в себя прежде всего новшества в области разделения труда, мотивации участников организационного процесса, новые формы социального контроля и обоснованное принятие управленческих решений.

Социальная структура организации различается по степени формализации. *Формальная социальная структура* — это такая структура, в которой социальные позиции и взаимосвязи между ними четко специализированы и определены независимо от личностных характеристик членов организации, занимающих эти позиции. Например, существуют социальные позиции директора, его заместителей, началь-

ников отделов и рядовых исполнителей. 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.

В то же время неформальная структура состоит из совокупности позиций и взаимосвязей, формируемых на основе личностных характеристик и основанных на отношениях престижа и доверия. С точки зрения неформальной структуры компетентный и добросовестный начальник отдела может иметь более высокий престиж и значить больше, чем директор организации. Часто среди руководителей, формально занимающих позиции одного уровня, мы выделяем руководителя, который умеет работать с людьми, способен быстро и четко решать поставленные перед ним задачи. Отдавая ему предпочтение, налаживая с ним приоритетные деловые контакты, мы тем самым устанавливаем одну из взаимосвязей неформальной структуры. Такие взаимоотношения не закрепляются официальными правилами, регламентами и нормами и, следовательно, могут быть легко разрушены, например, если выделенный руководитель не оправдал ожиданий. Таким образом, возможен вывод, что неформальная структура более изменчива, подвижна и неустойчива, чем формальная.

2. *Цели*, исходя из сформулированного определения, в принципиальной схеме организации особенно важны, так как ради их достижения и осуществляется вся деятельность такого объединения людей. Не имеющая цели организация бессмысленна и не может существовать сколь-нибудь продолжительное время. Вместе с тем цели — один из наиболее спорных моментов в понимании организации. Одни ученые считают, что цели необходимы при анализе организационного поведения, другие, напротив, пытаются принизить их значение. Бихевиористы, например, считают, что цели могут быть только у индивидов, а группы и коллективы их не имеют [168, 206].

Современная наука ставит цели организации на одно из первых мест по значимости. Цель рассматривается как желаемый результат или те условия, которых пытаются достичь, используя свою активность, члены организации для удовлетворения коллективных потребностей. Совместная деятельность индивидов порождает у них цели разного уровня и содержания. По мнению А.И. Пригожина, существуют три

взаимосвязанных вида организационных целей [82, с. 46]: цели-задания, цели-ориентации и цели-системы.

Цели-задания — это оформленные как программы общих действий поручения, выдаваемые извне организацией более высокого уровня. Предприятиям даются министерством или диктуются рынком (совокупностью организаций, включая смежников и конкурентов) задания, которые определяют целевое существование организаций. Очевидно, что эти цели являются приоритетными и на их выполнение направлено внимание и основная деятельность всех без исключения участников организованного процесса. Преподавание в школе, лечение и прием пациентов в больнице, лабораторные работы в научно-исследовательских институтах — все это цели-задания, определяющие смысл существования организации.

Цели-ориентации — это совокупность целей участников, реализуемых через организацию. Сюда относятся обобщенные цели коллектива, включающие и личные цели каждого члена организации. Важным моментом совместной деятельности является совмещение целей-заданий и целей-ориентаций. Если они значительно расходятся, утрачивается мотивация на выполнение целей-заданий и работа организации может стать неэффективной. Стремясь к выполнению целей-ориентаций, члены организации отмахиваются от целей-заданий или стремятся выполнить их лишь формально.

Цели-системы — это стремление сохранить организацию как самостоятельное целое, т.е. сохранить равновесие, стабильность и целостность. Другими словами, это стремление организации к выживанию в условиях существующего внешнего окружения, интеграция организации в ряду других. Цели системы должны органично вписываться в цели-задания и цели-ориентации. В случаях организационной патологии цели системы могут заслонять другие цели. При этом на первый план выступают желания любой ценой сохранить организацию, невзирая на выполнение ею заданий или удовлетворение коллективных целей участников. Такое явление нередко наблюдается при крайних степенях проявления бюрократии, когда организация, утратив реальные цели, существует только для того, чтобы выжить, сохранить свою самостоятельность [82, с. 46].

Перечисленные цели организации являются основными, или базовыми. Для их достижения организация ставит перед собой множество промежуточных, вторичных, производных целей: укрепление дисциплины, стимулирование работников, реорганизация, улучшение качества работы и др. Основные цели разделяются на более мелкие, те

в свою очередь на еще более мелкие и т.д. Такое дробление целей должно соответствовать разделению организации на уровни (отделы, сектора, лаборатории, цехи, участки и т.п.), где каждое подразделение должно иметь набор производных целей, выполнение которых служит реализации основных или базовых целей.

3. *Члены организации, или участники* — важная составляющая организации. Это совокупность индивидов, каждый из которых должен обладать необходимым набором качеств и навыков, позволяющих ему занимать определенную позицию в социальной структуре организации и играть соответствующую социальную роль. Все вместе члены организации представляют собой персонал, который взаимодействует друг с другом в соответствии с нормативной и поведенческой структурой. Обладая различными способностями и потенциалом (знаниями, квалификацией, мотивацией, связями), участники организации должны заполнить все без исключения ячейки социальной структуры, т.е. все социальные позиции в организации. Возникает проблема расстановки кадров, соединения способностей и потенциала участников с социальной структурой, в результате чего возможно объединение усилий и достижение организационного эффекта.

4. *Технология.* Организация с точки зрения технологии — это место, где производится определенного вида работа, где энергия участников применяется для трансформации материалов или информации. Понятию «технология» приписывают обычно три значения. Во-первых, технология часто представляется как система физических объектов, составляющих организацию (станки, материалы, множительные средства, передающая и принимающая аппаратура и т.д.). Во-вторых, технология понимается в узком, «механическом» смысле. Автомобиль и радиоприемник различаются при этом только тем, что к ним по-разному приложена человеческая энергия — для их изготовления совершаются разные действия. В таком понимании технология — это физические объекты, соединенные с человеческой активностью. В-третьих, термин «технология» используется для обозначения совокупности знаний людей о процессах, протекающих в данной сфере функционирования организации. Организация не может заниматься любым видом деятельности без знания того, как использовать средства, преобразовывать их и реализовывать. Технология в таком понимании (называется ноу-хау) — это систематизированное знание полезных и наиболее рациональных практических действий.

В настоящее время широкую известность получила модель технологии Ч. Перро (рис. 10). Его аргументация соединила в себе ме-

тоды изготовления продукции, принятия решений в организации и влияние социальной структуры.

Вертикальная ось на схеме (рис. 10) показывает, насколько в данном процессе возможно применение аналитических методов решения проблем. Высокая степень аналитичности позволяет разложить процесс, идущий в организации, на отдельные операции и составить его

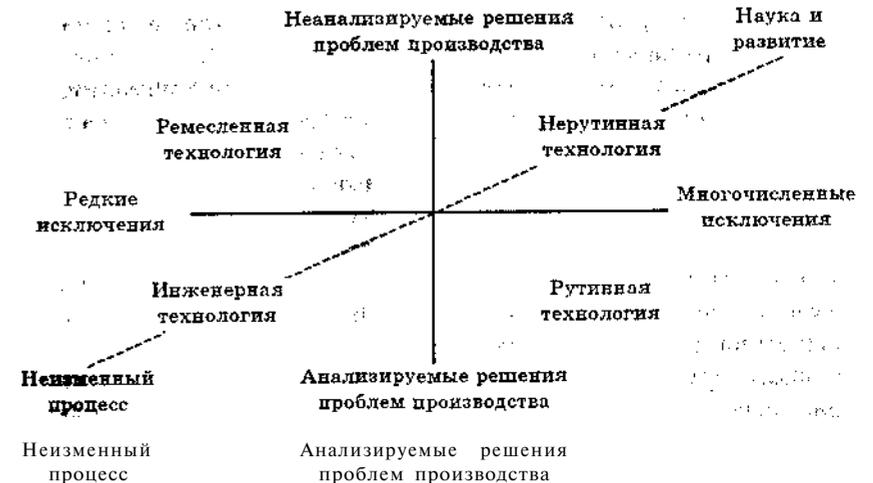


Рис. 10. Модель технологии Ч. Перро [196, с. 129]

алгоритм. Процесс может быть автоматизирован или реорганизован для работы с менее квалифицированными рабочими, т.е. может быть снижена сложность операций, только в том случае, если существует его алгоритм.

Горизонтальное измерение отражает индивидуальную и групповую деятельность, которые характеризуются, с одной стороны, следованием привычным, старым правилам и ограничениям, а с другой стороны, наоборот, отступлением от них, созданием новых правил, норм и способов деятельности. Модель Перро позволяет установить, что развитие технологии возможно лишь на основе сосредоточения внимания на сложных, неанализируемых решениях проблем производства, на обоснованных новаторских отступлениях от привычных, сложившихся методов и правил.

5. *Внешнее окружение.* Каждая организация существует в специфическом физическом, технологическом, культурном и социальном окружении. Она должна адаптироваться к нему и сосуществовать с ним. Нет организаций самодостаточных, закрытых. Все они, чтобы су-

[Чествовать, функционировать, достигать целей, должны иметь многочисленные связи с окружающим миром. Если рассматривать современную организацию, то сразу же бросаются в глаза ее связи и взаимозависимости с вышестоящими организациями, поставщиками, правоохранительными, политическими и многими другими организациями и институтами, существующими в данном конкретном обществе. Так, очень немногие организации принимают на себя полную ответственность за социализацию и обучение своих членов. Чаще всего культурные образцы, профессии и материальное обеспечение поступают из внешних систем.

За редким исключением (некоторые военные организации, монастыри и т.п.), члены организации одновременно входят в состав и других организаций, интересы которых оказывают значительное, иногда даже решающее влияние на поведение участников. Поэтому одна из характеристик организаций состоит в том, что все они строятся на частичном включении в них участников. Точно так же только незначительное число организаций создают собственные технологии. Многое зависит здесь от вида окружения, например от получения со стороны механического оборудования, информации, программ, обученных рабочих. В дальнейшем ресурсы, приходящие извне, адаптируются в организации (например, рабочие продолжают повышать квалификацию). Социальная структура также воспринимает свои важнейшие компоненты из внешнего окружения. Структурные формы не меньше, чем технология, зависят от окружения.

Изучая внешнее окружение организаций, английский исследователь Р. Тертон выделил основные факторы влияния на них внешней среды: 1) роль государства и политической системы; 2) влияние рынка (конкуренты и рынок труда); 3) роль экономики; 4) влияние социальных и культурных факторов; 5) технология из внешнего окружения. Очевидно, что эти факторы внешней среды влияют практически на все сферы деятельности организации [217, с. 12].

Для того чтобы организация могла занять надлежащее место в обществе, выжить в соседстве с другими организациями, группами, институтами, она должна адаптироваться к этой внешней среде. Это обстоятельство вынуждает организацию выбирать стратегию поведения по отношению к внешней среде. Если организация стремится максимально изолировать себя от воздействия других организаций и институтов, сохранить свою самостоятельность, такая стратегия называется *буферной*. Если же организация стремится, напротив, расши-

рять и укреплять свои связи с внешней средой, такая стратегия называется *стратегией наведения мостов*.

Буферные стратегии имеют много форм, но специфическая особенность их всех состоит в стремлении к независимости и укреплению границ организации. К буферным относятся стратегия ужесточения контроля входа в организацию информации, материальных ресурсов и людей из внешней среды, стратегия складирования, запасаения (тем самым повышается автономность организации), стратегия разрастания (расширения) организации и др.

Стратегии наведения мостов призваны упорядочить обменные отношения организации, расширить границы деловых контактов, приобрести новые сферы влияния во внешней среде. Эти стратегии включают в себя усиление взаимозависимости различных организаций, контроль каждого за каждым. Наиболее типичными стратегиями такого рода являются стратегия заключения сделок, стратегия взаимной диффузии, стратегия поиска новых сфер приложения сил организации и др.

В целом можно сказать, что каждый из организационных элементов — социальная структура, цели, члены организации, технология и внешнее окружение — служит важнейшим компонентом всех организаций. Таким образом, организации представляются как системы элементов, каждый из которых немислим без других. Например, цели сами по себе, так же как и отдельно взятая социальная структура или технология, не являются ключом к пониманию природы функционирования организаций, как и нет организации, которая может быть понята в отрыве от окружающей среды.

12.2. ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Каждая организация имеет искусственную, созданную людьми природу. Кроме того, она всегда стремится к усложнению своей структуры и технологии. Эти два обстоятельства делают невозможным эффективно контролировать и координировать действия членов организации на неформальном уровне или уровне самоуправления. Каждая более или менее развитая организация должна иметь в своей структуре специальный орган, основным видом деятельности которого служит выполнение некоторой совокупности функций, направленных на обеспечение участников организации целями, координацию их усилий. Такой вид деятельности называется управлением.

Управление — это функция специфического органа организации, которая обеспечивает направление деятельности всех без исключения элементов организации, удерживает в допустимых пределах отклонение отдельных частей и организации в целом от поставленных целей. Например, отдел в государственном учреждении имеет нормы и правила, по которым регулируется рабочее время сотрудников, количество и качество их работы, отношения с другими отделами и т.п. Руководство отделом, выполняя функцию управления, контролирует соблюдение этих норм и правил, применяя методы вознаграждения или наказания.

Однако применением санкций процесс управления, естественно, не ограничивается. Его содержание значительно сложнее. Для понимания сущности управления рассмотрим основные его составляющие.

На рис. 11 организация представлена как определенная система, состоящая из входа (поступления информации, сырья, инструментов, оборудования, рабочей силы), процессора, где происходит переработка ресурсов, поступающих на вход, и выхода, откуда ресурсы поступают в новом качестве. Управление представляет собой обратную связь, которая начинается с измерения ресурсов, имеющихся на выходе. После измерения информация о параметрах выхода поступает в блок управления, где они сравниваются с некоторым эталоном (это может быть программа или план), и на основе этого вырабатывается управленческое решение, которое изменяет входные параметры, режим деятельности процессора и в конечном счете параметры выхода. Затем выходные параметры опять замеряются и процесс по-



Рис. 11. Схема процесса управления в организации

вторяется. Эта схема применима для всех систем (и технических, и социальных). Поэтому справедливо рассмотреть социальную организацию с точки зрения проявления специфических характеристик управления.

Впервые характеристики управления организации были определены Г. Файолем, одним из основателей научной теории управления. По его мнению, наиболее общими характеристиками являются: *планирование* общего направления действия и предвидение; *организовывание* человеческих и материальных ресурсов; *выдача распоряжений* для удержания действий работников в оптимальном режиме; координация различных действий для достижения общих целей и *контролирование* поведения членов организации в соответствии с существующими правилами и нормами [213, с. 56].

Очевидно, что, определяя характеристики процесса управления, Г. Файоль рассматривал организацию того времени — начала XX в. Современные организации обладают значительно более сложной структурой, сверхсложной технологией, более квалифицированной рабочей силой; кроме того, организации чаще всего действуют в сложной структуре современного рынка. В связи с этим управление в настоящее время сродни искусству, игре, высокой науке и функции руководителей лишь очень приблизительно напоминают схему Г. Файоля. Одна из современных систем управленческих функций может быть представлена следующим образом [213, с. 58]:

- 1) деятельность как руководителя и лидера организованного объединения, интеграции членов организации;
- 2) взаимодействие — формирование и поддержание контактов;
- 3) восприятие, фильтрация и распространение информации;
- 4) распределение ресурсов;
- 5) предупреждение нарушений и управление текучестью кадров рабочих;
- 6) ведение переговоров;
- 7) проведение инноваций;
- 8) планирование;
- 9) контроль и направление действий подчиненных.

Очевидно, что это далеко не полный перечень возможных действий специалиста по управлению. Опыт показывает, что ему приходится заниматься рекламой, «выбиванием» дополнительных средств и многими другими видами деятельности. Ясно, что настоящий управленец должен быть высокопрофессиональным работником. В организации те, кто занимается выполнением функций управления, входят в особую

группу, называемую бюрократической администрацией, деятельность которой необходимо проанализировать.

Бюрократия. Под *бюрократией* обычно понимается организация, состоящая из ряда официальных лиц, должности и посты которых образуют иерархию и которые различаются формальными правами и обязанностями, определяющими их действия и ответственность. Термин «бюрократия» французского происхождения, от слова «бюро» — офис, контора. Формы правления бюрократии заимствованы из классических греческих полисов: власть немногих -- олигархия; власть одного — автократия; власть всех, т.е. народа — демократия.

Бюрократия в современном, буржуазном виде возникла в Европе в начале XIX в. и сразу же стала означать, что официальные должности, чиновники и управляющие, обладающие специальными знаниями и компетенцией, становятся ключевыми фигурами в управлении. Возникновение бюрократии в обществе с развивающейся фабричной системой, усложнением структуры организованных групп было, безусловно, явлением прогрессивным. Бюрократия имела доступ ко всем рычагам управления и потому была всемогуща и подчинялась только «интересам дела»; она обеспечивала четкость и однозначность потоков информации в организациях. Бюрократ должен быть профессионалом высокого класса, иметь специальное образование, быть компетентным. Идеальный тип бюрократа, его отличительные свойства лучше всего описаны М. Вебером [6, 217]. В соответствии с учением М. Вебера для бюрократии характерны следующие свойства:

— личности, входящие в органы управления организации, лично свободны и действуют только в рамках «безличных» обязанностей, существующих в данной организации. «Безличный» здесь означает, что обязанности и обязательства принадлежат должностям и постам, а не индивиду, который может занимать их в определенный момент времени;

— ярко выраженная иерархия должностей и позиций. Это означает, что определенная должность будет доминирующей над всеми нижестоящими и зависимой по отношению к должностям, находящимся выше ее. При иерархических отношениях индивид, занимающий определенную должность, может принимать решения относительно индивидов, занимающих более низкие должности, и подчиняется решениям лиц, находящихся на более высоких должностях;

— ярко выраженная спецификация функций каждой из должностей и позиций. Предполагается компетентность индивидов в каждой должности по узкому кругу проблем;

— индивиды нанимаются и продолжают работу на основе контракта;

— отбор действующих индивидов производится на основании их квалификации;

— людям, занимающим должности в организациях, выплачивают зарплату, размер которой зависит от занимаемого ими уровня в иерархии;

— бюрократия представляет собой карьерную структуру, в которой продвижение производится по заслугам или по старшинству, независимо от суждений начальника;

— должность, занимаемая индивидом в организации, рассматривается им как единственное или, по крайней мере, главное занятие;

— деятельность представителей бюрократии основывается на строгой служебной дисциплине и подлежит контролю.

Определив специфические свойства бюрократии, М. Вебер разработал таким образом идеальный тип управления организации. Бюрократия в таком идеальном виде представляет собой наиболее эффективную машину управления, основанную на строгой рационализации. Ее характеризуют строгая ответственность за каждый участок работы, координация в решении задач, оптимальное действие безличных правил, четкая иерархическая зависимость.

Однако такое идеальное положение не существует в действительности, более того, бюрократия, первоначально предназначенная для достижения целей организации, на деле часто отходит от них и начинает не только работать вхолостую, но и тормозить все прогрессивные процессы. Она доводит формализацию деятельности до абсурда, ограждаясь формальными правилами и нормами от реальности.

Отрицательные качества, присущие бюрократии, частично анализируются в модели бюрократии Р. Мертона (рис. 12).

Р. Мертон полагает, что постоянное неукоснительное следование формальным правилам, уступчивость и конформизм, проявляющиеся при этом, в конечном счете приводят к потере индивидами способности принимать самостоятельные решения. Постоянная опора на правила и руководства к действию приводит к тому, что они становятся всеобщими и окончательными, а их соблюдение — основной задачей и результатом. Все это обуславливает отказ представителей бюрократии от творческого, самостоятельного мышления и даже от компетентности. Р. Мертон назвал данное явление «обучением неспособности». Следствием такого «обучения» является стереотипный бюрократ, не имеющий воображения и способности к творчеству, негиб-

кий в применении официальных норм и правил в ситуациях, простых и ясных для всех, кроме него. Другое следствие бюрократизации — кастовость, замкнутость бюрократов, возвышение их над другими людьми, попытка показать, что они знают тайные пружины управленческого механизма.

Модель бюрократии Р. Мертона начинается с требований установления контроля над элементами социальной структуры организации. Эти требования заключаются в попытке создания у членов организации необходимого поведения и мотивации на выполнение заданий. Руководитель-бюрократ в таких условиях начинает заботиться прежде всего о безопасности своего положения, а потому предпочитает опираться на формальные правила и свою формальную власть. За правилами он не видит реальных исполнителей и все более утрачивает контроль за ситуацией. Это заставляет его еще больше заботиться об упрочении и защите своего служебного положения. Круг замыкается. Руководитель не может обеспечивать надлежащий контроль и принятие обоснованных управленческих решений.

Несмотря на изначально заложенную в бюрократии опасность потери компетенции и «обюрокрачивания» деятельности в сфере управления, такая форма управления в настоящее время является един-



Рис. 12. Мертоновская модель бюрократии [217, с. 212]

ственно работоспособной и приемлемой. Поэтому одна из основных задач современного управления — изменение роли бюрократии в деятельности организации в соответствии с принципами, разработанными М. Вебером. 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.

КЛАССЫ И СОЦИАЛЬНЫЕ СЛОИ

13.1. БАЗОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЩЕСТВА

Благополучие человека в обществе, его социальные связи с другими людьми, привычки, обычаи, верования, его интересы и установки во многом связаны с тем местом, которое он занимает в *социальном пространстве*. Феномен социального пространства являлся предметом исследования многих социологов прошлого и настоящего времени. Э. Дюркгейм, Р. Парк, Э. Богардус, П. Бурдьё, Д. Ленски связывали изучение социального пространства с разработкой научного подхода к решению социальных проблем. Однако основные идеи относительно природы социального пространства сформулированы П. Сорокиным в его классической работе «Социальная мобильность», вышедшей в 1927 г.

В этой работе П. Сорокин прежде всего подчеркивал невозможность совмещения или даже сравнения таких понятий, как «геометрическое пространство» и «социальное пространство». По его утверждению, человек низшего сословия может физически соприкоснуться со знатным человеком, но это обстоятельство несколько не уменьшит существующие между ними экономические, престижные или властные различия, т.е. не уменьшит существующую социальную дистанцию. Таким образом, два человека, между которыми существуют значительные имущественные, родственные, должностные или иные социальные различия, не могут находиться в одном социальном

пространстве, даже если они стоят обнявшись. Кроме того, П. Сорокин определил, что социальное пространство *многомерно*. Это означает, что в одних общностях индивид может занимать высокий социальный статус, а в других он может быть значительно ниже. Следовательно, каждая личность в обществе живет в нескольких социальных пространствах, связанных между собой таким образом, что изменение одного статуса меняет другие статусы или позиции, находящиеся в других социальных измерениях.

Многочисленные исследования и наблюдения за поведением индивидов в социальных группах показывают, что люди, обладающие одинаковыми или близкими статусами, имеют более тесные контакты и более тесные отношения друг с другом. Личности, находясь в окружении близких им по статусу людей, чувствуют себя более комфортно, у них не возникает по отношению друг к другу ощущения неполноценности или, наоборот, превосходства. Люди начинают неосознанно или сознательно искать среди социального окружения себе подобных и создавать на этой основе социальные группы. Другими словами, они «осваивают» собственное социальное пространство. Выделяя людей «своего круга» и идентифицируя себя с ними, каждая личность начинает придерживаться культурных образцов и ценностей, сходных с теми, которые принимаются и функционально освоены в среде людей с близкими или одинаковыми статусами. Кроме того, многочисленными исследованиями доказано, что люди, обладающие близкими или одинаковыми статусами в нескольких измерениях социального пространства, как правило, обладают сходными установками и ориентациями, симпатиями и антипатиями, политическими приоритетами и многими другими составляющими структуры мышления.

В связи с этими, достаточно важными для научного анализа обстоятельствами важно отделить социальные позиции и социальные статусы, так как они представляют собой совершенно разные системы социальных отношений и несут в себе совершенно разное содержание.

Для определения различий в принадлежности к этой или иной социальной общности необходимо выделить структурные параметры, составляющие основные структурные характеристики современного общества. Американский социолог П. Блау разработал систему параметров, которые определяют положение индивида в обществе.

<i>Номинальные параметры</i>	<i>Ранговые параметры</i>
Пол	Образование
Раса	Доход (заработная плата)
Этническая принадлежность	Богатство (наследство или накопление)
Вероисповедание	Престиж
Местожительства	Власть
Область деятельности	Происхождение
Политическая ориентация	Возраст
Язык	Административная должность
	Интеллигентность

Представленные выше параметры могут быть отнесены как к отдельному индивиду, так и к каждой социальной группе. Совокупность этих параметров и будет определять место индивида или группы в социальной структуре. Разделение параметров на номинальные и ранговые соответствует двум важнейшим характеристикам социальной структуры — гетерогенности и неравенству.

Гетерогенность. Эта характеристика социальной структуры общества описывается системой номинальных параметров. Отличительной особенностью этих параметров является то, что на их основании невозможно распределить индивидов и социальные группы по ранговому принципу, т.е. нельзя определить, какой из социальных объектов занимает более высокое, а какой более низкое место в социальной структуре. Например, нельзя сказать, что человек, исповедующий некоторое религиозное учение, занимает более высокое или более низкое место, чем человек, исповедующий иное религиозное учение. Нельзя также поставить мужчину выше женщины (только потому, что он мужчина), представителей различных национальностей, людей, живущих в разных регионах, и т.д. Указанные выше номинальные параметры устанавливаются в обществе как элементы общечеловеческой культуры на определенные исторические периоды. В данный период времени разделение людей по ранговому принципу в рамках номинальных параметров рассматривается как несправедливость, угнетение и крайне нежелательная ситуация. В современном обществе постоянно идет борьба за равноправие женщин, против национального угнетения, за равенство прав провинций по отношению к центру и т.д. Это говорит о том, что данные параметры в современном обществе признаются номинальными.

Гетерогенность (ее еще называют горизонтальной дифференциацией) как базовая характеристика социальной структуры подчеркивает пестроту, разнородность, богатство оттенков общества, выраженные в разделении этого общества на категории и социальные группы, не сравнимые по принципу «выше» или «ниже». При употреблении понятия «гетерогенность» обычно указывается тот номинальный параметр, по которому проводится разделение. Например, мы можем говорить об этнической гетерогенности или религиозной гетерогенности. Употребление этой важной характеристики социальной структуры без учета конкретных номинальных параметров следует признать малоэффективным, так как в данном случае признается лишь сам факт разнородности общества без учета ее особенностей. Измерение гетерогенности в большой сложной группе или обществе может быть осуществлено по следующей формуле:

$$H = 1 - \frac{\sum X_i^2}{(\sum X_i)^2},$$

где H — показатель гетерогенности; X — число индивидов, составляющих каждую группу или категорию по данному параметру; i — каждая группа, которая отличается от других социальных групп.

В том случае, если исследуемое нами общество полностью однородно по выбранному параметру (например, это мононациональное общество), дробная часть представленной формулы дает результат, равный единице, и, стало быть, гетерогенность отсутствует (равна нулю). Вместе с тем, чем больше общество или сложная группа содержит в себе категорий и подгрупп по какому-либо параметру, тем выше будет значение H .

Таким образом, два условия определяют значение гетерогенности в обществе: число групп и категорий, которые наблюдаются в пределах данного номинального параметра, и количество индивидов, входящих в эти группы. Например, если по какому-либо параметру социальная группа разделена на десять подгрупп по 10 % численности в каждой подгруппе, то гетерогенность в целом будет равна 0,9. Но если группа содержит две подгруппы, в каждой из которых находится по 50 % составляющих их индивидов, то уровень гетерогенности в этом случае равен 0,5, а для групп с распределением индивидов, равным 90 и 10 %, гетерогенность будет уже равна 0,18. Данные примеры показывают, что гетерогенность будет меньше, если большая часть группы остается однородной.

Повышение гетерогенности в обществе или большой группе приводит к значительным изменениям в системе связей между индиви-

дами и группами, а также в системе культурных норм, составляющих субкультуры данных групп. Деление большой группы людей по категориям в соответствии с номинальными параметрами образует между ними границы, связанные с различными интересами, установками и культурными образцами, так как каждый параметр означает не только различия по данному признаку, но и неизбежно возникающие различия в интересах, нормах поведения, системе установок и предпочтений.

Подобное разделение уменьшает количество связей и культурных взаимодействий между индивидами, находящимися вне границ по данному параметру (например, представители одной национальности устанавливают наиболее тесные отношения в рамках своей национальной культуры). В каждом случае представители подгруппы, объединенные по признаку номинального параметра, устанавливают более или менее жесткие границы по отношению к другим подгруппам. Так, мы часто видим, как сближаются люди по такому номинальному параметру, как место жительства; они называют друг друга земляками или соседями и выделяют «своих» из совокупности других индивидов. В результате процесса проведения границ и увеличения интенсивности внутренних связей могут резко возрастать чувство единства и внутренняя однородность. Происходит сближение и интеграция членов общества внутри отдельных подгрупп.

Однако одновременно с увеличением интенсивности социальных связей внутри подгрупп наблюдается снижение интенсивности и значимости связей между представителями разных подгрупп (в некоторых случаях может произойти полный разрыв связей, например, когда представители одной национальности не желают иметь никаких контактов с соседями или люди, имеющие какую-либо политическую ориентацию, не желают поддерживать контакты с представителями других политических течений).

Знание уровня гетерогенности в пределах большой группы или общества позволяет сосредоточить внимание на усилиях по формированию социальных и культурных связей между представителями отдельных подгрупп для повышения степени интеграции и сплоченности некоторой группы или общества в целом. Например, чем выше уровень гетерогенности в правительстве или парламенте по параметру политической принадлежности, тем больше контактов будет осуществляться внутри каждой из подгрупп и больше усилий предстоит приложить для налаживания связей между представителями отдельных политических течений и ориентации. В данном случае правительство

или парламент будут разделены на значительное число подгрупп, которые практически могут быть закрыты для общения и не могут выработать единую точку зрения на насущные вопросы, связанные с управлением обществом.

Номинальные параметры не могут описывать статусные различия или распределение индивидов в группе по рангам, но наличие горизонтальной дифференциации может оказывать существенное влияние на ранговые показатели. Например, очевидна связь между признаком разделения по полу и получаемым доходом (всем известно, что в большинстве современных обществ мужчины получают вознаграждение за труд в среднем больше, чем женщины), политической принадлежностью и объемом власти, профессией, имеющейся у данной профессиональной категории, и престижем и т.д.

Вместе с тем опыт изучения многих обществ, находящихся на различных стадиях исторического развития, показывает, что номинальные показатели в данной культурной среде (на определенном историческом этапе) могут переходить в ранговые показатели. Более того, во многих случаях члены групп на основании номинальных различий пытаются поставить себя выше других. Например, такой номинальный показатель, как раса, или национальность, в некоторых обществах может расцениваться как ранговый, если одним из культурных приоритетов общества является расизм или угнетение какой-либо национальности. Подобные явления мы наблюдаем в тех случаях, когда житель столицы ставится выше, чем житель провинции, когда индивид, работающий в одной области деятельности, обладает большим престижем и получает большое вознаграждение, чем индивид, работающий в той же должности в другой области деятельности. Такое возвышение при номинальных различиях можно объяснить естественным стремлением членов общества не только считать свою интеллигентную группу лучшей, но способствовать ее возвышению над аутгруппами, а также наличием традиционных норм доминирующей культуры, при которых появляется возможность возвышения в пределах номинального параметра. Это явление известно в поведенческих науках как «ингрупповой фаворитизм».

Следует сказать, что перевод номинальных параметров в ранговые в конечном итоге отрицательно сказывается на взаимоотношениях людей в обществе. Поскольку доминирующей культурой были установлены номинальные параметры, любое возвышение социальной группы по этим показателям расценивается членами общества как несправедливость, незаконное притеснение и принижение, вызывает желание

бороться за свои права, престиж и равенство в вознаграждениях. Наконец, такое положение может привести к серьезным социальным конфликтам, угрозе стабильности и благосостоянию общества.

В итоге мы можем сказать, что номинальные параметры не описывают иерархическую структуру, на которой основан социальный порядок в современном обществе. Очевидно, что с их помощью проводится изучение рядоположенных социальных позиций индивидов, но не системы социальных статусов. По этой причине важно рассмотреть статусную структуру, которая может быть изучена только в контексте отношений неравенства.

Социальное неравенство. Социальное неравенство существовало на протяжении практически всей разумной истории человечества. Несмотря на то что во все века неравенство осуждалось, подвергаясь уничтожающей критике и никогда не вызывало симпатий у членов общества, люди в ходе исторической практики с поразительным упорством сопротивлялись созданию «совершенных» обществ, основанных на социальном равенстве и отсутствии угнетения и принижения одних социальных групп другими. При этом члены общества постоянно создавали новые виды иерархических социальных структур, основанных на неравенстве.

Истоки социального неравенства многие современные исследователи видят в природных различиях людей по физическим данным, личностным качествам, внутренней энергии, а также по силе мотивации, направленной на удовлетворение наиболее значимых, насущных потребностей. Первоначально возникающее неравенство обычно крайне неустойчиво и не приводит к закреплению социальных статусов. Например, сильный, целеустремленный человек может стать лидером и подчинять себе членов группы, неравным образом вознаграждая их за проявление верности и лояльности к его личности. Именно такое неравенство наблюдалось в раннее средневековье, на закате античного мира, когда практически все вожди варварских племен избирались соплеменниками и обладали среди них большой властью. Однако при этом члены племени ориентировались на вождей и наделяли их полномочиями только в тот момент времени, когда вождь или лидер вносил действительно наибольший вклад в достижение групповых целей. Другими словами, авторитет лидеров и представителей элиты должен постоянно подтверждаться, в противном случае возможна замена вождей, лидеров или элитарных слоев.

Относительно примитивная культура не создает социальных норм относительно жесткого закрепления отношений неравенства. Развитие

социальных отношений, появление сложных обществ и системы социальных институтов предполагает наличие сложной сети взаимопересекающихся обменов социальными ценностями, в ходе которых происходит постоянное перераспределение этих ценностей. Изначальные различия людей по физическим данным и личностным качествам приводят к тому, что наиболее сильные, энергичные, целеустремленные и высокомотивированные личности получают преимущества в ходе обмена социальными ценностями. Эти преимущества дают возможность таким личностям совершать асимметричные, неравные обмены. В ходе постоянно совершающихся взаимопересекающихся асимметричных обменов начинается формирование нормативной основы неравенства. *Нормативная основа* представляет собой совокупность специфических норм, закрепляющих поведение индивидов в соответствии с их рангом. Начинается закрепление и создание законодательной базы для возвышения отдельных социальных групп в обществе.

Асимметричные обмены ценностями могут осуществляться в силу трех причин: а) неравного первоначального владения ценностями, что позволяет тем, кто контролирует большее количество ресурсов, настаивать на выгодных для них правилах социального обмена, используя при этом нормативные ограничения, существующие в данной субкультуре; б) введения в ситуацию обмена наиболее значимых ресурсов (неожиданно подорожавших товаров, появившихся возможностей использовать власть, информацию и т.д.); в) наличия компенсирующих механизмов, которые могут выглядеть как третье лицо, посредством которого происходит вмешательство в отношения обмена, создание при этом асимметрии или неравного обмена между отдельными индивидами и группами (например, лица *A* и *B*, вступающие в отношения обмена ценностями, связаны с лицом *C*, где *C* доминирует над *A*, а *B* доминирует над *C*. Очевидно, что *C* путем влияния на *A* может добиться более выгодных условий обмена для *B*, даже если *A* понесет в ходе такого обмена ущерб). Очевидно, что подобного рода обмены могут рассматриваться как частный случай власти связей.

Следующим этапом формирования отношений неравенства является закрепление существующего положения, которое складывается в некоторый момент в ходе обмена. Это закрепление осуществляется путем создания нормативной базы, которая устанавливает ранговое место (или статус) каждого индивида или социальной группы в социальной структуре при условии наличия в его распоряжении необходимого количества ценностей. Характер имеющихся ценностей формирует вид структуры, относительно которой определяется статус

индивида или группы. Например, может иметь значение ранг индивида в имущественной структуре (или отношении к средствам производства) или нормативно-должностной структуре и т.д. Социальные нормы, определяющие место индивида в соответствующих структурах общества, узакониваются (легитимируются) в ходе социальной деятельности, что превращает постепенно изменчивые позиции индивидов в устойчивую систему социальных статусов. Социальный статус, таким образом, представляет собой ранговое место индивида или группы по некоторому *одному* показателю, представляющему определенную часть социальной структуры. Например, социально-демографическая структура представлена таким статусом, как возраст (так же, как и номинальным показателем по полу), социально-политическая структура характеризуется показателями власти и престижа, социально-экономическая структура — показателями дохода и богатства.

В соответствии с теорией П. Сорокина каждый индивид занимает в обществе несколько статусов в различных социальных структурах, что позволяет нам говорить не о социальном пространстве, а о *социальных пространствах*, каждое из которых структурировано. Показатели статусов каждого из индивидов различны. Так, богатый человек (т.е. занимающий достаточно высокий статус в социально-экономической структуре) может иметь невысокую должность в организации, а следовательно, крайне низкий должностной статус [24, с. 236-240].

Ранговые параметры представляют собой ни что иное, как характеристики социальных структур, основанных на неравенстве. Это выражается в том, что по каждому из представленных ранговых параметров можно составить систему статусов, каждый из которых по рангу будет выше одних статусов и ниже других. По отношению к одному индивиду можно выделить некоторый набор статусов, которые в совокупности могут дать представление об общем его статусе в обществе. Д. Ленски, основываясь на теории мобильности П. Сорокина, рассматривал ранговые параметры для каждого члена социальной группы или общества в виде ряда параллельных плоскостей, каждая из которых показывает изменение определенного статуса личности во времени. На рис. 13 показаны плоскости, заданные ранговыми параметрами и временными показателями, характеризующими жизненный путь индивида.

С начала своего жизненного пути (он отмечен L) в каждый из моментов времени t индивид имеет вполне определенный статус в каждой из статусных плоскостей. С течением времени статусы индиви-

да могут повышаться или понижаться (за исключением статуса «происхождение»). Показательно (это видно на рисунке), что индивид мо-

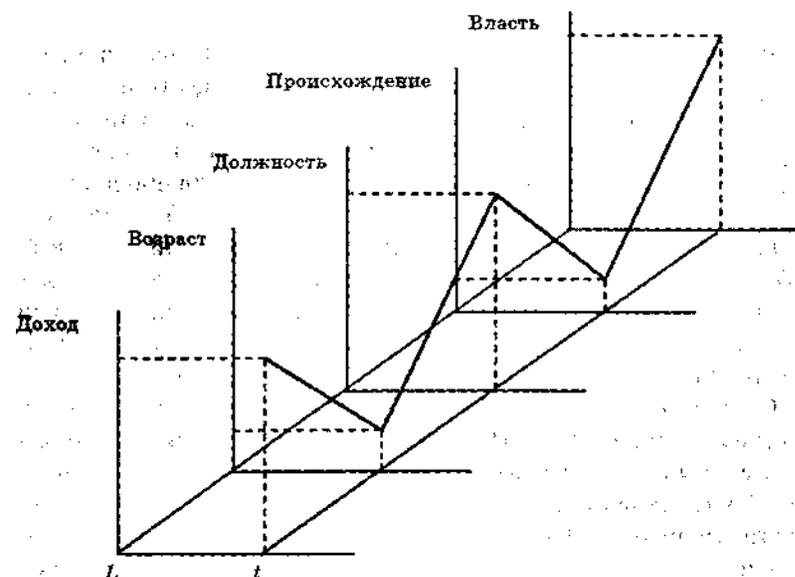


Рис. 13. Статусный профиль индивида в момент времени t

жет занимать одновременно различные статусы в пределах различных ранговых параметров. Например, он может иметь высокий статус по происхождению, но быть бедным. В другом случае индивид может быть богатым, но не иметь высокого должностного статуса. Однако на основании многих исследований мы можем сказать, что статусы индивида по основным ранговым показателям, представленным на рис. 8, стремятся к выравниванию с течением времени. Совокупный статус индивида в момент времени t на рис. 13 выглядит как ломаная линия, которая называется *статусным профилем*.

Именно статусный профиль говорит о принадлежности индивида к определенной социальной общности. Анализ позиции индивида только по одному ранговому показателю будет неполным, что неизбежно приведет к ошибкам при определении границ социальных классов и выяснении сущности иерархической структуры общества. Только сравнение статусных профилей может дать нам действительную картину социальной структуры, распределения богатства и власти в современном обществе. Индивиды, занимающие близкие статусные профили, очевид-

но будут составлять отдельные группы, характеризующиеся определенной субкультурой, более частыми контактами между их членами и более или менее ярко выраженными границами, отделяющими одну группу от другой.

В том случае, если при схожести статусных профилей один из статусов по определенному ранговому показателю существенно отличается от остальных (на рис. 13 это будет выглядеть как некоторый пик, выделяющийся среди остальных статусов), с большой вероятностью можно утверждать, что в данный момент времени индивид является маргиналом относительно группы с близкими к его собственному статусными профилями. Например, человек очень богатый, но не имеющий высокого статуса или престижа, не может занимать место в более высоких социальных слоях общества, так как высшие слои общества чутко реагируют на недостаточный престиж, образование или должность.

Статусные профили являются характеристиками неравенства. Сравнивая статусные профили в определенные моменты времени, мы всегда можем установить, что, например, профиль представителя элитных слоев общества всегда будет находиться выше, чем у представителей других слоев. В то же время статусный профиль изгоя, люмпена должен занимать самое низкое положение. Измеряя частоту появления определенных статусных профилей, можно легко представить себе, какой уровень неравенства существует в каждом из общества или в каждой социальной группе на данный момент времени.

Анализируя ранговые показатели, составляющие статусный профиль индивида, мы должны выделить показатель, который стоит особняком и не похож на другие ранговые показатели, - это власть. От других ранговых показателей власть отличается прежде всего тем, что ее статус универсален, т.е. при некотором высоком показателе параметра власти возможно быстрое достижение высоких значений других ранговых показателей. В то же время сама власть представляет собой синтетический ресурс, т.е. она составлена из ресурсов, представляемых другими статусами индивида (экономическим статусом, должностью, происхождением и т.д.). Одновременно власть, как никакой другой статус, зависит от существующей нормативной культуры общества, которую можно представить как нормативную базу властных отношений. Неразрывная связь власти со всеми другими статусами и ее значительная зависимость от культурной среды делают ее измерение и сравнение властных статусов весьма затруднительными.

13.2. СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ

Современное общество характеризуется наличием групп, обладающих значительно большими ресурсами богатства и власти, чем другие группы. Границы таких групп трудно определить. Часто сами индивиды, входящие в эти группы, не представляют не только их размеров и границ, но и собственного статуса в этой сложной социальной системе. Однако без знания реальной социальной структуры, характера распределения ценностей между различными группами и степени неравенства между ними невозможно понять, как функционирует и развивается общество. Совокупность знаний, касающихся перечисленных аспектов социальной жизни, относится современными учеными к теории социальной стратификации.

Большинство исследователей полагают, что социальная стратификация — иерархически организованная структура социального неравенства, которая существует в определенном обществе, в определенном историческом отрезке времени. Иерархически организованную структуру социального неравенства можно представить себе в виде разделения всего общества на страты (это слово происходит от латинского *stratum* — слой, настил). Слоистое, многоуровневое общество в данном случае можно сравнить с геологическими наслоениями почвы. Вместе с тем по сравнению с простым расслоением социальная стратификация имеет по крайней мере два существенных отличия. Во-первых, стратификация представляет собой ранговое расслоение, когда высшие слои находятся в более привилегированном положении (в отношении обладания ресурсами или возможностями получения вознаграждения), чем низшие слои. Во-вторых, верхние слои значительно меньше по количеству входящих их членов общества. Так, элита, верхние слои составляют, безусловно, меньшинство по сравнению с низшими слоями общества. То же можно сказать и об остальных слоях, если их рассматривать последовательно сверху вниз. Однако в современных, высокоразвитых, благополучных обществах этот порядок нарушается. Неимущие слои в количественном отношении могут уступать слою, составляющему так называемый «средний класс», и некоторым другим слоям населения.

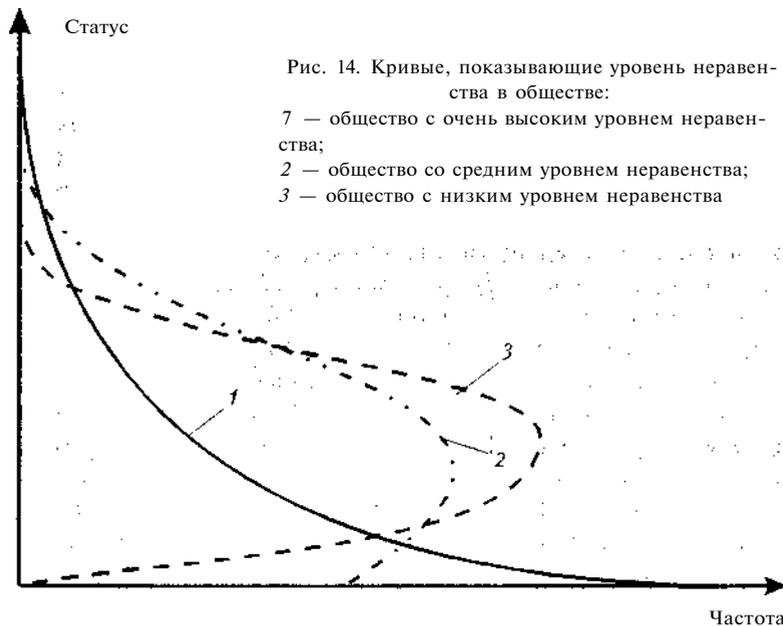
Все сложные общества имеют несколько систем стратификации, в соответствии с которыми происходит ранжирование индивидов по слоям. На рис. 14 представлено несколько систем стратификации общества по размерам дохода.

П. Сорокин полагает, что стратификация в обществе может быть трех видов: экономическая, политическая и профессиональная. Это означает, что мы должны разделять общество по критериям дохода (и богатства, т.е. накопления), по критериям влияния на поведение членов общества и, наконец, по критериям, связанным с успешным исполнением социальных ролей, наличием знаний, умений, навыков и интуиции, которая оценивается и вознаграждается со стороны членов общества.

Точку зрения П. Сорокина успешно развивает его ученик, один из видных представителей Гарвардской школы в социологии, представитель функционализма Т. Парсонс, который полагает, что в основе стратификации лежат ценностные ориентации членов общества. При этом оценивание и приписывание людей к определенным социальным слоям осуществляется по следующим основным критериям:

— качественным характеристикам членов общества, которые определяются генетическими чертами и предписанными статусами (происхождение, родственные связи, личностные качества и способности);

— ролевым характеристикам, которые определяются тем набором ролей, которые индивид исполняет в обществе (должность, уровень профессионализма, уровень знаний и т.д.);



— характеристиками владения материальными и духовными ценностями (деньгами, средствами производства, произведениями искусства, возможностями духовного и идеологического влияния на другие слои общества и т.д.).

Попытки объяснить механизм расслоения общества делались неоднократно в разные периоды человеческой истории. Однако только в последние десятилетия нашего века мы смогли научно осмыслить эту важнейшую социальную проблему, без понимания которой невозможно объяснить процессы, происходящие в обществе, представить себе будущее данного общества.

В настоящее время наиболее влиятельной точкой зрения на процесс формирования социальных страт можно считать теорию стратификации К. Дэвиса и У. Мура. Согласно этой теории, каждое общество должно решить проблему размещения и мотивации индивидов в социальной структуре. Социальный порядок в обществе основан на распределении индивидов по социальным статусам (в соответствии с их функциональными возможностями, т.е. их максимальным вкладом в достижение целей общества) и побуждать их выполнять социальные роли, соответствующие данным статусам. Общество может избрать два пути мотивации для наилучшего исполнения социальных ролей. Так, конкурентная система направлена прежде на мобилизацию индивидов в отношении достижения наиболее привлекательного статуса, в то время как неконкурентная система в отношении социальных статусов больше внимания уделяет мотивации к выполнению функциональных обязанностей, т.е. вкладу в деятельность общества как целого. Общество с любой социальной структурой использует обе эти системы, только в разной степени.

Для осуществления распределения индивидов по социальным статусам и их мотивации реализуется практика вознаграждения, которое может использоваться как для побуждения успешного выполнения индивидами своих ролей, так и для поддержания системы неравного распределения этого вознаграждения в соответствии с занимаемыми статусами. Таким образом, в любой социальной системе вознаграждение должно распределяться дифференцированно в соответствии с занимаемыми социальными статусами. Для этой цели создаются и узакониваются права каждого социального статуса в отношении вознаграждения со стороны общества.

На основе чего в обществе возникают социальные статусы и система неравенства в вознаграждении? По мнению К. Дэвиса и У. Му-

ра, у социальных позиций более высокий ранг, поскольку они имеют функциональную значимость или важность для общества и требуют больших способностей и лучшей подготовки. Например, в обществе очень ценятся статусы управляющих и политических деятелей, которые в силу знания путей достижения целей социальной группы, организации или общества могут повести за собой индивидов. В то же время в обществе всегда ценится труд экспертов, специалистов, обладающих глубокими знаниями и способных решать частные проблемы в различных областях человеческой деятельности. В последнем случае необходима серьезная предварительная подготовка к исполнению данной роли, что возможно только в процессе длительного обучения в университете, академии или колледже. Оба этих вида высоко вознаграждаемых позиций заполняются в обществе достаточно легко, но общество всегда предъявляет жесткие требования к исполнению соответствующих социальных ролей. Однако помимо этих двух позиций высокого вознаграждения существует еще одна группа статусов, которые функционально не значимы, но тем не менее высоко вознаграждаются. Это трудно заполняемые статусы. В обществе всегда существуют статусы, которые индивиды не желают заполнять в силу трудности выполнения роли, непривлекательности деятельности в условиях данной роли, опасности для своего здоровья, дискомфорта условий для деятельности, оторванности от места своего постоянного проживания и т.д. В этих случаях общество для заполнения статусов может изыскивать дополнительные способы вознаграждения, например, престиж для физиков-ядерщиков, геологов или военных, высокую оплату для шахтеров и др.

Таким образом, с точки зрения функционалистской теории Дэвиса и Мура, неравенство и статусное распределение в обществе основаны на функциональной значимости данного статуса, требованиях к исполнению роли и трудности заполнения социального статуса, функционально необходимого для общества.

Следует отметить, что данная теория стратификации в настоящее время является самой разработанной и теоретически обоснованной. Вместе с тем многие современные исследователи находят в этой теории ряд существенных недостатков. Одним из наиболее значительных слабых мест теории по праву считают игнорирование фактора власти, который играет существенную роль в распределении вознаграждения в обществах. Особенно это касается тех социальных структур, которые не исповедуют принципов традиционной демократии. Наиболее характерен в данном отношении пример России, где

фактор властного распределения ресурсов и функционирование системы неравенства во многом основаны на использовании принуждения и контроля с помощью власти.

13.3. СОЦИАЛЬНЫЕ КЛАССЫ

Несмотря на то что социальный класс является одним из центральных понятий в социологии, относительно содержания этого понятия у ученых до сих пор нет единой точки зрения. Впервые развернутую картину классового общества мы находим в работах К Маркса. Можно сказать, что социальные классы у Маркса — это экономически детерминированные и генетически конфликтные группы. Основой разделения на группы является наличие или отсутствие собственности. Феодал и крепостной в феодальном обществе, буржуа и пролетарий в капиталистическом обществе — это антагонистические классы, которые с неизбежностью появляются в любом обществе, имеющем сложную иерархическую структуру, основанную на неравенстве. Маркс допускал также существование в обществе мелких социальных групп, способных повлиять на классовые конфликты. Изучая природу социальных классов, Маркс сделал следующие предположения:

1. Каждое общество производит излишки пищи, жилья, одежды и других ресурсов. Классовые различия возникают тогда, когда одна из групп населения присваивает ресурсы, которые сразу не потребляются и не являются на настоящий момент необходимыми. Такие ресурсы рассматриваются как частная собственность.

2. Классы определяются исходя из факта владения или не владения произведенной собственностью. В разные исторические периоды существовали различные виды собственности (рабы, вода, земля, капитал), которые имели решающее значение в человеческих взаимоотношениях, но все социальные системы были основаны на двух антагонистических социальных классах. В современную эпоху, по мнению Маркса, существуют два основных антагонистических класса — буржуазия и пролетариат.

3. Важность изучения классов заключается в том, что классовые отношения с необходимостью предполагают эксплуатацию одного класса другим, т.е. один класс присваивает результаты труда другого класса, эксплуатирует и подавляет его. Такого рода отношения постоянно воспроизводят классовый конфликт, который является основой социальных изменений, происходящих в обществе.

4. Существуют объективные (например, обладание ресурсами) и субъективные признаки класса. Последние представляют собой факт принадлежности к классу, что не обязательно должно сопровождаться осознанием такой принадлежности или чувством политической близости с интересами своего класса. Только тогда, когда члены общества осознают свою классовую принадлежность, когда они начинают действовать сообща в интересах своего класса, можно говорить о полностью сформировавшемся социальном классе.

Несмотря на пересмотр, с точки зрения современного общества, многих положений классовой теории К. Маркса, некоторые его идеи остаются актуальными в отношении существующих в настоящее время социальных структур. Это в первую очередь относится к ситуациям межклассовых конфликтов, столкновений и борьбы класса за изменение условий распределения ресурсов. В связи с этим учение Маркса о классовой борьбе в настоящее время имеет большое количество последователей среди социологов и политологов многих стран мира.

Наиболее влиятельную, альтернативную марксистской теорию социальных классов представляют работы М. Вебера. В отличие от Маркса Вебер выделяет иные факторы, влияющие на формирование отношений неравенства. В частности, он рассматривает престиж как один из важнейших признаков социального класса. Вместе с тем он рассматривает связь между возможностями выдвижения на более высокие, привлекательные статусы и принадлежностью к социальному классу, полагая при этом, что класс представляет собой группу людей со сходными возможностями «продвижения» или возможностями в отношении карьеры. Так же, как Маркс, Вебер видит в качестве базового статусного распределения в обществе и основы для образования социальных классов отношение к собственности. Однако Вебер придает разделению внутри основных классов (наличию промежуточных классов) значительно большее значение, чем Маркс. Например, Вебер разделяет класс собственников и «торговый» класс, разбивает на несколько классов рабочий класс (в зависимости от вида собственности предприятий, на которых они работают) исходя при этом из тех возможностей повышения своего статуса, которыми они обладают. В отличие от Маркса Вебер рассматривает бюрократию как класс, как необходимое звено власти в современном обществе. Вебер впервые закладывает в основу классового разделения систему стратификации, существующую в данном обществе.

Современные теории социальных классов также основаны на теории стратификации. Большинство социологов видят в отношении к собственности базовое различие, тем не менее признают классообразующими такие факторы, как должностной статус, власть, престиж и др. Если социальная страта может обозначать разделение по одному параметру, то социальный класс является не только укрупненной стратой. Во-первых, социальный класс формируется на основе близости *статусных профилей*, т.е. его основой служит ряд классовообразующих параметров, причем владение (возможность распоряжаться) ресурсами является основой классового разделения общества. Во-вторых, каждый социальный класс обладает специфической субкультурой, которая поддерживается в виде традиций, с учетом существующих социальных дистанций между представителями различных классов, а также классовым сознанием, которое становится всеобщим в рамках данного класса в условиях самоидентификации и коллективного достижения классовых интересов. В-третьих, каждый класс обладает различными социальными возможностями и привилегиями, что является решающим условием при достижении наиболее престижных и вознаграждаемых статусов.

Субкультуры социальных классов. Каждый социальный класс — это система поведения, комплекс ценностей и норм, стиль жизни. Несмотря на влияние доминирующей культуры, каждый из социальных классов культивирует свои ценности, модели поведения и идеалы.

В конце XVIII и в XIX в. в российской деревне, а также в некоторых мещанских слоях идеалом женской красоты считалась достаточно полная, ширококостная женщина с «пышными формами», румянцем на лице, пышущая здоровьем, которая в достаточной степени функционально подходила к сельской работе и работе по дому. В то же время идеалом женской красоты у дворянства была хрупкая, утонченная женщина, немного нервная, с тонкими пальцами и бледным лицом. Очевидно, что такая женщина просто не могла постоянно заниматься физическим трудом и своей «интересной» бледностью напоминала жителей Петербурга — столицы России того времени.

Это только один штрих, который говорил об огромной социальной дистанции между высшими и низшими социальными классами дореволюционной России. Представители этих классов одевались по-разному, говорили на разных языках (низшие классы не понимали французскую речь), по-разному строили свой быт. По этим куль-

турным элементам можно было практически безошибочно определить принадлежность к социальному классу.

В современном обществе социальная дистанция между представителями различных социальных классов сократилась. Тем не менее в настоящее время мы наблюдаем весьма значительные различия в нормах поведения, идеях и образе жизни у различных классов нашего общества. Это находит выражение в существовании специфических отличительных культурных черт. Например, наличие машины определенной марки, качество одежды и манера одеваться характеризуют «нового русского» как представителя возрождающегося класса собственников.

Несмотря на то, что существуют некоторые исключения, обычный ребенок из среднего класса социализируется совершенно другим способом, чем ребенок из низшего класса. Рассмотрим лишь один аспект социализации — тот опыт, который объединяет амбиции, образование и повседневные привычки, и увидим, как различаются два социально-классовых мира.

Типичный ребенок из среднего класса живет в окружении образованных, культурных людей, которые правильно говорят по-русски (без применения низших диалектов и нецензурных выражений), наслаждаются серьезной музыкой, покупают интересные книги, ездят в интересные путешествия и имеют достаточно утонченные увлечения. Этот ребенок окружен личностями с определенными, довольно высокими амбициями, личностями которые работают, не думая о заработной плате, которые борются за свой престиж. Его знакомят с успехами родителей, бабушек и дедушек, передают ему связи и друзей. Это для ребенка становится естественным, он стремится добиться подобного положения в мире. Когда такой ребенок идет в школу, то видит там учителя, чья речь, одежда, манеры и нормы поведения соответствуют тем, к которым он привык. В ходе обучения ребенок имеет дело с давно знакомыми предметами: картинами, книгами, географическими картами, поэтому легче осваивает школьные предметы. Учителя считают его понятливым и способным учеником, и ребенок относится к школе как к интересному и вполне достойному месту. Кроме того, он видит пример собственных родителей и родственников, которые получили хорошее образование и сделали карьеру. Таким образом, ребенок легко и естественно усваивает нормы поведения и идеи своей классовой субкультуры.

Ребенок из низшего социального класса растет в совершенно иной культурной среде. Его родители, родственники и знакомые часто

употребляют крепкие выражения, их речь по форме в значительной степени отличается от речи представителей высших классов. Как правило, такой ребенок живет в тесной квартире, где происходят скандалы, часто употребляются спиртные напитки. В его доме практически не читают книг, а эстетические нормы крайне примитивны. Очень часто бывает так, что родители с ребенком не занимаются, основные нормы поведения он усваивает на улице, общаясь с подобными себе. Очевидно, что, обучаясь в школе, ребенок из низшего класса и его учителя изначально не могут найти общего языка, так как первичная социализация в семье не дает ребенку такой возможности. Вместе с тем у такого ребенка нет определенности в отношении своего будущего, он не воспитан на примерах карьеры своих близких и часто не понимает необходимости хорошо учиться. Учителя начинают считать его неспособным и уделяют меньше внимания. В итоге культурная дифференциация между представителями различных социальных классов, начиная с детства, постоянно углубляется, растет социальная дистанция, основанная на культурной доминанте.

Влияние общества на поведение низших классов. В каждом обществе существуют социальные роли, связанные с выполнением неприятной, опасной, грязной или низкопрестижной работы. Очень часто в этих случаях используется специальное вознаграждение — почет для солдата, денежные вознаграждения для работников, связанных с радиоактивным излучением, вредным производством и т.д. Однако с помощью вознаграждений не удастся решить проблему заполнения непривлекательных статусов. В связи с этим каждое современное общество создает много возможностей для принуждения в отношении заполнения таких статусов. Так, весьма распространенным является комбинирование низкой культуры, ограничений в образовании и дискриминации в отношении устройства на работу. Такие условия делают многих представителей низших классов неспособными принимать участие в конкуренции за достижение наиболее привлекательных статусов. Этот результат может быть в известной степени неосознанным, но тем не менее реальным. Низшие классы в данном случае могут, например, представлять собой резервную армию труда для статусов, связанных с непривлекательной деятельностью и непрофессиональной работой. Особенно часто такое положение проявляется в моменты массовой безработицы или падения уровня производства. К сожалению, в современном обществе бывают ситуации, когда невозможно обойтись без резервной ар-

лии труда, без привлечения представителей низшего класса на непривлекательные статусы.

Вместе с тем общество всегда предоставляет возможности для подъема представителей низшего класса на более высокие и привлекательные статусы, что позволяет избежать социальные конфликты, обеспечивает гармоничное развитие общества. Это выражается в предоставлении права наиболее жаданливым представителям низших классов занимать более высокие социальные статусы. Одновременно современное общество стремится избавиться от первопричины такого неравенства в возможностях заниматься интересной и привлекательной деятельностью. Так, во многих обществах происходит снижение количества непривлекательных статусов за счет механизации и автоматизации, а также путем изменения социальной политики в отношении престижа и вознаграждения.

Модели классовой структуры общества. В настоящее время существует большое количество моделей классовых структур, причем социологи сейчас приходят к мнению, что в современном обществе основа этих структур остается неизменной, а меняются лишь отдельные структурные единицы в зависимости от культурных, экономических, структурных и других особенностей каждого общества. При этом определение классовых позиций индивидов осуществляется с помощью сложных индексов, оценивающих позиции индивидов по многим измерениям (в нашем случае это статусный профиль).

Среди моделей стратификации, принятых в западной социологии, наиболее известной следует считать модель У. Уотсона, которая явилась результатом исследований, проведенных в 30-х годах в США. Следует сказать, что все современные западные модели классовой структуры общества в той или иной степени содержат элементы модели Уотсона.

При проведении исследования Уотсон и его коллеги первоначально ориентировались на достаточно простую трехзвенную систему классового разделения общества: высший класс, средний класс, низший класс. Однако результаты исследования показали, что целесообразно внутри каждого из этих укрупненных классов выделить промежуточные классы. В итоге модель Уотсона приобрела следующий окончательный вид:

1. *Высший-высший класс* составляют представители влиятельных и богатых династий, обладающих весьма значительными ресурсами власти, богатства и престижа в масштабах государства. Их положение

столь прочно, что практически не зависит от конкуренции, падений курса ценных бумаг и других социально-экономических изменений в обществе. Очень часто представители этого класса даже не знают точно размеров своих империй.

2. *Низший-высший класс* составляют банкиры, видные политики, владельцы крупных фирм, которые достигли высших статусов в ходе конкурентной борьбы или благодаря различным качествам. Они не могут быть приняты в высший-высший класс, так как либо считаются выскочками (с точки зрения представителей высшего-высшего класса), либо не имеют достаточного влияния во всех областях деятельности данного общества. Обычно представители этого класса ведут жесткую конкурентную борьбу и зависят от политической и экономической ситуаций в обществе.

3. *Высший-средний класс* включает в себя преуспевающих бизнесменов, наемных управляющих фирмами, крупных юристов, врачей, выдающихся спортсменов, научную элиту. Представители этого класса не претендуют на влияние в масштабах государства, однако в довольно узких областях деятельности их положение достаточно прочно и устойчиво. В своих областях деятельности они обладают высоким престижем. О представителях данного класса обычно говорят как о богатстве нации.

4. *Низший-средний класс* составляют наемные работники — инженеры, средние и мелкие чиновники, преподаватели, научные работники, руководители подразделений на предприятиях, высококвалифицированные рабочие и т.д. В настоящее время этот класс в развитых западных странах наиболее многочислен. Основные его устремления — повышение статуса в рамках данного класса, успех и карьера. В связи с этим для представителей данного класса очень важным моментом является экономическая, социальная и политическая стабильность в обществе. Выступая за стабильность, представители этого класса являются основной поддержкой существующей власти.

5. *Высший-низший класс* составляют в основном наемные рабочие, которые создают прибавочную стоимость в данном обществе. Являясь во многих отношениях зависимым от высших классов в отношении получения средств к существованию, этот класс на протяжении всего времени своего существования боролся за улучшение условий жизни. В те моменты, когда его представители осознавали свои интересы и спланировали для достижения целей, условия существования их улучшались.

6. *Низший-низший класс* составляют нищие, безработные, бездомные, иностранные рабочие и другие представители маргинальных групп населения.

Опыт использования модели Уотсона показал, что в представленном виде она в большинстве случаев неприемлема для стран Восточной Европы и России, где в ходе исторических процессов складывалась иная социальная структура, существовали принципиально иные статусные группы. Однако в настоящее время, в связи с изменениями, происшедшими в нашем обществе, многие элементы структуры Уотсона могут быть использованы в ходе изучения состава социальных классов России. Например, социальная структура нашего общества в исследованиях Н.М. Римашевской выглядит следующим образом:

1. «Общероссийские элитные группы», соединяющие обладание собственностью в размерах, сопоставимых с крупнейшими западными состояниями, и средствами властного влияния на общероссийском уровне.

2. «Региональные и корпоративные элиты», обладающие значительными по российским масштабам состоянием и влиянием на уровне регионов и секторов экономики.

3. Российский «верхний средний класс», обладающий собственностью и доходами, обеспечивающими западные стандарты потребления, притязаниями на повышение своего социального статуса и ориентирующийся на сложившуюся практику и этические нормы хозяйственных взаимоотношений.

4. Российский «динамический средний класс», обладающий доходами, обеспечивающими удовлетворение среднероссийских и более высоких стандартов потребления, относительно высокой потенциальной адаптированностью, значительными социальными притязаниями и мотивациями, социальной активностью и ориентацией на легальные способы ее проявления.

5. «Аутсайдеры», характеризующиеся низкой адаптацией и социальной активностью, невысокими доходами и ориентацией на легальные способы их получения.

6. «Маргиналы», характеризующиеся низкой адаптацией и асоциальными и антисоциальными установками в своей социально-экономической деятельности.

7. «Криминалитет», обладающий высокой социальной активностью и адаптацией, но при этом вполне рационально действующий вопреки легальным нормам хозяйственной деятельности.

Как можно заметить, модель Римашевской во многих чертах схожа с моделью Уотсона. Прежде всего это отмечается в отношении значения «динамического среднего класса», который находится в стадии формирования, что во многом влияет на существование значительной социальной нестабильности в современной России. Римашевская подчеркивает этот момент развития российского общества: «Если удастся поддерживать такой тип социальной динамики, ориентировать его на постепенный перевод социальных ожиданий в соответствующие статусные позиции, уровень доходов, то это будет означать, что «динамический средний класс» начнет трансформироваться в классическую опору стабильности и социального порядка» [24, с. 44].

В заключение можно сказать, что социально-классовая структура строится на основании неравенства с учетом такой характеристики, как гетерогенность. Система неравенства формируется исходя из базовых параметров общества, к которым относятся доход, происхождение, должность, власть, образование и другие ранговые показатели. Близость социальных статусов приводит к образованию социальных слоев, которые помимо разницы в вознаграждениях имеют разные установки, нормы поведения, идеалы и т.д.

Социальные слои можно объединить в социальные классы, которые обладают определенным отношением к средствам производства, собственной субкультуре и возможностями для занятия более привлекательных социальных статусов. Классовая структура общества обладает уникальными специфическими чертами и подвержена изменениям в ходе общественного развития.

Глава 14

КОЛЛЕКТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ
В МАССОВОМ ОБЩЕСТВЕ

14.1. СУЩНОСТЬ КОЛЛЕКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

По мнению многих ученых-социологов, вопросы, связанные с коллективным поведением, наиболее сложные в социологии. Действительно, очень трудно применять научные методы к таким малопопулярным явлениям, как поведение толпы, бунт, паника или преклонение перед лидером. Разве можно себе представить социолога, который берет интервью у человека в беснующейся толпе или во время паники? Каждый из нас ограничен возможностями нашего видения ситуации и участия в событиях. В основном социолог использует данные, полученные от находящихся в спокойной обстановке людей, свободных от влияния социальных групп. Еще сложнее понять природу коллективного поведения, если ограничиваться информацией, почерпнутой из газет, писем или других документов, где крайне редки опросы прямых участников событий, но и они могут говорить о проявлениях коллективного сознания только в ретроспективе.

Известно несколько определений коллективного сознания, хотя, надо сказать, не все они полезны в практическом отношении. Так, согласно определению Н.Смелзера, коллективное сознание — это «мобилизация на базе верования, определяющего социальное действие» [208, с. 29]. Мильграм и Точ считают, что коллективное поведение — это «поведение, которое проявляется спонтанно, относительно неорганизованно, непредсказуемо и непланируемо в отношении развития

и которое зависит от взаимной стимуляции участников», и включает такие виды поведения, как паника, коллективное безумие, поведение в толпе, массовая истерия, мода, массовые заблуждения, пропаганда, общественное мнение, восстания и революции. (Последние два вида коллективного поведения будут рассмотрены в последующих главах.) Следует отметить, что это определение вполне удовлетворительно представляет коллективное поведение.

Определение Смелзера подтверждается перечнем основных детерминант коллективного поведения.

Структурное участие. Финансовая паника, безумие моды невозможны в примитивном, традиционном обществе. Урбанизированное общество в значительно большей степени порождает феномены коллективного поведения, чем сельское население, вследствие отсутствия социальных корней, анонимности, большого количества временных жителей, высокой мобильности.

Структурный стиль. Часто в основе коллективного поведения лежит утрата каких-либо ценностей или боязнь их утраты. Острое чувство несправедливости (реальной или вымышленной) провоцирует многие коллективные действия экстремистского характера. Такое чувство характерно для угнетаемых классов, притесняемых этнических меньшинств, групп с минимальными средствами существования и даже привилегированные группы, которые теряют свои привилегии, — это не только объединяет людей, но и способствует возникновению феномена коллективного сознания.

Развитие и распространение обобщенных верований. Члены социальной общности, совершающие коллективные действия, обязательно разделяют идею или верование, которая идентифицируется с источником тревоги, привлекательным и малодоступным культурным образцом или ценностью, со способом избегания неприятных последствий или, наоборот, с возможностями достижения источника удовлетворения устремлений.

Дополнительные факторы. Толчком к возникновению общего понимания ситуации, чувства общности устремлений и желаний всегда служат определенные драматические события, вовремя полученная информация, некоторая совокупность действий, которые могут в конечном итоге привести к проявлению коллективного поведения. Так, крик о жестокое поведение милиции неоднократно приводил к столкновениям, происходившим в России начале 90-х годов.

Мобилизация для совершения коллективных действий. Желания, устремления и осознание ситуации многими членами социальной

общности могут не дать эффекта коллективного поведения, если установки и ориентации не направлены на определенный объект.

Действие социального контроля. Циклы коллективного поведения могут быть изменены или прерваны действием пропаганды, власти, влиянием лидеров, правовых институтов и других образцов социального контроля.

Прежде чем приступить к изучению коллективного поведения в массовом обществе, необходимо дать определение этому типу общества. Понятие «общество» в достаточной степени разработано многими философами и социологами, в то время как понятие «массовое общество» относительно новое и применяется в научном мире довольно редко. Под термином «масса» обычно понимают не просто множество людей, но «относительно большое количество людей, пространственно разделенных и анонимных, реагирующих на сходные стимулы, но действующих индивидуально, не считаясь с другими людьми» [135, с. 149]. Блумер так описывает массу людей: «Это не социальная организация, здесь нет общепринятых норм и традиций, нет установленной системы правил и ритуалов, нет организованных групп, нет структуры статусных ролей и более или менее постоянного лидерства. Это усредненная агрегация индивидов, которые разделены, разобщены, анонимны; отсюда мы можем сделать вывод о том, что массовое поведение гомогенно» [135, с. 86–87].

Следовательно, массовое общество — это такое общество, в котором нормальные первично-групповые, общественные, традиционн-ориентированные взаимосвязи переходят во вторично-групповые, утилитарные. Для общества, определяемого таким образом, характерными чертами являются анонимность, высокая степень социальной мобильности, специализация статусов и социальных ролей, во многом индивидуальный выбор поведения, который относительно независим от существующих традиционных нравов и ценностей. До тех пор пока связи на уровне первичных групп и традиционн-ориентированные связи остаются наиболее важными в современном обществе, массовое общество представляется как идеальный тип или модель, которая существует, но черты которой не служат основой поведения большинства людей. Однако закономерности развития социальной жизни в современных условиях показывают, что черты массового общества преобладают в нашей повседневности.

Традиционное общество (в том числе и родоплеменное) управляется небольшими элитными группами, которые изолированы от других членов общества, причем управление осуществляется в соответ-

ствии с обычаями, нравами и традициями, на основе принятых и усвоенных ценностей. В массовом обществе традиции и нравы не служат основой для принятия решений и элитные группы не изолированы в такой степени от чувств и мыслей неэлиты. Однако элитные слои могут испытывать давление со стороны других, неэлитных слоев общества, оказываемое через выборы в демократических обществах и через восстание или неповиновение (а также через другие формы давления) в «жестких» политических системах. В условиях массового общества элитные слои способны успешно противостоять воздействию неэлитных слоев. Доказано, что различные части элиты пытаются пропагандировать, организовывать и манипулировать поведением членов неэлитных слоев для поддержания собственных целей и интересов [170, с. 238]. Современные компьютерные средства позволяют избирательно определять проблемные для целей элиты группы в современном обществе, воздействовать персонально на членов общества (например, посредством писем, публичных выступлений или с помощью рекламы) и постоянно отслеживать степень влияния на общественность различных средств воздействия.

Большинство ученых, разрабатывающих научные проблемы, связанные с массовым обществом и массовой культурой, описывают эти социальные явления в весьма мрачных тонах, сожалея о потере прошлых ценностей, забвении старых, добрых устоев и традиций. При этом многие из них делают упор на контрасте современных представителей массового общества и наших ближайших предков. В ходе такого сравнения обычно рисуют представителей нескольких ближайших поколений данного общества как людей, наделенных высокими моральными качествами, с развитыми чувствами чести, долга и достоинства, принципиальных и достаточно жестких в отношении сохранения прошлых традиций и опыта предков. Напротив, представитель массового общества представляется как лишенный культурных корней, с вульгарными вкусами, болезненными или непристойными наклонностями и все более развивающимся презрением по отношению к проявлениям разума и интеллекта. Эта грустная картина, как правило, сопровождается рассуждениями о гибели культуры и вырождении человека как вида вследствие невозможности сохранения биологического и культурного генофонда.

Однако жизнь в современном обществе, видимо, не стоит представлять в столь мрачном свете. Во-первых, изучение истории показывает, что разговоры о гибели культуры велись еще в Древней Греции, а периоды снижения разнообразия и действенности культурных

норм чередуются с периодами расцвета культуры. Во-вторых, интеллектуальные интересы и культивируемые (высокие) вкусы всегда свойственны лишь ограниченному кругу людей. Л.Н. Гумилев, исследуя развитие прошлых культур отмечал, что: «...при жизни концепции Демокрита, Платона, Горгия, Аристотеля были достойными немногих их собеседников... Конечно Аристотель — гений. Кто спорит?! А где его знали в IV в. до н.э.? В просвещенных Афинах, на родине — в Эвбее и при дворе македонского царя. Вероятно, его труды читали в Сиракузах, Таренте, может быть, даже в Ольвии, но кто? Небольшая кучка снобов и правдоискателей, число коих составляло, допустим, десятки людей, а скорее — единицы. А основа населения — два миллиона эллинов?! Беотийские крестьяне, этолийские разбойники, ионийские торгаши, спартанские воины, аркадские пастухи? Да им было некогда, и незачем!» [33, с. 454].

В некоторых отношениях «массовый» человек даже превосходит представителей «немассового» общества. Так, например, представители массового общества гораздо более разнообразны в проявлениях своего поведения, чем их предсказуемые и ригидные предки, они располагают множеством способов восприятия и переработки различной информации, свободой передвижения и даже имеют возможность жить в другой культуре. Но представители массового общества действительно сталкиваются с некоторыми проблемами, которые самым отрицательным образом сказываются на условиях их социальной жизни и на поведении. Отметим эти проблемы.

1. Современное массовое общество характеризуется высокой компактностью проживания населения, высоким уровнем урбанизации. Скудность индивидов в ограниченном физическом пространстве неизбежно порождает такие негативные явления, как агрессия, конфликтность, переизбыток противоречивой информации, что разрушает существующий социальный порядок и негативно влияет на процесс формирования личности.

2. Одной из самых худших социальных черт современного массового общества можно считать неопределенность в выборе оптимальной линии поведения. Высокая степень изменчивости социальных образцов и условий существования способствует возникновению чувства неуверенности, несправедливости, что приводит к аномии. Следствиями этого являются недоверие к существующим социальным институтам, культурным образцам, отказ от планирования собственной жизни (например, лозунги «живи сегодняшним днем», «нам нужно не завтра, а сейчас»).

Следовательно, говоря о массовом обществе, мы будем иметь в виду крайне противоречивое социальное явление, характеризующееся некоторыми специфическими чертами поведения, которые мы в совокупности будем называть массовым поведением в отношении членов данного общества.

14.2. МАССОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Массовым поведением мы будем называть поведение людей, характерное только для массового общества и обладающее такими чертами, как неорганизованность, неструктурированность, некоординированность. Кроме того, важной чертой массового поведения следует считать индивидуальный выбор линий поведения. Если поведение толпы определяется как нестойкое, эпизодическое и проявляется только в социальной группе, то массовое поведение проявляется и реализуется как сумма отдельных индивидуальных действий. В отличие от толпы (которая представляет собой людей, собранных в ограниченном физическом пространстве) массы людей разбросаны, в массе людей отсутствует постоянный и осознанный контакт одного человека с другим.

Согласно данному понятию, массы людей не могут совершать совместных разрушительных действий и взаимодействовать, как толпа. Коллективное поведение в массовом обществе отличается тем, что большое количество людей действует индивидуально, а не в составе группы, но тем не менее их действия однонаправлены, способны создавать значительные социальные изменения. Исход беженцев из бывших республик СССР, эмиграция, массовый спрос на определенные товары, массовые увлечения молодежи — это яркие примеры массового поведения в современном обществе.

Слухи. Слух представляет собой быстро распространяющееся по неформальным каналам сообщение, в основе которого лежит подлинный факт, но которое отличается по содержанию от этого факта и несет в себе оттенок нереальности, предположительности. Надо сказать, что слухи могут распространяться в любых обществах, но только в массовом обществе они являются наиболее характерной чертой социальных взаимодействий. Многие исследователи отмечают, что большинство наших неофициальных бесед состоит из передачи слухов. В каждом разговоре с соседями, сотрудниками или просто с людьми, не равнодушными к судьбам России, делам правительства или пробле-

мам российского искусства, неизбежно обсуждаются слухи, что способствует их распространению. При этом людей мало удовлетворяет обсуждение подлинных фактов, особенно распространяемых через официальные каналы информации. В ходе восприятия и усвоения подобной информации людей интересует не истинность слуха, а лишь его правдоподобие. Однако большинство людей склонно усваивать и распространять самые неправдоподобные слухи, полагая, что «дыма без огня не бывает». Желание людей знать подробности значимых для них событий является основой происхождения слухов.

Последствия воздействия слухов в массовом обществе бывают весьма велики. Так, слух может подорвать репутацию политического деятеля, представить высокоморальное аморальным, дискредитировать какую-либо деятельность, создать или, наоборот, разрушить положительный имидж организации, продукта или услуги. Именно высокая степень влияния слухов на политическую жизнь и на отдельные части рыночной среды обуславливает настоятельную необходимость изучения слухов и использования их в управлении институциональным и рыночным окружением организации.

Определяя механизм действия слухов, американские исследователи Г.Оллпорт и Л. Постмен в своей работе «Психология слуха» отмечают, что большинство слухов рождается не в ходе интересной и содержательной беседы, а благодаря желанию услышать пикантную или необычную новость. Человек с большей вероятностью воспринимает слух и верит в него, если оправдываются его ожидания в отношении предмета слуха, например неприязнь, или снимается эмоциональное напряжение. Так, люди, которые придерживаются прокоммунистической политической ориентации, испытывают нелюбовь к демократически настроенным лидерам и недовольны переменами в обществе, будут помнить, повторять и распространять слухи, позорящие и дискредитирующие своих политических соперников и их действия. Средства массовой информации могут легко породить или поддержать эти слухи путем, например, высказывания спорных или непроверенных предположений. Такие действия являются основой построения или, наоборот, размывания имиджа политика, партии или движения в политической среде. В сфере рынка совершаются подобные действия в отношении имиджа фирмы, деятельности или товара.

В ходе передачи и распространения слухи постоянно изменяются и бессознательно искажаются людьми в направлении поддержания собственных позиций. Члены массового общества некритически воспринимают слухи и верят им, если они входят в систему их представ-

лений, верований или если они эмоционально объясняют природу социальных явлений. Примерами таких слухов можно считать выделение из членов общества «лиц кавказской национальности», постоянно возобновляемую оценку деятельности отдельных политических лидеров и т.д.

Манеры и мода. *Манерами* будем называть простые по содержанию, недолговечные вариации и особенности речи, одежды, обстановки или поведения людей. Манеры обычно не распространяются на большие группы людей, очень часто они характеризуют поведение отдельной личности.

Мода сходна с манерами, но представляет собой более сложное по внутренней структуре социальное явление, изменения которого происходят не столь быстро. В отношении феноменов моды обычно говорят: «Так принято». Оценка других, «немодных» образцов носит оттенок пренебрежения, выражает насмешку, их демонстрация неуместна и нежелательна. Развитие моды напоминает движение по спирали — время от времени мода возвращается к прежним, ранее отвергаемым образцам. Каждый раз мода диктует «правильный» стиль одежды, предметов быта и т.д.

Даже беглого взгляда на моду в каком-либо обществе достаточно, чтобы понять, что следование стандартам моды различно у разных социальных групп. Как правило, представители элиты и сопутствующие слои претендуют на так называемую «высокую» моду, неукоснительное следование которой требует больших денег или прочих ценностей. Другие слои массового общества либо подражают высокой моде, либо вырабатывают собственные образцы, которые в высших социальных слоях считаются более низкими в эстетическом плане. Однако это не означает, что образцы моды обязательно создаются в элитных слоях. Очень часто модный образец из низших социальных слоев после некоторой модификации воспринимается элитой и всем обществом. Таким образом, мода действует в качестве регулятора поведения только в обществах с развитой классовой системой. В гомогенных, недифференцированных обществах разделения по признаку моды не происходит до тех пор, пока все излишества, украшения и особенности одежды, обстановки и поведения ценятся сами по себе, исключительно по канонам удобства и красоты.

Мода может распространяться практически на все аспекты жизни общества или большой социальной группы — она затрагивает манеры повседневного поведения, искусство, литературу, философию и

даже области научной деятельности, но чаще всего образцам моды следуют в одежде, украшениях и внутреннем устройстве жилища.

Мода отражает доминирующие интересы и мотивы, существующие в обществе в данный момент времени и разрабатываемые в дальнейшем институтами производства и бизнеса. Например, в XVIII в. тщательно разрабатываемые образцы одежды, причудливых украшений, манер, архитектурных излишеств, литературных произведений привели к появлению особых стилей, или эстетических направлений, получивших названия «барокко» и «викторианский стиль». Мода достаточно чутко реагирует на изменения во вкусах, установках и значимых социальных ценностях. Так, в настоящее время мода отражает стремление сгладить половые различия, что проявляется чаще всего в одежде (тяжелые женские ботинки, похожие на мужские женские брюки, яркие тона мужской одежды и т.д.). Отмечено, что в демократических обществах подчеркивается свобода выбора стилевого направления, в то время как для обществ с жесткими политическими системами характерны консерватизм в одежде и отсутствие альтернатив в выборе направлений моды и пр.

Изучение социальной роли моды в жизни современного общества показало, что мода направлена на постоянное стимулирование потребления, постоянное изменение определенной категории товаров. Поскольку расширенное потребление — основа рыночной экономики, многие рыночные структуры стимулируют развитие моды, способствуют созданию новых стилевых, «модных» направлений. Результатом быстрых изменений моды является повышенное потребление некоторых категорий модных товаров, как правило, до того пока они будут изношены или использованы другим образом.

К сожалению, очень мало глубоких исследований посвящено проблеме влияния моды на поведение членов массового общества. В соответствии с одной точкой зрения считается, что мода возникает, развивается и распространяется благодаря воздействию на бессознательное, т.е. здесь надо учитывать эмоциональные потребности и влияние психических импульсов. А законодатели моды только улавливают и эффективно используют направления этих потребностей. Однако последние исследования показывают, что роль законодателей моды на самом деле несколько выше. Модельеры, дизайнеры, художники и другие творцы моды, правильно определившие направление изменений установок отдельных социальных классов, больших групп и слоев, половозрастных категорий, способны в значительной степени управлять процессом развития и распространения моды, основывать новые сти-

левые направления и даже изменять эстетические нормы, принятые в обществе. Фактически они могут управлять отдельными сторонами поведения людей, создавая оригинальные образцы товаров и умело распространяя их с помощью различных каналов средств массовой коммуникации. Имея возможность воздействовать на изменение моды, многие организации и фирмы, производящие продукты и услуги, способны прогнозировать будущее изменение производственного процесса и в результате этого адаптироваться к условиям рынка.

Массовые пристрастия с уверенностью можно отнести к быстро распространяемым, индуцируемым, заразительным видам поведения в массовом обществе. По своей природе они близки к панике. Но если основа, суть паники — бегство от опасности, то массовые пристрастия представляют собой стремление к удовлетворению самых разных стремлений и желаний.

Как отмечает Н. Смелзер, массовые пристрастия могут быть легкомысленными (аэробика, лотереи, коллективная потребность в информации об НЛО и инопланетянах) или серьезными (политические пристрастия к определенному лидеру или политическому течению, различные массовые проявления патриотизма) [208, с. 142]; они могут быть экономическими (стремление к приобретению акций МММ), политическими (массовая поддержка демократов или патриотов в России), экспрессивными (танц-клубы, массовое увлечение музыкой), религиозными (увлечение каким-либо религиозным течением), а также других типов.

Как правило, развитие массовых пристрастий проходит несколько стадий.

1. *Возникновение интереса* к определенному предмету или явлению на уровне малых агрегаций. Поскольку массовое сознание по своей природе носит индивидуальный, а не групповой характер, должен иметь место феномен совпадения интересов у отдельных членов массового общества.

2. *Демонстрация положительных моментов*, связанных с интересующим предметом или явлением (заполнение досуга, осязаемая выгода, положительное воздействие на здоровье, чудеса, связанные с религиозными или мистическими действиями, и т.д.).

3. *Распространение пристрастия* с охватом больших масс людей посредством различных каналов массовых коммуникаций (беседы, разговоры с публикой, средства массовой информации и т.д.).

Очень часто массовые пристрастия базируются на стремлении людей к быстрому обогащению. Это обуславливает вспышки массово-

го интереса и последующих действий в отношении различных лотерей (например, Лотто-миллион, «Русское лото» и др.), конкурсов с призами («Поле чудес», «Угадай мелодию» и др.), ненадежных фирм с большими процентами по вкладам («Чара», «Властилина»). Наличие таких пристрастий используется в рекламной деятельности и имиджемейкерами для формирования имиджа фирм, упорядочения рынка сбыта, продвижения товаров и достижения других целей организации.

Следует отметить, что массовые пристрастия, как правило, недолговечны и, кроме того, распространяются внутри определенных социальных слоев или ограничиваются рамками некоторых субкультур. В силу этого массовые пристрастия в крайне редких случаях охватывают все общество, ограничиваясь некоторой частью населения.

Крайней формой проявления массовых пристрастий следует считать массовую истерию. Она представляет собой определенные формы иррационального, непредсказуемого поведения или проявления слепой веры. Обычно это социальное явление относительно кратковременно и по степени проявления напоминает феномен толпы. В качестве примера можно привести поведение поклонников эстрадных звезд, которые преследуют своих кумиров; поклонников футбольной команды, которые буйствуют в различных местах без прямых контактов друг с другом; националистов, которые проявляют ненависть по отношению к некоторым этническим группам, и т.д.

14.3. ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ

Термин *общественность* используется во многих смыслах. В обыденной речи это понятие означает просто людей, членов данного общества. Социологи используют этот термин в двух смыслах: 1) рассеянное в пространстве множество людей, которые обладают сходными интересами в отношении некоторого объекта, например общественность, поддерживающая политическое движение или партию, поддерживающая начинания правительства или президента; 2) множество людей, имеющих отношение к совершающимся событиям или действиям, разделенных между собой по признаку отношения к данному событию, которые способны оценивать или влиять на ход данного события и обсуждать его последствия.

Представители общественности могут не собираться вместе как участники толпы, но каждый представитель общественности может поддерживать коммуникативные связи только с частью других пред-

ставителей общественности. Общественность сохраняет внутренние связи только благодаря средствам массовой коммуникации. По этой причине контроль за средствами массовой информации чаще всего означает власть над общественным мнением.

Структура общественности и ее мнение определяются культурными различиями и гетерогенностью. В обществе с однородной культурой (малым количеством субкультур) возникает общественность со сходными, малоразличимыми интересами. Наличие большого количества субкультур порождает крайне разнородную общественность, группы которой представляют конкурирующие направления в преследовании собственных интересов. Например, одна часть общественности полагает, что значительную долю бюджета необходимо направить на решение экологических проблем, другая часть считает, что деньги следует расходовать на развитие национальной промышленности, а третья уверена, что те же деньги нужно передать министерству обороны для поддержания влияния России на мировой арене. Чем сложнее структура общества, тем больше позиций, которые могут занимать представители общественности по поводу решения того или иного вопроса.

Простая стабильная культура общества, как правило, не предоставляет общественности много альтернатив в решении насущных вопросов, поскольку ситуацией можно управлять на основе традиций и нравственных норм. По этой причине расхождения в общественном мнении для различных социальных групп незначительны и не конфликтны. Но в сложной, противоречивой культуре точки зрения различных групп представителей общественности на решение какой-либо проблемы могут быть крайне разнообразными. Другими словами, возникающей ситуацией невозможно управлять с помощью определенного набора норм, так как эти нормы приняты только в пределах отдельных групп, субкультур данного общества. Например, в настоящее время многие представители общественности обеспокоены нарушением экологического баланса вследствие освоения полезных ископаемых в Сибири, в то время как другие группы заинтересованы в развитии промышленности и увеличении добычи нефти и других ископаемых, считая, что для этого приемлемы любые средства. Традиционные нормы не позволяют решить этот вопрос, так как их можно применить для поддержки обеих точек зрения — сохранение лесов России и увеличение ее могущества и влияния в мире. Таким образом, в сложном обществе создаются отдельные сегменты общественного мнения, за которыми стоят группы общественности со

своими интересами, установками и различными возможностями влияния на решение той или иной проблемы. Это приводит к необходимости изучения и учета общественного мнения.

Понятие *общественное мнение* используется в двух смыслах: 1) мнение, поддерживаемое реальным числом людей, представителями определенной социальной группы и субкультуры в данном обществе; 2) доминирующее мнение среди всех представителей общественности.

Согласно первому определению, общественных мнений может быть много и их число зависит от степени гетерогенности и степени неравенства в обществе. Если следовать второму определению, то общественное мнение представляет собой лишь мнение большинства представителей общественности, некий консенсус большого количества точек зрения по обсуждаемой проблеме. В научной литературе понятие «общественное мнение» может применяться как в первом, так и во втором смысле.

Общественное мнение создается через межличностное общение и средства массовой коммуникации. При этом его роль в разных обществах далеко не одинакова. В традиционном, примитивном обществе преобладающим типом связей, создающих общественное мнение, являются межличностные контакты, характерными чертами которых можно считать доверие и следование нравственным нормам. Элита такого общества принимала решения относительно значимых для этого общества проблем на основе традиций и нравов практически без учета общественного мнения. Важные проблемы обсуждались только внутри элиты, которая не интересовалась мнением рядовых членов общества (за исключением тех случаев, когда нарушались традиции или требовалось одобрение общественности).

Подобная картина характерна и для современных обществ, где существует жесткая диктатура. Однако это лишь внешнее сходство. Даже самая жесткая диктатура, основанная на непогрешимости лидера и элементах обожествления его персоны, не может игнорировать общественного мнения, так как диктатор или правящая группа действует в массовом обществе, где нет устойчивых, единых для всех традиционных установок и нравственных норм. По этой причине режим поддерживается благодаря признанию различными слоями общественности полезности и важности решений, принимаемых властвующей элитой. В связи с этим диктатура добивается благоприятного для нее общественного мнения путем подавления инакомыслия и манипулирования общественным сознанием.

Весьма значительна роль общественного мнения в современных обществах с демократическими формами правления. Это обусловлено несколькими обстоятельствами.

1. Резко возрастают возможности общественности влиять на политику, проводимую правящим слоем, посредством выборов, референдумов, групп давления в парламенте или правительстве, актов гражданского неповиновения.

2. Демократические общества обладают разветвленной системой средств массовой информации, многие из которых поддерживают альтернативные точки зрения. Благодаря этому общественность практически мгновенно информируется буквально обо всех событиях, происходящих в обществе. При этом у большинства членов общества формируется устойчивая позиция относительно данных событий и принимаемых властью решений.

3. В демократических обществах, как ни в каком другом, выдвижение лидеров происходит на волне общественного мнения. В том случае, если лидер воспринял общие тенденции в изменении общественного мнения, его политике начинают поддерживать различные слои общественности, а впоследствии и политические деятели.

Значение общественного мнения в современном массовом обществе ставит вопрос о его измерении.

Измерение общественного мнения. Для проведения процедур измерения общественного мнения очень важно определить его основные характеристики. *Направленность* — это просто преобладающее установившееся мнение «за» или «против» по отношению к определенному событию, решению, лидеру или другому общеизвестному социальному явлению. *Интенсивность* характеризует силу и твердость выражения общественного мнения. Например, представитель общественности может сказать: «Да, я полностью согласен с курсом, проводимым нынешним правительством», или «Да, я скорее согласен, чем не согласен, с проводимым курсом». В обоих случаях имеет место положительное мнение о курсе правительства, но выраженное с разной интенсивностью. *Интеграция* показывает, как высказываемое общественное мнение связано с общей системой традиций, культурой общества. По степени интеграции общественного мнения можно судить о появлении в общественном мнении контркультурных образцов, ориентации на коренные изменения в обществе, предвидеть отход от традиций.

В современном массовом обществе политика, проводимая политическими лидерами, лидерами социальных групп и руководителями,

не может быть благоразумной, если они не в курсе желаний и интересов людей, выраженных через общественное мнение. Регулярное измерение общественного мнения стало осуществляться на различных уровнях общества сравнительно недавно. Основу измерения составляют подсчет голосов, поданных представителями общественности «за» или «против» при обсуждении какого-либо решения, политического курса или другого социального, экономического, политического события, и измерение интенсивности выраженного мнения. Подсчет голосов весьма прост по замыслу, но достаточно труден по исполнению. По этой причине исследования общественного мнения должны проводить профессионалы высокого класса. В России такие исследования проводят, в частности, Всероссийский центр исследования общественного мнения (ВЦИОМ) и служба «VP», за рубежом наиболее известной является американская служба Геллэпа.

При измерении общественного мнения используется специально разработанный вопросник. Основным требованием к вопроснику является полный учет всех возможных ответов представителей общественности на поставленные перед ними вопросы, касающиеся важных аспектов проявления общественного мнения. Другое необходимое условие проведения опросов — учет ранговых и номинальных параметров представителей различных социальных групп. Действительно, представители низших и высших социальных классов, представители различных этносов, представители различных регионов, представители различных профессиональных или половозрастных групп могут иметь совершенно разное мнение по поводу обсуждаемых проблем. По этой причине для получения полной картины общественного мнения в числе опрошенных должны быть представлены все социальные группы в соответствующих пропорциях в зависимости от их доли в данном обществе. Эта сложная проблема решается с помощью проведения выборочных исследований, в основе которых лежит следующий принцип: основные характеристики правильно составленной небольшой по численности выборки (представительной по всем группам) будут соответствовать характеристикам исследуемого общества. Если выборка была сформирована правильно, то отклонение общественного мнения по исследованиям выборки от общественного мнения всего общества должны быть не более 3–4 %.

Управление общественным мнением — одна из главных проблем, связанных с использованием социологических научных знаний. Можно с уверенностью сказать, что базой такого управления является пропаганда, основанная на точных, научно обоснованных данных

о направленности, интенсивности и интеграции общественного мнения. В самом широком смысле цель пропаганды — направить все усилия на принятие общественностью нужной для управляющей стороны точки зрения, создать систему установок на поддержку или отвержение экономических, политических или социальных явлений. Выступления ораторов перед публикой, статьи в журналах, телевизионные передачи, реклама и продвижение товаров на рынке — это образцы пропагандистского воздействия на общественное мнение. Многие исследователи относят к пропаганде и образовательный процесс, поскольку в ходе обучения преподаватели прививают учащимся свое собственное мнение о событиях и явлениях окружающей их действительности. Хорошо известно, что неявная, непрерывная пропаганда в процессе обучения позволяет наиболее прочно внедрять в сознание учащихся нормы и ценности, соответствующие определенным точкам зрения.

При реализации мероприятий по управлению общественным мнением возникает ряд вопросов. В каком случае пропаганда производит наибольшие изменения в человеческом поведении: когда ее воздействие на представителей общественности значительно или когда оно несильное, осторожное? Как следует формировать стратегию пропаганды в тех случаях, когда точка зрения представителей общественности характеризуется существенными отклонениями от прежней, уже сформировавшейся, и когда эти отклонения незначительны? Осознание отклонений от принятого мнения принято называть *когнитивным диссонансом*. Здесь существуют две точки зрения. Одни ученые полагают, что если отклонения от общепринятой точки зрения значительны, то воздействие производит наибольшее изменение в общественном мнении, но другие ученые придерживаются диаметрально противоположной точки зрения. Виттакер, исследуя оба этих научных подхода, пришел к мнению, согласно которому основой успешного применения пропаганды является не значение когнитивного диссонанса, а степень поддержки данной точки зрения представителями общественности. Когда члены общества очень интенсивно поддерживают прежнюю точку зрения, с глубокой личностной включенностью, усиление когнитивного диссонанса незначительно меняет общественное мнение. Более того, значительный когнитивный диссонанс производит эффект бумеранга, который характеризуется тем, что член общества, подвергаемый пропагандистскому воздействию, начинает его отвергать и поддерживать противоположную точку зрения. Но когда поддержка прежней точки зрения представителями обще-

ственности не столь интенсивна и личностная включенность не столь глубока, когнитивный диссонанс может привести к увеличению степени изменения общественного мнения в результате воздействия пропаганды. Для каждого члена общества существует «оптимальное расхождение», которое производит максимальное изменение общественного мнения.

Пределы пропаганды. Если власть пропаганды не ограничена, то те слои общества или социальные группы, которые обладают большими финансовыми ресурсами или располагают агентствами по связям с общественностью, казалось бы, должны всегда диктовать свои условия. Однако способы проведения пропаганды ограничены рядом факторов.

1. Возможно, наибольшим ограничением является *конкурирующая пропаганда*. Если государство имеет монополию на пропаганду (например, при тоталитарных режимах), каждому представителю общественности очень трудно осваивать альтернативные, отличные от официальных мнения и точки зрения. В этих условиях официальная пропаганда подавляет другие мнения и выставляет в выгодном свете необходимые факты. В демократических политических системах всегда имеется возможность воспринимать различные точки зрения и существует несколько «очагов» распространения пропаганды, поддерживающих альтернативные точки зрения. В конкурентной борьбе эти стороны ставят друг другу ограничивающие в юридическом и нравственном планах условия, которые делают невозможной бесконтрольную пропаганду.

2. *Доверие пропагандистам* в глазах представителей общественности во многом зависит от информации и способов ее подачи. Когда предлагаемые общественности факты в значительной степени отклоняются от общепризнанного мнения и реальной действительности, возникает напряженность, которая может быть направлена на тех, кто осуществляет пропаганду. При наличии этих ограничений представители пропагандирующей стороны должны применять тонкие стратегии, основанные на знании психологии людей и постоянном отслеживании общественного мнения с помощью социологических исследований.

3. *Различия в образовании* у различных слоев представителей общественности могут привести к тому, что усилия пропагандистов будут достигать только слоев с высшим образованием или, наоборот, только социальных слоев с низким образовательным уровнем. В таких случаях лицам, осуществляющим пропагандистские кампании, не-

обходимо создавать синтетические стратегии, рассчитанные на представителей общественности с различным уровнем образования.

4. *Верования и система ценностей* у различных представителей общественности ограничивают пропагандистские усилия, так как многие люди, представители различных социальных слоев, обладая различными системами норм и ценностей, подвергают критическому анализу действия пропагандистов. Проводя пропагандистскую кампанию, следует помнить, что сразу изменить субкультуры невозможно, поэтому усилия по пропаганде нужно направлять в русло приспособления к существующим системам ценностей. В данном случае искусство пропаганды состоит в умелой интерпретации существующих установок представителей общественности для достижения целей пропаганды.

В настоящее время разработаны самые разнообразные способы управления общественным мнением. Рекламные службы, службы общественного мнения, команды поддержки политических деятелей, организации религиозной пропаганды способны в значительной степени изменять общественное мнение, используя такие коммуникативные каналы, как средства массовой информации, выступления перед публикой, рекламные обращения, средства наглядной агитации и др.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ

15.1. СОЦИАЛЬНЫЕ И КУЛЬТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Открытие – это разделяемое многими людьми восприятие аспекта реальности, ранее неизвестного. Человек открывает принцип рычага, циркуляцию крови или условный рефлекс. Открытие добавляет новую черту в запасы знаний, проверенных людьми, воспринятых ими. Оно всегда добавляет нечто новое к культуре, потому что, хотя открываемый аспект всегда существовал, он становится частью культуры только после его открытия.

Открытие превращается в фактор социального изменения лишь тогда, когда оно может быть использовано, когда оно стало частью общества или человеческих отношений. Так, открытие физиологов и психологов, состоящее в том, что мужчина и женщина обладают одинаковыми интеллектуальными способностями, не заставило большинство мужчин изменить свои установки по отношению к статусу женщины, но сделало возможным отказаться от патриархальных отношений XIX в. и понизило степень мужского детерминирования в обществе.

Когда новое знание используется для развития технологии, практически всегда появляются изменения в целом. Древние греки за 100 лет до нашей эры имели представление об энергии пара. В Александрии была даже построена маленькая паровая машина для развлечения, но сила пара не производила социальных изменений до тех пор,

пока через две тысячи лет это открытие не стало серьезно использоваться людьми.

Изобретение. Изобретение часто определяют как новую комбинацию или новое использование существующего знания. Именно таким образом изобретатель Джордж Селден в 1895 г., комбинируя двигатель, топливный бак, ременную передачу и колеса, изобрел автомобиль. Ни одна из вещей, составляющих изобретение, не была новинкой: люди уже давно использовали их в повседневной практике. Новым моментом стала комбинация уже известных предметов. Идея комбинации позволяет создавать то, что ранее не существовало.

Изобретения могут быть разделены на два типа: *материальные* (такие, как лук, стрелы, телефон или самолет) и *социальные* (такие, например, как алфавит, конституционное правительство, выборная демократия и т.д.). В каждом случае создается комбинация хорошо известных элементов. Изобретение является постоянным процессом, когда каждое новое изобретение становится последним в ряду предыдущих. Таким образом, изобретательство представляет собой процесс (о процессах мы будем говорить несколько позже).

Американский ученый Джон Гиллин [159, с. 52-54] отмечал, что изобретение может быть новым по форме, функционированию и значению. Форма означает вид нового объекта или новых действий, нового типа поведения; функционирование — это то, что совершается посредством данного изобретения, и, наконец, значение — это долговременные последствия использования его людьми. В обиход довольно прочно вошло слово «инновация», которое включает в себя как открытие, так и изобретение. В дальнейшем термин «инновация» будет использоваться нами именно в этом смысле.

Диффузия. Даже самое изобретательное общество может изобрести только простейшие формы изменений. Чаще же всего социальные изменения в обществах развиваются через диффузию — распространение культурных черт и образцов от группы к группе и их внедрение. Диффузия действует как внутри обществ, так и между ними. Частушки как вид фольклора возникли у татар, а затем проникли в русскую среду. Методы научного управления, разработанные американской школой Ф. Тейлора, были внедрены в других обществах.

Диффузия возможна только в тех обществах, которые вступают друг с другом в тесный контакт. Очень часто группы намеренно увеличивают число контактов, чтобы усилить диффузию (например, в случае обучения менеджеров с посылкой обучаемых в США, Германию и другие развитые страны). Но иногда общество или группа стремят-

ся избежать диффузии и снижает число контактов (например, когда хотят избежать влияния нежелательной идеологии). Отсюда следует вывод, что диффузия является селективным действием. Группа принимает некоторые культурные черты и отвергает другие. Так, мы принимаем многое из европейской кухни, но тем не менее не принимаем католической религии

Сопrotивление социальным изменениям и их принятию.

Итак, не все предлагаемые инновации принимаются обществом. Некоторые могут приниматься немедленно, другие спустя длительное время.

Одним из факторов, влияющих на сопротивление изменениям, можно считать наличие специфических установок и ценностей, которые, отличаясь от общей установки на изменение, могут мешать принятию изменения и даже блокировать его. Например, правительство пытается внести изменения в действующие законы, но на местах это новшество не принимается, несмотря на то что многие осознают его необходимость и своевременность. Причина этого заключается в том, что части исполнителей или руководителей новый закон не нравится, так как он ущемляет их интересы. Используя свою власть, эти руководители могут просто не выполнять под многими предложениями требования нового закона и таким образом блокировать его. Социальные изменения всегда должны преодолевать сопротивление специфических установок и ценностей по той причине, что никогда не бывает такого благоприятного положения, когда все единодушно поддерживают социальные изменения.

Фактором, влияющим на быстроту принятия инноваций, является демонстрация их возможностей перед широкой аудиторией. Опыт показывает, что инновация быстрее принимается, если может быть легко продемонстрирована ее полезность. Например, американские индейцы быстро приняли оружие белого человека, но не приняли его медицину, так как ее действие не давало немедленного эффекта, т.е. это новшество не могло быть легко продемонстрировано. Многие великие изобретения были столь неэффективны на первых стадиях их применения, что их широкое использование задержалось на весьма длительный срок. Так, первое появление автомобилей вызвало всеобщее к ним презрение, которое выразилось в лозунге «Верните нам лошадей». Вместе с тем опыт показывает, что несовершенства на начальных стадиях применения изобретения могут задержать его внедрение, но очень редко полностью закрывают ему путь, если оно полезно и работоспособно.

Некоторые изобретения могут быть продемонстрированы очень легко, без больших затрат, для других же требуются дорогостоящие крупномасштабные испытания. Большинство технических изобретений можно проверить буквально за несколько часов или дней, в то время как многие социальные изобретения (например, корпорация; социальная организация, основанная на ролях, а не на родстве; мировое правительство) не могут испытываться в лабораториях или на стендах и потому их полезность и необходимость доказывается лишь спустя длительное время и с помощью всего общества. При этом возникает парадоксальная ситуация — мы не решаемся адаптироваться к социальным инновациям до тех пор, пока не увидим их в работе, т.е. пока не убедимся в их полезности, но в то же время можем понять практическую ценность большинства социальных инноваций только через адаптацию к ним. Поэтому практически все социальные изменения (например, новые законы) внедряются в жизнь путем преодоления недоверия и сопротивления некоторых социальных групп общества, через властные структуры и нередко через жесткое принуждение. Однако, внедрившись в повседневную жизнь, многие работоспособные инновации кажутся уже привычными и необходимыми.

В принятии социальных изменений важную роль играет их *совместимость с существующей культурой*. Инновации могут быть несовместимыми с существующей культурой по крайней мере по трем причинам.

1. Инновации могут находиться в конфликте с существующими культурными образцами. В некоторых частях Азии и Африки ислам распространился в большей степени, чем христианство, возможно потому, что христиане отрицательно относились к полигамии (в частности, к многоженству), которая являлась частью культуры людей, живущих в этих регионах; ислам же разрешал многоженство. Другим примером может быть то, что наше общество до сих пор не может институционализировать добрачные сексуальные связи, так как это конфликт не просто с нашими нормами и чувствами, а с нашей семейной структурой и основными институтами, которые не могут смириться с появлением детей вне брака.

Когда социальная инновация вступает в конфликт с существующей культурой, то возможно несколько последствий: а) инновация просто отвергается обществом или социальной группой; б) инновация принимается вместе с ее конфликтными чертами, но эти черты время от времени вызывают протест, что делает ее принятие не-

устойчивым; в) инновация принимается, и содержащиеся в ней конфликты с существующей культурой скрыты и трудно осознаются, что вызывает общее напряжение в обществе, не направленное на данную инновацию. Например, внедрение телевидения находится в конфликте с нашей традиционной культурой общения. Не осознавая этого, мы просто ругаем этот «проклятый ящик», отнимающий все свободное время.

2. Инновации могут вносить новые культурные образцы, не представленные в существующей культуре. Любое общество старается внести новое, не отказываясь от использования старых, проверенных культурных образцов. Когда эти старые образцы не годятся, общество может медленно, осторожно развивать новые образцы, все время оглядываясь на старое, привычное. Так, внедряя новые строительные материалы, мы бессознательно стараемся сделать их сходными со старыми. Первые бетонные блоки делались в виде обработанного или необработанного камня, асфальту придавался вид брусчатки или деревянного тротуара. Многие правительства во вновь возникающих республиках принимали вид римского сената или греческой агоры. Только по прошествии определенного времени люди отрываются от старых, отживших форм и полностью переходят к новым.

3. Некоторые инновации могут только замещать и вытеснять культурные образцы в существующей культуре, а не просто присоединяться к ним, что значительно замедляет принятие этих инноваций. Мы, например, прекрасно воспринимаем английский футбол или американский джаз, который просто присоединился к нашей культуре, ничего не замещая. Однако воспринять изменения, связанные с равенством полов, демократией, современным цивилизованным бизнесом, значительно сложнее, так как эти социальные отношения должны заменить и устранить старые, отжившие, но привычные нам образцы культуры. В этих случаях социологи говорят об издержках социальных изменений и пытаются их определить. Например, хорошо известно, что внедрение отношений частной собственности связано с серьезными материальными и моральными издержками, изменения могут дать отдачу только через некоторое время.

Социальный эффект инноваций. Нет социальных изменений, которые проходили бы бесследно для существующей культуры. Даже те инновации, которые просто присоединяются к культурным образцам, отнимают у членов общества некоторое время и отвлекают их интересы от других элементов культуры. Однако большинство инноваций создает эффект гораздо более сильный, разрушая старые или

создавая новые культурные образцы, новые виды социальных отношений. Многие технические новшества, как, например, радио, телевидение, автомобиль, породили целые культуры.

В. Огбер [192, с. 122] различал три основные формы социальных эффектов инноваций.

1. *Дисперсия, или множественные эффекты, одного изобретения или открытия.* Этот вид эффекта лучше всего можно проиллюстрировать на примере внедрения в нашу жизнь автомобиля, который сыграл значительную роль в становлении гигантской промышленности, сократил время передвижения, реорганизовал рыночные отношения, повлиял на человеческие ценности, создал условия для строительства дорог, приблизил к городам пригороды, изменил систему досуга и имел многие другие социальные последствия.

2. *Последующие, или производные, эффекты одного изобретения или открытия.* Изобретение или открытие производит социальные и культурные изменения в обществе. Так, изобретение автомобиля породило автомобильную промышленность, которая изменила характер деятельности людей, а это в свою очередь породило проблемы занятости, проведения досуга и т.д. Каждый эффект, произведенный изобретением автомобиля в разных областях социальной жизни, вызывает множество последующих эффектов.

3. *Конвергенция, или соединение, нескольких влияний различных изобретений* может быть проиллюстрирована множеством примеров. Атомный реактор, ракета с жидкостным двигателем, электронная система вызвали появление оружия массового уничтожения. Автомобиль, конвейер, общественное разделение труда породили современное производство и т.д.

Тема социальных эффектов инноваций приобретает в настоящее время особую актуальность. Не имеет значения, создана ли инновация внутри данного общества или проникла извне в результате диффузии. Важно, что современное общество, являющееся крайне динамичным образованием, обязано реагировать на инновации, принимать и осваивать их в социальной, культурной и других областях человеческой деятельности. Непринятие инноваций немедленно порождает застой социальной жизни и социальные эффекты с признаками регресса. Нединамичное, закостеневшее общество отстает от других обществ, стремящихся к инновациям, и не может претендовать на благополучие в социальной жизни.

15.2. ВИДЫ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ

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

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

Из всего многообразия социальных процессов можно выделить процессы, имеющие общие черты, совокупность которых позволила социологам Р. Парку и Э. Берджесу [193, с.89] создать классификацию основных социальных процессов: *кооперации, конкуренции (соперничества), приспособления, конфликта, ассимиляции, амальгамизации*. К ним обычно присоединяют два других социальных процесса, которые проявляются только в группах: *поддержание границ и систематические связи*.

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

Кооперация в примитивных обществах обычно имеет традиционные формы и протекает без осознанного решения трудиться сообща. На островах Полинезии жители сообщества ловят рыбу не потому, что они так решили, а потому, что так делали их отцы. В обществах с более развитой культурой, техникой и технологией создаются предприятия и организации для преднамеренной кооперации деятельности людей. В основе любой кооперации лежат согласованные действия и достижение общих целей. Для этого необходимы такие элементы пове-

дения, как взаимопонимание, согласованность действий, установление правил сотрудничества. Кооперация прежде всего связана с желаниями людей сотрудничать, и многие социологи считают это явление основанным на бескорыстии. Однако проведенные исследования и просто опыт показывают, что корыстные цели в большей степени служат кооперации людей, чем их симпатии и антипатии, нежелания или желания. Таким образом, главный смысл кооперации состоит прежде всего в обоюдной пользе.

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

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

Конкуренция — это борьба между индивидами, группами или обществами за овладение ценностями, запасы которых ограничены и неравным образом распределены между индивидами или группами (это могут быть деньги, власть, статус, любовь, признательность и другие ценности). Она может быть определена как *попытка достижения вознаграждения путем отстранения или опережения соперников, стремящихся к идентичным целям*. Конкуренция основана на том факте, что люди никогда не могут удовлетворить все свои желания. Поэтому конкурентные отношения процветают и в условиях изобилия точно так же, как соперничество в деле занятия высших, высокооплачиваемых рабочих мест существует и в условиях полной занятости. Если рассматривать взаимоотношения полов, то и там практически во всех обществах существует острая конкуренция за внимание со стороны определенных партнеров противоположного пола.

Конкуренция может проявляться на личностном уровне (например, когда два руководителя борются за влияние в организации) или носить безличный характер (предприниматель борется за рынки сбыта, не зная лично своих конкурентов. В этом случае конкуренты могут не идентифицировать своих партнеров как соперников). Как личностная, так и безличная конкуренция осуществляется обычно в соответствии с определенными правилами, которые фокусируют внимание на достижении и опережении соперников, а не на их устраниении.

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

ничества, а конкуренция переносится на взаимоотношения с иными группами.

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

Другим следствием конкуренции можно считать создание определенных систем установок у конкурентов. Когда личности или группы конкурируют друг с другом, у них развиваются установки, связанные с недружелюбным и неприязненным отношением друг к другу. Эксперименты, проведенные в группах, показывают: если ситуация складывается таким образом, что личности или группы кооперируются для преследования общих целей, то поддерживаются дружеские отношения и установки. Но как только создаются условия, при которых возникают неразделенные ценности, порождающие конкуренцию, немедленно возникают недружелюбные установки и нелестные стереотипы [205, 209, 216]. Известно, например, что если национальные или религиозные группы вступают в конкурентные отношения друг с другом, появляются национальные и религиозные предрассудки, которые по мере возрастания конкуренции постоянно усиливаются.

Плюсом конкуренции можно считать то, что она широко практикуется как средство, стимулирующее каждую личность к самым большим достижениям. Раньше верили в то, что конкуренция всегда усиливает мотивацию и таким образом повышает производительность. В последние же годы исследования конкуренции показали, что это не всегда справедливо. Так, можно привести множество случаев, когда внутри организации возникают разные подгруппы, которые, конкурируя

между собой, не могут положительно влиять на эффективность деятельности организации. Кроме того, конкуренция, не дающая шансов на продвижение какому-либо индивиду, часто приводит к отказу от борьбы и снижению его вклада в достижение общих целей. Но несмотря на эти оговорки, очевидно, что в настоящее время не придумано еще более сильного стимулирующего средства, чем конкуренция. Именно на стимулирующем значении свободной конкуренции основаны все достижения современного капитализма, необыкновенно развились производительные силы, открылись возможности для значительного повышения уровня жизни людей. Более того, конкуренция привела к прогрессу в науке, искусстве, к значительным изменениям в социальных отношениях. Однако стимулирование путем конкуренции может быть ограничено по крайней мере в трех отношениях.

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

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

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

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

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

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

Компромисс — форма приспособления, которая означает, что индивид или группа соглашаются с изменяющимися условиями и культурой путем частичного или полного принятия новых целей и способов их достижения. Каждый индивид обычно старается достичь соглашения, учитывая собственные силы и то, какими силами располагает окружающая изменяющаяся среда в определенной ситуации.

Компромисс — это баланс, временное соглашение; как только ситуация изменяется, приходится искать новый компромисс. В тех случаях, когда цели и способы их достижения у индивида или группы не могут удовлетворить индивида, компромисса достичь не удается и индивид не приспособливается к новым условиям окружающей среды.

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

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

Ассимиляция может значительно ослаблять и гасить групповые конфликты, смешивая отдельные группы в одну большую с однород-

ной культурой. Это происходит потому, что социальный конфликт предполагает разделение групп, но когда культуры групп ассимилируются, устраняется и сама причина конфликта.

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

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

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

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

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

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

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

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

Создание системы связей. Всякая нация, имеющая территориальные границы, нуждается в межнациональной торговле. Таким же образом все социальные группы, находящиеся в рамках определенных границ, также нуждаются в создании некоторых типов связей с дру-

гими группами данного общества. Если отсутствие значимых границ приводит к тому, что данная группа полностью сливается с обществом или какой-либо другой группой, то отсутствие у нее взаимосвязей с другими группами приводит к ее изоляции, потере возможностей для роста, исполнению не свойственных для нее функций. Даже относящиеся ко всем с ненавистью и крайне замкнутые кланы в примитивных обществах иногда обращались к системе «молчаливого бартера» со своими врагами. Не вступая с ними в личностный контакт, они оставляли в определенном месте товары для обмена, которые представители других кланов обменивали на свои товары.

Создание системы связей определяется как процесс, с помощью которого элементы по крайней мере двух социальных систем сочленяются таким образом, что в некотором отношении и в некоторых случаях они выглядят как единая система [205, с. 50-88]. Группы в современном обществе имеют систему внешних связей, состоящих, как правило, из множества элементов. Современная деревня связана с городом посредством обмена продуктов растениеводства и животноводства на энергию, сельскохозяйственную технику и т.д. Деревня и город обмениваются человеческими ресурсами, информацией, участвуют в общественной жизни. Любая организация должна быть связана с другими подразделениями общества — профсоюзами, политическими партиями, организациями, создающими информацию.

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

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

Глава 16

СОЦИАЛЬНЫЕ ДВИЖЕНИЯ

16.1. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ ДВИЖЕНИЙ

Выдающиеся социологи XIX в. рассматривали социальные движения как совокупность усилий, действий, направленных на поддержку социальных изменений. Другими словами, социальные движения должны способствовать нововведениям в различных сферах социальной жизни. Современные социологи, однако, считают, что социальные движения представляют собой усилия, направленные не только на поддержку социальных изменений, но и против них. Например, Р. Тернер определяет социальное движение как «совокупность коллективных действий, направленных на поддержку социальных изменений или поддержку сопротивления социальным изменениям в обществе или в социальной группе» [216, с. 99].

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

Следует помнить, что социальные движения — это не социальные институты. Социальные институты — относительно устойчивые и стабильные общественные образования, в то время как социальные движения высокодинамичны и имеют неопределенный жизненный цикл. Институты поддерживают общественный порядок, и потому каждый член общества считает их необходимым и ценным аспектом культурной жизни. У большинства людей в обществе существует убеждение,

что именно институты поддерживают действующую систему статусов и ролей и систему социальных отношений. Социальные движения не имеют устойчивого институционального статуса, в них задействовано ограниченное число индивидов, и большинство членов общества не втянуто в них и относится к ним равнодушно или с неприязнью. Если же какое-либо движение получает более или менее общую поддержку со стороны членов общества, его деятельность в виде социального движения обычно заканчивается и оно превращается в социальный институт, становится необходимым элементом общественной жизни.

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

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

Социологи, политологи и ученые в других областях общественных наук проявляют большой интерес к изучению социальных движений и, в частности, предпосылок их возникновения. Существует несколько следующих наиболее распространенных способов их изучения: 1) локальное изучение, когда основное внимание уделяется внутреннему содержанию движения без учета факторов внешней среды [148]; 2) историческое, или лонгитюдное, изучение, которое охватывает проблемы зарождения и развития социального движения, предполагает рассмотрение его внутреннего содержания и в ходе которого результаты опросов общественного мнения комбинируются с изучением документов, газет, архивов и других источников с фиксированной информацией [183]; 3) сравнительное изучение членства в движении, при котором анализируется поведение как простых, рядовых членов движений, так и их лидеров, либо статистически (в соответствии с их возрастом, полом, политическим и экономическим статусом, профессией, образованием и другими характеристиками) для определения внутригрупповых связей [208], либо с помощью интервью и биографического метода для определения их общих чувств и мотивов поведения [187]; 4) изучение движений с помощью контент-анализа их отчетов, речей и пропагандистских заявлений лидеров [165].

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

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

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

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

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

следователей утопических идей, но впоследствии они стали активно внедряться в реальные общества.

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

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

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

Движения реформ можно рассматривать как попытки изменить отдельные стороны общественной жизни и структуры общества без полной его трансформации. Чтобы индивиды объединились для борь-

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

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

Исторический опыт показывает, что демократия в полном смысле этого слова не служит питательной средой для революционных движений. Это объясняется тем, что демократия является основой социальных реформ, а реформы неизбежно отодвигают революцию. С другой стороны, там, где авторитарное правление блокирует различные движения реформ, реформаторы вынуждены нападать на правитель-

ство и на другие авторитарные институты общества. При этом многие из несостоявшихся реформаторов становятся революционерами. Таким образом, революционные движения процветают там, где реформы блокируются в такой степени, что единственным способом устранения недостатков социальной системы служит революционное движение. Не случайно коммунистические движения не развиты в таких традиционно демократических странах, как Швеция, Швейцария, Бельгия или Дания, и сильно развиты в тех странах, где в той или иной мере проводится репрессивная политика или правительство лишь считается демократическим и его деятельность неэффективна при проведении социальных реформ.

Любое революционное движение развивается постепенно в атмосфере всеобщей социальной неудовлетворенности. Американские исследователи Л. Эдварде и К. Бринтон смогли выделить наиболее типичные стадии успешного развития революционных движений: 1) накопление глубокого социального беспокойства и неудовлетворенности в течение ряда лет; 2) неспособность интеллектуалов успешно критиковать существующее положение так, чтобы основная масса населения понимала их; 3) появление побуждения к активным действиям, восстанию и социального мифа или системы верований, оправдывающих это побуждение; 4) революционный взрыв, вызванный колебаниями и слабостью правящей верхушки; 5) период правления умеренных, которое вскоре сводится к попыткам контроля за различными группами революционеров или к уступкам с целью гашения взрывов страстей в народе; 6) выход на активные позиции экстремистов и радикалов, которые захватывают власть и уничтожают всякую оппозицию; 7) период режима террора; 8) возврат к спокойному состоянию, устойчивой власти и к некоторым образцам прежней предреволюционной жизни [183, с. 150-155]. По такой схеме в целом протекали французская, китайская и, наконец, российская революции.

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

Движения сопротивления. Если революционные движения возникают среди людей, которые не удовлетворены тем, что социальные изменения протекают слишком медленно, то движения сопротивления возникают среди тех неудовлетворенных, которые считают, что изменения в обществе происходят слишком быстро. Другими слова-

ми, движения сопротивления — это усилия определенных групп людей, направленные на блокирование возможных или искоренение уже происшедших изменений. Подобные движения всегда сопровождают движения реформ и революционные движения. Примером этого могут служить оппозиционные движения во многих обществах. Так, проведение реформ в России привело к появлению множества оппозиционных движений сопротивления реформам, которые включают людей, не видящих своего места в реформированном обществе или потерявших свои привилегии в ходе проведения таких реформ.

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

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

Стадия возбуждения. Социальное беспокойство видится исследователям как неопределенное, не сфокусированное и общее чувство, охватывающее некоторые части общества. Оно возникает, когда беспокойство фокусируется на определенных условиях и причины несчастий и неудач идентифицируются с реальными социальными объектами так, что возникает побуждение к активным действиям, наступает стадия возбуждения. Странники движений собираются вместе

для обсуждения существующего положения, и повсеместно появляются агитаторы движений. Дальнейшее развитие движения во многом зависит от популярности лидеров, успешных действий агитаторов и эффективности деятельности социальных институтов. Иногда красноречивый и популярный агитатор, затрагивающий насущные потребности многих людей, может сформировать основы движения буквально за один день. Превращение массы недовольных в эффективное социальное движение зависит также от мастерства организаторов, направляющих усилия недовольных членов общества в определенное русло.

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

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

Стадия институционализации наблюдается практически во всех движениях, которые длятся достаточно долго. При этом движение кристаллизуется в определенных культурных образцах, включая традиции поддержки и защиты интересов его членов. На этой стадии эффективные бюрократы замещают усердных агитаторов как лидеров и члены движения чувствуют, что они поддерживают достойную, с устойчивой идеологией, организацию, в которой они занимают строго определенные позиции и выполняют соответствующие социальные роли.

Институционализация придает социальным движениям законченность и определенность. На этой стадии движение настолько ор-

ганизовано, настолько обладает собственной разработанной символикой, кодексами и идеологией, что практически становится организацией. Не случайно говорят, что приобретение разработанных правил, специальных зданий и униформы является доказательством того, что институционализация движения закончилась. В принципе стадия институционализации может продолжаться сколь угодно долго.

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

16.2. УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ И РАСПРОСТРАНЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ДВИЖЕНИЙ

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

Культурные течения. Во всех современных цивилизованных обществах постоянно происходят изменения в ценностях и нормах поведения людей. Такие изменения называются культурными течениями. Концепция культурных течений была разработана американским социологом М. Герсковитцем [166, с. 581], определявшим культурное течение как процесс, в котором «небольшие деформации медленно изменяют характер и формы стиля и способов жизнедеятельности людей, но результат действия этих перемен очевиден». Участвуя в куль-

турных течениях, большинство людей развивает новые идеи о том, какое общество их больше всего устраивает и как оно должно относиться к своим членам. Длительное развитие демократического общества — пример культурных течений. Можно также привести в качестве примера культурных течений постепенную эмансипацию женщин, тяготение людей к материализму или, наоборот, отход от материализма к духовной жизни и религии, наблюдающийся у некоторых категорий молодых людей.

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

Социальная дезорганизация. Для уяснения значения дезорганизации для развития социальных движений приведем пример с лидерами. В каждом обществе в определенное время появляются сильные лидеры, которые ведут за собой некоторую, иногда даже большую часть общества. Однако прежде чем появиться лидеру, должен существовать народ или социальная группа, нуждающаяся в нем. В стабильном, высокоинтегрированном обществе такие лидеры появляются весьма редко. Члены такого общества пребывают в благодушии и испытывают чувство безопасности, они не ощущают дискомфорта, весьма равнодушны к изменениям в общественной жизни, а потому редко присоединяются к социальным движениям. В изменяющемся, нестабильном обществе (безразлично, простое оно или сложное), как правило, процветают социальные движения.

Любое изменяющееся общество всегда в той или иной степени подвержено дезорганизации. Однако общества различаются по скорости происходящих в них изменений и по степени дезорганизующего воздействия этих изменений на культуру. Традиции же изменяющегося общества не имеют устоявшихся форм и потому не могут создавать устойчивое и управляемое поведение его членов. В дезорганизованном обществе индивиды тяготеют к потере культурной основы

и устойчивых норм. Р. Мертон дал членам таких обществ некоторые основные социально-психологические характеристики: 1) чувство того, что те, кто управляет государством, равнодушны к чувствам и стремлениям его рядовых членов; 2) чувство того, что рядовой член общества не может достичь основных своих целей в обществе, которое видится как непредсказуемое и беспорядочное; 3) общее ощущение тщетности и бесполезности приложения усилий; 4) убеждение в том, что невозможно рассчитывать на какую-либо социальную и психологическую поддержку со стороны институтов данного общества [187, с. 672^682]. Мертон полагает, что комплекс чувств и мотивов такого рода можно рассматривать как разновидность *аномии*.

Другой концепцией деформированной интеграции человека в дезорганизованное общество является *теория отчуждения*. Понятие «отчуждение» применяется значительно реже, чем понятие аномии, и включает в себя такие компоненты, как беспомощность, отсутствие нормативных ориентиров, социальная изоляция [217, с. 112]. Это означает практически полное эмоциональное отделение индивида от общества.

Отчуждение и аномия становятся широко распространенными явлениями в дезорганизованном обществе. Их симптомы: неуверенность, социальный страх, беспокойство и высокая внушаемость. Ранее действующие правила и нормы не считаются больше полезными и надежными, а прежние цели кажутся недостижимыми. В то же время другие правила отсутствуют, а новые цели представляются недостойными для затрачиваемых усилий. Такая неопределенность в обстановке, разобщенность людей служат идеальной средой для зарождения и развития социальных движений. Неопределенность норм и целей чаще вызывают социальные движения, чем бедность и нищета. Люди могут быть эмоционально устойчивы и уверены в будущем, несмотря на то что они занимают низший уровень в иерархии общества, материально не обеспечены, но только если система их ценностей определяет эти лишения как необходимость и как нормальные условия существования.

Коррупция, социальное неравенство и социальная несправедливость далеко не всегда приводят к нестабильности и возникновению движений протеста. Многие социальные системы оставались стабильными и непоколебимыми в течение веков, несмотря на изматывающую народ бедность, безудержную коррупцию и высокую степень эксплуатации. Такой социальный порядок мог вполне благополучно существовать до тех пор, пока члены общества достигали целей, которые они

ставили перед собой. Человек настолько податлив и внушаем, что почти в каждой социальной системе находит хорошее для себя, если эта система внутренне устойчива и если человек успешно социализирован для жизни в ней.

Таким образом, традиционные общества чаще всего являются наиболее стабильными до тех пор, пока в них не происходят изменения. Но как только нормы и ценности начинают подвергаться сомнению, люди испытывают резкое обесценивание своих стремлений. Такую ситуацию некоторые ученые называют «революцией растущих ожиданий» [200, с. 146]. Известно, например, что революции возникают не там, где люди бедствуют, а там, где условия жизни улучшаются. Все дело в том, что параллельно с улучшением условий жизни значительно расширяются желания и потребности людей. Революции и другие восстания наиболее вероятны тогда, когда прерываются периоды улучшения условий жизни и создается разрыв между увеличением потребностей и падением возможностей для их реализации.

Социальная неудовлетворенность. Социальная неудовлетворенность — это общее недовольство людей условиями жизни и системой социальных отношений в данном обществе. Существуют три основных компонента, из которых состоит социальная неудовлетворенность: относительная неудовлетворенность, ощущение несправедливости и статусная неопределенность.

Согласно концепции *относительной неудовлетворенности*, разработанной английским социальным психологом С. Стоффером [208, 211], люди ощущают неудовлетворенность в результате разрыва между тем, что они имеют, и тем, что они могли бы иметь. Например, когда в нашей стране приоткрылся железный занавес и люди увидели более высокий уровень жизни в других государствах, такое открытие породило неудовлетворенность, так как многие поняли, что могли бы жить в значительно более комфортных условиях. Чем больше разрыв между надеждами и ожиданиями и их реализацией, тем сильнее чувство социальной неудовлетворенности.

Относительная неудовлетворенность широко проявляется в слаборазвитых странах, где общество сильно дезорганизовано. Люди хотят иметь автомобили, компьютеры, холодильники и многие другие вещи, хотя слабо понимают, что их нужно еще и производить. Нехватка этих предметов приводит к еще большему желанию владеть ими. Однако у этих обществ существуют ограниченные ресурсы в области обучения, образования, развития материальной базы. Кроме то-

го, часто сельская структура населения не дает возможности развивать производство в городских условиях, что приводит к отчуждению многих людей и является основой для будущих революций и других социальных движений.

Социальная несправедливость не является объективным социальным фактом. Это субъективное ценностное суждение. Должен ли один человек обладать богатством, в 10 раз большим, чем другой? Ответ на этот вопрос зависит от традиций и системы ценностей. Во многих странах массы населения живут в бедности, а немногие — в роскоши, фактически не платят налога и блокируют попытки социальных реформ. Справедлива ли такая система? На это нельзя ответить однозначно. Только тогда, когда члены социальной системы считают ее несправедливой и становятся разочарованными и отчужденными, на поставленный вопрос можно ответить отрицательно.

Ощущение социальной несправедливости встречается не только у представителей беднейших или бесправных слоев общества. Некоторые группы с высоким уровнем потребления и высоким социальным статусом также могут чувствовать себя жертвами несправедливости. Люди, имеющие значительные богатства, твердо уверены, что их накопления и привилегии являются результатом справедливого распределения, и полагают несправедливыми большие налоги и различные государственные ограничения их бизнеса. Следовательно, чувство социальной несправедливости может вызывать социальные движения как среди бедных, так и среди богатых групп населения.

Вопрос о *статусной неопределенности* уже частично рассматривался выше. Такая неопределенность развивается в том случае, когда кто-то имеет несколько статусов разного ранга. Люди с устойчивым чувством статусной неопределенности наиболее часто ощущают неудовлетворенность и невозможность достижения необходимого им вознаграждения.

Проведенные во многих странах исследования социальных движений показывают, что наличие у какой-либо личности трех факторов: относительной неудовлетворенности, ощущения несправедливости и статусной неопределенности — приводит к тому, что эта личность испытывает внутреннюю готовность присоединиться к социальным движениям.

Структурные предпосылки возникновения социальных движений. Обобщив все социальные условия, благоприятствующие возникновению и развитию социальных движений, можно выделить основные предпосылки их возникновения. Американский исследователь

социальных движений Д. Стокдейл [210, с.158-162] отметил пять таких основных условий, которые он назвал структурными предпосылками возникновения социальных движений: 1) социальная неудовлетворенность; 2) структурная блокада (барьеры в социальной структуре, которые способствуют возникновению социальной неудовлетворенности); 3) контакты и взаимодействия между неудовлетворенными людьми; 4) уверенность в том, что общие коллективные действия могут ослабить социальную неудовлетворенность и улучшить условия существования; 5) наличие идеологии, оправдывающей предполагаемые коллективные действия в социальных движениях. Когда эти основные предпосылки появляются у некоторой части общества, социальные движения и соответствующие коллективные действия становятся почти неизбежными.

16.3. ЛИЧНОСТЬ И СОЦИАЛЬНЫЕ ДВИЖЕНИЯ

В стабильном, высокоинтегрированном обществе с незначительными социальными напряжениями, со слабой степенью отчуждения между социальными группами очень редко возникают социальные движения и немногие люди интересуются ими. Тот, кто пришел к согласию с самим собой и с обществом, вероятнее всего будет поглощен своими собственными заботами. Эти люди смотрят на социальные движения, как на пустое развлечение, и относятся к ним равнодушно или враждебно. Но в изменяющемся и постоянно дезорганизованном обществе полностью удовлетворенные индивиды встречаются редко, многие люди ощущают несправедливость и неудовлетворенность. Недоверие к государственным институтам, потерянности и отсутствие устойчивых ценностей порождают взаимные равнодушие, ненависть и недоверие; при этом резко ощущаются границы, возникает желание активно выступать против «чужих». Все это служит прекрасной питательной средой для самых разных социальных движений. Вместе с тем существуют личности, наиболее подверженные желанию выступать в социальных движениях и активно изменять окружающую действительность. Рассмотрим некоторые основные факторы, влияющие на участие индивидов в движениях.

Мобильность. Перемещающиеся в обществе индивиды имеют весьма мало шансов для укоренения в той или иной социальной группе и для интеграции в жизнь общества. Их мобильность не только ослабляет социальный контроль, но и лишает их эмоционального удов-

летворения от реальной принадлежности к какой-либо социальной группе.

Разрыв индивида в результате его социальной мобильности с прежним социальным окружением и невозможность интегрироваться в новое окружение приводят к объединению таких людей в социальных движениях. Они вступают в эти движения с целью утвердиться, реализовать себя, изменить условия существования в выгодную для себя сторону. Мигранты, не имеющие корней в прежней культуре, стремятся изменить ее в своих интересах, не считаясь с культурой и традициями своей новой группы или общества. Они рассматривают социальное движение как эмоциональное убежище.

Исследователи, изучая утопические движения в средневековой Европе, определили, что утопические фантазии наиболее сильно были распространены среди бывших крестьян, согнанных со своей земли и ставших городскими ремесленниками, рабочими, безработными или просто нищими. Эти люди были втянуты в процесс географической, горизонтальной мобильности и, кроме того, в процесс вертикальной мобильности. Выяснилось, что если комбинированная мобильность охватывает значительные массы людей, то это всегда приводит к возникновению социальных движений. То же можно сказать и о крестьянах России, которые в начале XX в. наводнили города и стали участниками многих крупных революционных выступлений. Следует, конечно, помнить, что мобильность в процессе проявления социальных движений может быть как причиной, так и следствием. Это означает, что многие люди становятся мобильными, так как утрачивают свои культурные корни, и что многие люди утрачивают свои культурные корни и социальные связи с группами в силу мобильности. Для нас важно только, что высокомобильные группы в целом в большей степени поставляют из своей среды участников социальных движений.

Маргинальность. Концепция маргинальное™ была впервые разработана Робертом Парком в ходе изучения им процессов ассимиляции культур. Он полагал, что *маргинальная личность* — это «культурный гибрид, человек, живущий и внутренне принадлежащий в своей культурной жизни и традициях к двум различным народам или социальным группам... Это человек на грани двух культур и двух обществ...» [193, с. 123]. В 1940 г. Джон Кубер предложил использовать термин «маргинальная личность» в отношении людей, «которые занимают периферийную позицию между двумя различными институтами, культурными комплексами или другими культурными сегментами» [144, с. 86].

Наиболее употребимое определение разработал Т. Шибутани. В соответствии с этим определением люди считаются маргинальными тогда, когда «они находятся на границе между двумя или более социальными мирами, но не входят полностью ни в один из них» [117, с. 475].

Огромное количество людей являются маргинальными личностями. Это эмигранты, те, кто быстро приобрел тот или иной социальный статус, дети от смешанных браков, лица, обращенные в новую религию. Маргинальность в целом приводит к появлению чувства растерянности и беспокойства, в значительной степени увеличивает возможность отклонений от групповых норм и появления кризиса доверия у индивидов. В обществе, где существует много субкультур, практически каждый член некоторых из них будет маргиналом в других субкультурах. Маргинальные личности с наибольшей вероятностью могут чувствовать тревогу и социальный страх, так как они находятся в неопределенном положении и чувствуют себя чужими по отношению к социальным связям группы, ее нормам, ценностям и взаимоотношениям, существующим в ней или в обществе. В дальнейшем они все больше означают различие между собственным Я-образом и образами других членов группы, что приводит их к недовольству и озлобленности.

Часто маргинальность считают результатом сверхконформности (судорожных попыток приспособиться к новой культуре), свидетельством чего является сверхпатриотизм новоявленных граждан государства, религиозная нетерпимость обращенных в новую религию или мелочное следование аристократическому этикету со стороны новоявленных богачей. С другой стороны, можно наблюдать, как маргинальные личности принимают оппозиционные идеи и присоединяются к непопулярным движениям, как бы желая сказать: «Здесь по крайней мере хоть кто-то будет ценить меня по-настоящему!»

Изучение социальных движений показывает, что многие их активисты и лидеры являются маргиналами [180, 183]. Но это не означает, что социальные движения состоят только из маргиналов. Действительно, большинство движений на ранних стадиях пополняются в основном из их среды. Маргинальные личности наиболее восприимчивы и обидчивы, так как обеспокоены невозможностью их принятия в полноценные члены группы. Кроме того, они не столь явно привержены групповым нормам и ценностям и могут выступать против них. Но на поздних стадиях развития социальное движение обычно пополняется за счет немаргинальных личностей, преследующих свои индивидуальные цели.

Социальная изоляция. Исследования социологов показывают, что личности и группы, изолированные от общества, более отчуждены и восприимчивы к массовым движениям, чем те группы, статусы, роли и деятельность которых в целом интегрированы в общество. Так, У. Корнхаузер, изучавший массовые движения среди интеллектуалов, считает, что «интеллектуалы, работающие отдельно, проявляют большую склонность к массовым движениям, чем входящие в университетские группы» [174, с. 159]. Наиболее восприимчивы к социальным движениям (особенно к насильственным) те рабочие коллективы, чья работа «отрезает» их от большинства членов общества: шахтеры, моряки, старатели и др. Это происходит потому, что в силу географического обособления или особенностей социальной структуры такие работники имеют значительно меньшее число контактов с другими группами в обществе. Они редко принадлежат к добровольным объединениям и организациям, распространенным среди других групп. У этих работников мало возможностей участвовать в формальной и неформальной жизни общества, связи со стабильным порядком ослаблены, поэтому их легче мобилизовать для его ниспровержения.

Изменение социального статуса. Нет очевидных доказательств того, что степень активности в социальных движениях зависит от принадлежности индивидов к тому или иному социальному уровню, но доказано, что изменение социального статуса усиливает восприимчивость индивида, обостряет чувство социальной несправедливости. Потеря социального статуса или угроза его потерять представляет собой гораздо большее зло для индивида, чем перенесение в ту статусную группу, где его позиция будет маргинальной и ненадежной. Именно поэтому в результате неудачной мобильности он ощущает ненависть к другим группам и у него чаще возникают установки на насильственные действия. Такие люди являются кандидатами в участники социальных движений. Так, мы являемся свидетелями того, как представители рабочих коллективов, интеллигенты или предприниматели начинают бороться за свои права в том случае, когда статус их группы понижается или им угрожает потеря статуса. Очевидно, нет более значимой причины вовлечения в социальные движения, чем постоянная угроза экономической безопасности и социальному статусу в некоторых сегментах общества.

Потеря семейных связей. Совет «женись и успокойся» — не просто риторика, он имеет определенный практический смысл. Когда человек живет в хорошей квартире, имеет жену и детей, когда

обстановка в его доме спокойная, ему не хочется идти на баррикады. Чем больше экстремизма и непопулярности в социальных движениях, тем чаще они делают семейные связи участников разорванными и неблагополучными. Активность в социальном движении отнимает много времени, сил и становится серьезной помехой в семейной жизни.

Личность, живущая в благоприятной, удовлетворяющей его семейной обстановке, не имеет эмоциональной потребности заполнить эмоциональный вакуум, а именно желание заполнить его признается одной из основных причин присоединения к социальным движениям.

Изучение состава участников социальных движений показывает, что наиболее активные их члены либо не имеют семей, либо отстранены от семейной жизни. Это наиболее заметно в экстремистских и радикальных движениях. Например, среди движения народников в России члены наиболее экстремистского его крыла, называвшие себя народовольцами, отказывались от семейных уз. Члены социал-демократического движения также в основном были отстранены от семейной жизни. Многими исследователями отмечалось, что стабильная, спокойная и счастливая семейная жизнь снижает активность индивидов в социальных движениях, поэтому большинство революционных движений, начиная с ранних христиан и кончая первыми коммунистами, подвергали нападкам институт семьи. В первые годы революции правительство большевиков, например, пыталось вообще отказаться от традиционного института семьи.

Личностная неустроенность. Говоря о личностной восприимчивости к социальным движениям, мы подчеркивали, что неустроенность в личной жизни часто приводит людей в ряды социальных движений. Те, кто потерпел неудачу в реализации своих жизненных планов, кто не удовлетворен своей ролью в группе или обществе, кто опасается за свой социальный статус, с наибольшей вероятностью сознательно или бессознательно начинают видеть в социальных движениях возможности для достижения своих стремлений, идеалов и занятия лучшего места в социальной структуре.

Американский исследователь социальных движений Э. Хоффер выделяет в связи с этим временных и постоянных неудачников. Временные неудачники — это «люди, которые не находят своего места в жизни, но надеются его найти» [168, с. 45-46]. Молодежь, еще не определившая свой выбор, демобилизованные солдаты, люди, временно не работающие,— наиболее типичные представители данной соци-

альной категории. Беспокойство, потерянности, неустойчивость у них может быть временной, и они активно ищут благоприятных возможностей для улучшения своего положения. Такие люди могут служить дополнительным «вливанием», усиливающим социальные движения, но если общество способно достаточно быстро удовлетворить их потребности, они в скором времени теряют всякий интерес к таким движениям. Постоянные неудачники — это те люди, у которых возможности реализации своих стремлений ограничены недостатком способностей и талантов, а также непреодолимыми социальными барьерами. Они навсегда отстранены от желаемых ролей и статусов. Неудачливые артисты, писатели и журналисты, которых никто не печатает, высоко квалифицированные рабочие, чей труд недостаточно оплачивается, непонятые гении, одинокие женщины, желающие иметь мужа, дом и детей, но отчаявшиеся устроить свою личную жизнь,— все они относятся к категории постоянных неудачников. Не надеясь реализовать себя в существующей ситуации, эти люди имеют эмоциональную потребность в том, что могло бы заполнить вакуум в их существовании.

Можно ли рассматривать социальные движения только как убежище бездомных, безработных и неудачников? Присоединяются ли к социальным движениям в результате эмоционального порыва, а не в результате интеллектуальной оценки?

Р. Хеберле, изучая социальный состав и установки экстремистских социальных движений, отмечал, что «невротиков, неустроенных, неуравновешенных и психопатов привлекают не идеи социального движения, но поиски единения с себе подобными, принадлежности к группе, которые снижают чувство страха, беспомощности и изоляции» [165, с. 113]. Вместе с тем во многих движениях (особенно в умеренных и движениях реформ) большинство составляют люди, принимающие его идеи и стремящиеся через него достичь свои цели. Когда движение выражает согласованное мнение наиболее влиятельных членов общества, в него, как правило, входят способные и преуспевающие лидеры. Возможно, большинство членов умеренных движений находит в них некоторые элементы эмоциональной компенсации, но в целом преуспевающие члены общества прекрасно осознают значение этих движений в общественной жизни, их цели и возможные результаты, а также свои роли в них.

Чего больше — вреда или пользы для общества несут социальные движения? Этот вопрос столь же неразрешим, как и вопрос о том, больше вреда или пользы приносит ветер. Просто нужно помнить, что

социальные движения служат одним из способов изменения общества. Эти изменения могут быть болезненными, и в этом случае необходимо наличие определенных социальных сил, способных преодолеть отжившие традиции, убеждения и заблуждения. Социальные движения могут сконцентрировать такие силы.

ПРОЦЕСС СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ

17.1. ВИДЫ СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ И МЕХАНИЗМ ЕЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Талантливые личности, несомненно, рождаются во всех социальных слоях и социальных классах. Если не существует барьеров для социального достижения, можно ожидать большую социальную мобильность, когда некоторые личности быстро поднимаются и получают высокие статусы, другие же опускаются на более низкие. Но между слоями и классами существуют барьеры, мешающие свободному переходу индивидов из одной статусной группы в другую. Один из самых главных барьеров возникает из-за того, что социальные классы обладают субкультурами, готовящими детей представителей каждого класса для участия в классовой субкультуре, в которой они социализированы. Обычный ребенок из семьи представителей творческой интеллигенции с меньшей вероятностью будет усваивать привычки и нормы, помогающие ему впоследствии работать крестьянином или рабочим. То же можно сказать о нормах, помогающих ему в работе в качестве крупного руководителя. Тем не менее в конечном счете он может стать не только писателем (актером, художником), как его родители, но и рабочим или крупным руководителем. Просто для продвижения из одного слоя в другой или из одного социального класса в другой имеет значение «различие в стартовых возможностях». Скажем, у сыновей министра и крестьянина разные возможности для получения высоких должностных статусов. Поэтому общепринятая

официальная точка зрения, состоящая в том, что для достижения любых высот в обществе нужно только трудиться и иметь способности, оказывается несостоятельной.

Приведенные примеры свидетельствуют о том, что всякое социальное перемещение происходит не беспрепятственно, а путем преодоления более или менее существенных барьеров. Даже переезд человека с одного места жительства на другое предполагает определенный период адаптации к новым условиям.

Все социальные перемещения личности или социальной группы включают в процесс мобильности. Согласно определению П. Сорокина, «под социальной мобильностью понимается любой переход индивида, или социального объекта, или ценности, созданной или модифицированной благодаря деятельности, от одной социальной позиции к другой» [92, с. 373].

П. Сорокин различает два типа социальной мобильности: горизонтальную и вертикальную. *Горизонтальная мобильность* — это переход индивида или социального объекта от одной социальной позиции к другой, лежащей на том же уровне, например переход индивида из одной семьи в другую, из одной религиозной группы в другую, а также смена места жительства. Во всех этих случаях индивид не меняет социального слоя, к которому он принадлежит, или социального статуса. Но наиболее важным процессом является *вертикальная мобильность*, представляющая собой совокупность взаимодействий, способствующих переходу индивида или социального объекта из одного социального слоя в другой. Сюда входит, например, служебное повышение (профессиональная вертикальная мобильность), существенное улучшение благосостояния (экономическая вертикальная мобильность) или переход в более высокий социальный слой, на другой уровень власти (политическая вертикальная мобильность).

Общество может возвышать статус одних индивидов и понижать статус других. И это понятно: одни индивиды, обладающие талантом, энергией, молодостью, должны вытеснять с высших статусов других индивидов, не обладающих этими качествами. В зависимости от этого различают *восходящую* и *нисходящую социальные мобильности*, или социальный подъем и социальное падение. Восходящие течения профессиональной, экономической и политической мобильности существуют в двух основных формах: как индивидуальный подъем, или инфильтрация индивидов из низшего слоя в высший, и как создание новых групп индивидов с включением групп в высший слой рядом с существующими группами этого слоя или вместо них [92, с. 374].

Аналогично нисходящая мобильность существует в форме как вытеснения отдельных индивидов с высоких социальных статусов на более низкие, так и понижения социальных статусов целой группы. Примером второй формы нисходящей мобильности может служить падение социального статуса профессиональной группы инженеров, которая некогда занимала весьма высокие позиции в нашем обществе, или снижение статуса политической партии, теряющей реальную власть. По образному выражению П. Сорокина, «первый случай упадка напоминает падение человека с корабля; второй — корабль, затонувший со всеми находящимися на борту» [92, с. 376].

Для наглядности все виды и формы социальной мобильности приведены на рис. 15.

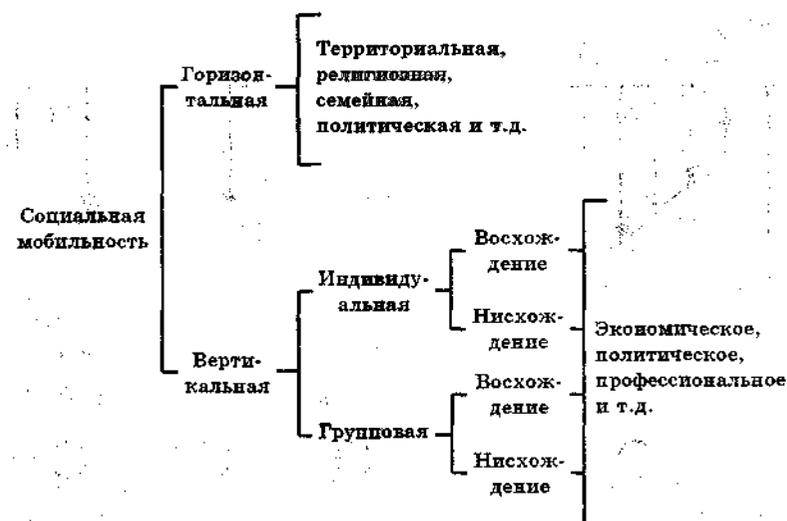


Рис. 15. Типология социальной мобильности [92, с. 375]

Механизм инфильтрации в вертикальной мобильности. Для того чтобы понять, как происходит процесс восхождения, важно изучить, каким образом отдельный индивид может преодолеть барьеры и границы между группами и подниматься вверх, т.е. повышать свой социальный, профессиональный, экономический и политический статусы. Это стремление достичь более высокого статуса обусловлено мотивом достижения, который в той или иной степени имеется у каждого индивида и связан с его потребностью добиваться успехов и избегать неудач в социальном аспекте. Актуализация этого мотива по-

рождает в конечном счете силу, с которой индивид стремится к достижению высшей социальной позиции или к тому, чтобы удержаться на имеющейся и не скатиться вниз. Реализация силы достижения зависит от многих причин, в частности от ситуации, складывающейся в обществе. Анализ проблем, возникающих при реализации мотива достижения, полезно рассматривать, пользуясь терминами и идеями, высказанными К. Левином в его теории поля [45].

Схема действия силы достижения индивида при его стремлении достичь более высокого статусного слоя приведена на рис. 16.

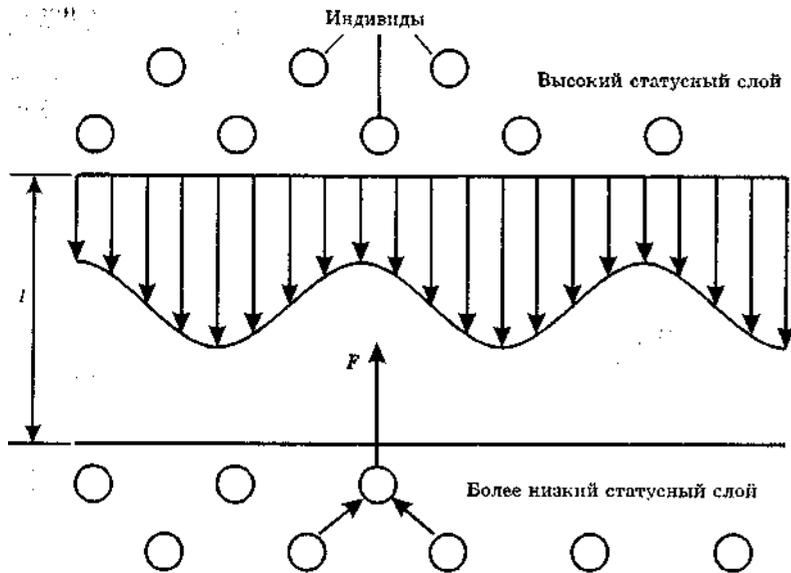


Рис. 16. Схема инфильтрации индивида в слой с более высоким статусом [93, с. 375]

Для того чтобы достичь более высокого статуса, индивид, находящийся в группе с более низкими статусами, должен преодолеть барьеры между группами или слоями. Эти барьеры на рис. 16 представлены как силы, отталкивающие индивидов низшего слоя (природа этих сил многообразна и представлена в основном субкультурными нормами и запретами). Индивид, стремящийся попасть в более высокую статусную группу, имеет определенную энергию, направленную на преодоление этих барьеров и расходующуюся на прохождение расстояния l между статусами более высокой и более низкой групп. Энергия инди-

вида, стремящегося к более высокому статусу, находит выражение в силе F , с которой он пытается преодолеть барьеры перед высшим слоем. Удачное прохождение барьера возможно только в том случае, если сила, с которой индивид стремится достичь высокого статуса, будет больше силы отталкивания. В соответствии с теорией поля сила, с которой индивид может пробиваться в верхний слой, равна

где F — сила, с которой индивид проникает в группу с высшим статусом;

V — валентность, определяемая как сила предпочтения индивида в отношении данного результата (в нашем случае достижения высокого статуса). Каждый рассматриваемый индивидом результат имеет некоторый уровень желательности. Валентность изменяется от $-1,0$ (весьма нежелательно) до $+1,0$ (весьма желательно). В случае отрицательной валентности сила будет направлена на то, чтобы избежать более высокого статуса;

PA — потенциал индивида, включающий в себя ресурсы, которые он может использовать при достижении более высокого статуса. К таким ресурсам могут относиться образование, происхождение, связи, деньги и многое другое. Опыт показывает, что можно вывести индексный показатель, измеряющий потенциал любого индивида в достижении определенного статуса;

K — коэффициент конкуренции. Очевидно, может случиться, что усилия нескольких индивидов в достижении одной социальной позиции столкнутся. В этом случае сила инфильтрации будет уменьшаться в зависимости от действий конкурентов. Коэффициент конкуренции колеблется в пределах от 1 до 0. В случае отсутствия конкуренции он равен единице и сила инфильтрации максимальна; напротив, если конкуренция настолько велика, что шансов занять желаемую социальную позицию практически нет, коэффициент конкуренции равен нулю;

l — социальная дистанция между двумя статусными слоями или группами. Это самая трудноизмеряемая величина. Социальная дистанция — «понятие, характеризующее степень близости или отчуждения социальных групп. Она не тождественна пространственной, географической дистанции» [136, с. 28]. Социальная дистанция может быть измерена с помощью шкал Э. Богардуса и Л. Терстоуна.

Измерив силу, с которой индивид стремится проникнуть в верхний слой, можно с определенной вероятностью предсказать его попадание туда. Вероятностный характер инфильтрации обусловлен тем, что при оценке процесса следует учитывать постоянно меняющуюся ситуацию, которая складывается из многих факторов, в том числе из личностных отношений индивидов.

Характеристики социальной мобильности. Для количественной оценки процессов мобильности обычно используют показатели скорости и интенсивности социальной мобильности. Под *скоростью мобильности* понимается «вертикальная социальная дистанция или число страт — экономических, профессиональных или политических, которые проходит индивид в его движении вверх или вниз за определенный промежуток времени» [92, с. 374]. Например, некоему индивиду в течение трех лет после окончания института и начала работы по специальности удается занять должность заведующего отделом, а его коллеге, закончившему институт вместе с ним, — должность старшего инженера. Очевидно, что скорость мобильности выше у первого индивида, так как за указанный промежуток времени он преодолел больше статусных уровней. С другой стороны, если какой-либо индивид в результате сложившихся обстоятельств или личной слабости с высокого общественного положения скатывается на дно общества, то говорят, что у него высокая скорость социальной мобильности, но направленная вниз по статусной иерархии.

Под *интенсивностью мобильности* понимается число индивидов, меняющих социальные позиции в вертикальном или горизонтальном направлении за определенный промежуток времени. Число таких индивидов в какой-либо социальной общности дает *абсолютную интенсивность мобильности*, а их доля в общей численности данной социальной общности показывает *относительную мобильность*. Например, если мы будем учитывать число индивидов в возрасте до 30 лет, разведенных и перешедших в другие семьи, то речь пойдет об абсолютной интенсивности горизонтальной мобильности в данной возрастной категории. Если мы будем рассматривать отношение числа перешедших в другие семьи к численности всех индивидов в возрасте до 30 лет, то речь пойдет об относительной социальной мобильности в горизонтальном направлении.

Часто возникает необходимость рассмотреть процесс мобильности с точки зрения взаимосвязи ее скорости и интенсивности. В этом случае используется *совокупный индекс мобильности* для данной социальной общности. Таким путем можно, например, сравнить одно обще-

ство с другим с целью выяснения, в каком из них или в какой период мобильность по всем показателям выше. Такой индекс может быть рассчитан отдельно по экономической, профессиональной или политической области деятельности.

17.2. ПОСЛЕДСТВИЯ СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ

Классы и касты. Характер процессов мобильности во многих обществах и социальных группах различен и зависит от особенностей структуры общества или группы. Одни общества имеют сложившиеся социальные структуры, препятствующие различным видам социальной мобильности, другие более или менее свободно допускают как социальные подъемы, так и социальные падения. В открытых классовых обществах каждый их член может подниматься и опускаться по статусам, составляющим структуру, на основе собственных усилий и способностей. В закрытых классовых обществах каждая социальная позиция предписана индивиду от рождения, и какие бы усилия он ни предпринимал, общество исключает для него достигаемый социальный подъем или социальное падение.

Очевидно, что оба эти общества представляют собой идеальные типы структур и в реальной жизни в настоящее время не существуют. Однако существуют социальные структуры, близко стоящие к идеальным открытым и закрытым классовым обществам. Одним из обществ, близким к закрытому, было кастовое общество в Древней Индии. Оно делилось на ряд каст, каждая из которых обладала собственной социальной структурой и занимала строго определенное место среди других каст.

Касты относятся к социальным системам, в которых занятие индивидами позиций основано на происхождении и исключена всякая возможность достижения более высоких статусов при строгих правилах, запрещающих браки между представителями разных каст. Эти правила закрепляются в сознании с помощью религиозных верований. В Древней Индии, например, социальные барьеры между кастами были очень значительными и переходы индивидов из одной касты в другую наблюдались чрезвычайно редко. Каждая каста имела специфические виды профессий, использовала отдельные дороги для передвижения, а также создавала свои типы внутренних взаимосвязей. Ранговое место касты в обществе строго соблюдалось. Так, представители высшей касты, брахманов, как правило, обладали бо-

гатством и высоким уровнем образования. Однако, даже если представитель этой высшей касты становился банкротом или по какой-то причине оставался неграмотным, он все равно не мог опуститься в нижнюю касту.

Современные общества в целом не могут быть организованы по кастовому типу по ряду социальных и экономических причин, к которым относятся прежде всего потребности общества в квалифицированных и компетентных исполнителях, в людях, способных решать задачи управления сложными социальными, политическими и экономическими процессами.

Но даже в современных обществах существуют социальные группы «закрытого» типа, весьма напоминающие касты. Так, во многих странах такой относительно закрытой группой является элита — верхний слой социальной структуры, имеющий преимущества при занятии наиболее высоких социальных статусов и, стало быть, преимущества при распределении общественного продукта, власти, получении наилучшего образования и т.д.

Итак, в обществах существуют некоторые социальные статусные группы, вертикальная мобильность в которых крайне затруднена в силу их замкнутости и барьеров, создаваемых на пути представителей других социальных групп. Вместе с тем, как бы ни была замкнута группа, все равно существует хотя бы незначительное число членов других групп, проникающих в нее. Видимо, есть определенные пути вертикальной социальной мобильности, которые практически невозможно перекрыть, и представители низших слоев всегда имеют шанс проникнуть в высший слой.

Каналы социальной мобильности. Доступность путей для социальной мобильности зависит как от индивида, так и от структуры общества, в котором он живет. Индивидуальная способность немного значит, если общество распределяет вознаграждения на основе предписанных ролей. С другой стороны, открытое общество мало помогает индивиду, который не подготовлен к борьбе за продвижение к высшим статусам. В некоторых обществах амбиции молодых людей могут находить один или два возможных, открытых для них канала мобильности. В то же время в других обществах молодежь может воспользоваться сотней путей для достижения высшего статуса. Одни пути достижения высшего статуса могут быть закрыты в связи с этнической или социально-классовой дискриминацией, другие в силу того, что индивид из-за индивидуальных особенностей просто не способен применить свои таланты.

Однако для того чтобы полностью изменить социальный статус, у индивидов часто возникает проблема вхождения в новую субкультуру группы с более высоким статусом, а также связанная с этим проблема взаимодействий с представителями новой социальной среды. Для преодоления культурного барьера и барьера общения существует несколько способов, к которым так или иначе прибегают индивиды в процессе социальной мобильности.

1. *Изменение образа жизни.* Недостаточно просто зарабатывать и тратить большие деньги в том случае, когда индивид сравнялся в доходах с представителями более высокого социального слоя. Для усвоения нового статусного уровня ему необходимо принять новый материальный стандарт, соответствующий этому уровню. Устройство квартиры, покупка книг, телевизора, машины и т.д. — все должно соответствовать новому, более высокому статусу. Материальная бытовая культура — это, может быть, и не очень заметный, но весьма значительный способ приобщения к более высокому статусному уровню. Но материальный образ жизни — только один из моментов приобщения к новому статусу и сам по себе, без изменения других компонентов культуры немного значит.

2. *Развитие типичного статусного поведения.* Ориентированная на вертикальную мобильность личность не будет принята в более высокий социально-классовый слой до тех пор, пока не усвоит образцы поведения этого слоя настолько, чтобы следовать им без каких-либо усилий. Аспирант, становясь постепенно профессором, или исполнитель, превращаясь в директора, должен изменить свое поведение, чтобы быть принятым в новой для себя среде. Образцы одежды, словесные обороты, проведение досуга, манера общаться — все подвергается пересмотру и должно стать привычным и единственно возможным типом поведения. Детей часто готовят специально к усвоению поведения, характерного для высокого социально-классового слоя, обучая их музыке, танцам и хорошим манерам. Правда, не все аспекты субкультуры социального слоя или группы могут быть освоены в результате преднамеренного обучения и сознательной имитации, но такие усилия могут ускорить процесс принятия индивидом субкультуры более высокого социального слоя.

3. *Изменение социального окружения.* Этот способ основан на налаживании контактов с индивидами и ассоциациями (социальными группами, социальными кругами) того статусного слоя, в который социализируется мобильный индивид. Идеальным условием вхождения в новый слой является положение, когда индивид полностью окружен

представителями того слоя, куда он стремится попасть. В этом случае субкультура осваивается очень быстро. Однако положительным моментом налаживания связей всегда служит то, что новое знакомство (индивиду, ассоциации) может создать благоприятное общественное мнение в пользу новичка.

4. *Брак с представителем более высокого статусного слоя.* Во все времена такой брак служил наилучшим средством преодоления барьеров, стоящих на пути социальной мобильности. Во-первых, он может в значительной степени способствовать проявлению талантов, если дает материальное благополучие. Во-вторых, он предоставляет индивиду возможность быстрого подъема, часто минуя несколько статусных уровней (все, конечно, помнят о быстрой вертикальной мобильности Золушки в самые высокие слои общества). В-третьих, брак с представителем или представительницей более высокого статуса в значительной степени разрешает проблемы социального окружения и быстрого освоения образцов культуры высшего статусного слоя. Подобного рода браки позволяли людям преодолевать самые трудные социальные барьеры в кастовом обществе, а также проникать в элитные слои. Но такой брак может быть полезен только в том случае, если индивид из более низкого статусного слоя подготовлен к быстрому усвоению новых образцов поведения и образа жизни нового для него социального окружения. Если он не может быстро усваивать новые культурные статусы и стандарты, то этот брак ничего не даст, так как представители высшего статусного слоя не будут считать индивида «своим».

17.3. ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ К СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ

Убеждение в том, что социальная мобильность полезна и необходима, служит неотъемлемой частью культуры в любом современном демократическом обществе. Общество с закрытыми социальными группами препятствует проявлению человеческой индивидуальности и не дает талантливым людям возможности активно участвовать в общественной жизни. Однако высокая социальная мобильность наиболее уместна и полезна в сложных обществах. Относительно простые общества, которые, например, существовали в XVIII в. в Европе и Азии, а также в Америке, имели очень мало таких социальных ролей, которые не могли бы исполнить люди со средними способностями, при условии, конечно, что к исполнению своей основной ро-

ли человек готовился с самого детства. В таком простом обществе для качественного исполнения даже роли лидеров, определяющих правила и ритуалы, необходимы скорее тщательность и длительное обучение, чем необыкновенные способности. Неотъемлемыми качествами общества с закрытой социально-классовой структурой являются ее внутренняя простота и стабильность. Это дает гарантию того, что большинство ролей и без притока талантливых людей из нижних социальных слоев будет исполняться вполне адекватно.

Быстрота изменения общества, разумеется, требует от лидера большего, нежели способность механически исполнять определенные ритуалы. Кроме того, для технических достижений в обществе необходимо иметь больше высокоинтеллектуальных, высокообразованных профессионалов, исполнителей, экспертов. Такое общество не способно обойтись без постоянного притока на ключевые позиции «мозгов», поступающих из всех социальных слоев общества. Из этого следует, что открытая классовая система — это необходимость для современного общества. Однако культивирование и развитие открытой системы может иметь неприятные последствия для некоторых из входящих в нее индивидов. Рассмотрим несколько случаев существования в современном обществе индивидов с высокой мобильностью.

Статусная нестабильность. Средневековый сапожник имел мало шансов подняться по социальной лестнице, но для него практически не существовало и опасности опуститься ниже своего статуса. Он чувствовал себя спокойно, занимаясь сапожным ремеслом, и был свободен от честолюбивых амбиций и страха перед неудачей. Он мог работать, не ощущая стыда или унижения достоинства, либо находить удовольствие в своем скромном комфорте, не испытывая жажды в роскошной жизни.

Общество с открытыми границами между социальными группами дает человеку шанс подняться, но оно же порождает в нем страх социального падения. Он не может порицать общество за свой низкий статус, но берет всю ответственность за низкое положение на себя. Нет никакой гарантии, что его статус не станет еще более низким, но даже если он останется на прежнем уровне, это не означает, что индивид выполняет свои социальные обязанности, так как в эти обязанности входит не просто поддержание данного статуса, но и повышение его. Другие люди низкого происхождения могут иметь высокий статус, а почему же не он? Статусное беспокойство во многих странах Европы и Америки традиционно в большей степени проявлял средний класс. В нашей же стране к группе, испы-

тывающей наибольшее беспокойство, можно отнести, пожалуй, руководителей среднего и низшего уровней в системе управления. Представители высшего статусного уровня не нуждаются в борьбе за более высокий статус и редко боятся потерять его. В то же время среди индивидов, представляющих нижние уровни, очень немногие надеются на социальный подъем и участвуют в борьбе за более высокий статус.

В обществе с относительно открытыми границами между социальными слоями одни люди могут иметь высокую скорость социальной мобильности и сделать блестящую карьеру, другие же могут быть так деморализованы, что будут пытаться находить утешение в вине, наркотиках, сексе или других развлечениях. Многие индивиды пытаются защитить свой статус, создавая институциональные образования, снижающие свободу вертикальной социальной мобильности. Такие социальные образования, как профсоюзы, союзы предпринимателей, общества актеров, юристов и т.п., создают некоторые социальные барьеры на пути свободной социальной мобильности. Одним из институциональных средств защиты позиций индивидов служат научные степени, звания, присваиваемые актерам, военным, учителям. Серьезным фактором, ограничивающим свободную социальную мобильность, могут стать требования к состоянию здоровья работающих в тех или иных областях.

Напряжение при принятии новых социальных ролей. Восходящая вертикальная социальная мобильность приводит не только к получению новых благ и привилегий, но и к появлению большей ответственности и к новым ограничениям. Случается, что некоторые люди отклоняют предложенное повышение статуса потому, что при занятии новой должности возникают добавочная напряженность и новые обязанности, увеличивающие неудовлетворенность. Нервная дрожь и стрессы среди вновь назначенных на более высокие должности — далеко не исключение. Кроме того, напряжение возникает из-за достаточно трудного процесса обучения образцам новой для индивида субкультуры: новым манерам, этикету, типам взаимоотношений. Процесс приспособления к новой субкультуре бывает очень сложным. Это иногда проявляется так сильно, что грозит нервными расстройствами и резким снижением мотивации исполнения своей роли.

Разрыв связей в первичных группах. Многие люди ориентированы на вертикальную мобильность и достигают значительно более высоких статусов, чем их родители. Если, например, родители ин-

дивида принадлежат к рабочему классу, а он сам «выбился» в слой творческой интеллигенции и занимает там достаточно высокую позицию, то очевидно, что индивид и его родители должны вращаться в разных субкультурах, в двух различных социальных и интеллектуальных сферах. Общаясь со своими родителями, этот индивид будет находить все меньше точек соприкосновения, общих тем для беседы, общих взглядов на окружающую действительность. Таким образом, родители, столько сделавшие для того, чтобы их сын или дочь поднялись наверх, убеждаются в том, что между ними и детьми появилась пропасть. Для обеих сторон это очень болезненно.

Нисходящая мобильность также может вызывать крайне неприятные последствия для индивидов и, естественно, в еще большей степени, чем восходящая. Социальное падение разрывает первичные связи с друзьями, многими родственниками, может разбивать семьи, ставить барьеры между отцами и детьми. Возьмем, например, молодую супружескую пару, в которой супруги одинаково сильно мотивированы на мобильность, на достижение. Если разные способности супругов, различные условия и обстоятельства возвысят одного из них, другой будет испытывать болезненные затруднения. Может возникнуть взаимное напряжение и разрыв отношений. Статистика показывает, что часто семьи распадаются именно по этой причине.

Многие первичные группы распадаются по причине социальной мобильности. Если в дружеском кругу рабочих один из них становится мастером или старшим мастером и начинает руководить действиями своих друзей, дружеские связи почти немедленно прекращаются. Возможна даже конфронтация. Именно по причине прекращения первичных связей потерпела крах практика назначения мастерами производственных участков лиц из числа рабочих-лидеров.

В целом социальная мобильность общества — противоречивый процесс. Если сложное общество позволяет индивидам относительно свободно миновать барьеры между социальными классами и слоями, то это вовсе не означает, что всякий индивид, обладающий талантами и мотивацией, может безболезненно и легко двигаться по ступеням лестницы социального восхождения. Мобильность всегда трудно переносится всеми индивидами, так как им приходится адаптироваться к новой субкультуре, налаживать новые связи и бороться со страхом потерять свой новый статус. Вместе с тем для сложного общества открытый путь развития, ибо в противном случае возникают социальное напряжение и конфликты.

17.4. ПРОЦЕСС МИГРАЦИИ В ОБЩЕСТВЕ

Миграция представляет собой процесс изменения постоянного места проживания индивидов или социальных групп, выражающийся в перемещении в другой регион, географический район или другую страну. К миграции относится также переезд на жительство из деревни в город и обратно.

Миграционный процесс тесно связан как с горизонтальной, так и с вертикальной мобильностью, поскольку каждый мигрирующий индивид, помимо перехода в другую социальную группу, стремится найти на новом месте лучшие экономические, политические или социальные условия существования. Социология рассматривает, как правило, массовые потоки миграции и их влияние на демографические и социальные процессы в том или ином регионе.

Механизм миграции. Для того чтобы люди захотели изменить привычное для них место жительства, необходимы условия, заставляющие их переселиться в другие города, регионы, страны. Эти условия обычно делят на три основные группы: выталкивание, притяжение и пути миграции.

1. *Выталкивание* связано с неудовлетворительными или тяжелыми условиями существования индивида в его родных местах. Выталкивание крупных масс людей связано прежде всего с серьезными социальными потрясениями (межнациональными конфликтами, диктатурами, войнами), экономическими кризисами, стихийными бедствиями (землетрясениями, наводнениями и т.п.). При индивидуальной миграции выталкивающей силой может служить неудача в карьере, смерть родственников, одиночество и т.п.

2. *Притяжение* — это совокупность привлекательных черт или условий для проживания в других местах, например в регионах, где существует более высокая оплата труда, где можно занять более высокий социальный статус, где наблюдается большая политическая стабильность, что в конечном счете приводит к чувству большей уверенности в завтрашнем дне. Чем больше разница в социальных, экономических или политических условиях существования в двух регионах, тем вероятнее миграция под воздействием сил притяжения в районы с лучшими условиями. Разница в условиях жизни может создаваться искусственно, для управления потоками мигрантов и притяжения рабочей силы и «умов» в определенные районы, где их не хватает.

3. *Пути миграции* — это характеристика непосредственного передвижения мигранта из одного географического места в другое. Пути миграции включают в себя доступность попадания мигранта, его багажа и семьи в другой регион, наличие или отсутствие барьеров на пути, информацию, помогающую преодолеть финансовые препятствия. Очень часто именно отсутствие доступности в перемещении сводит на нет действие сил выталкивания и притяжения. Например, дороговизна билетов не может позволить выехать индивиду и его семье в другую страну. То же можно сказать о языковых барьерах, получении разрешения на выезд и въезд, отсутствии информации об условиях жизни на новом месте и многих других трудностях, встречающихся на пути мигрантов.

Обычно различают миграцию международную (т.е. переезд из одного государства в другое) и внутреннюю (переезд в пределах одной страны). И тот и другой виды миграции считаются естественными и нормальными до определенных пределов. В том случае, если число мигрантов превышает некий уровень (который имеет различные значения для разных стран и регионов), говорят, что миграция становится избыточной, и рассматривают ее как негативное явление. Избыточная миграция может привести к изменению демографического состава региона (например, выезд молодежи и «старение» населения, преобладание мужчин или женщин в регионе, что сказывается на рождаемости), к недостатке или, наоборот, избытку рабочей силы, неконтролируемому росту городов, негативным изменениям в культуре региона и многим другим последствиям.

Таким образом, процесс мобильности в целом принимает самые различные формы — от простого перехода из семьи в семью до хитроумных и сложных действий, направленных на достижение высокого статуса. Мобильность во многом зависит от мотивации индивидов и их стартовых возможностей. Причем возможности для вертикальной мобильности различны в каждом обществе и могут изменяться. Процесс миграции тесно связан с мобильностью и не проходит без нее.

СОЦИАЛЬНЫЕ КОНФЛИКТЫ

18.1. СТАДИИ ПРОТЕКАНИЯ КОНФЛИКТА

Анализ конфликтов полезно начинать с элементарного, простейшего уровня, с истоков возникновения конфликтных отношений. Традиционно он начинается со структуры потребностей, набор которых специфичен для каждой личности и социальной группы. Все эти потребности А. Маслоу подразделяет на пять основных типов: 1) физические потребности (пища, секс, материальное благополучие и т.п.); 2) потребности в безопасности; 3) социальные потребности (потребности в общении, социальных контактах, взаимодействии); 4) потребности в достижении престижа, знаний, уважения, определенного уровня компетенции; 5) высшие потребности в самовыражении, самоутверждении (например, потребности в творчестве). Все желания, стремления индивидов и социальных групп можно отнести к какому-либо типу этих потребностей. Сознательно или бессознательно индивиды мечтают добиться своей цели в соответствии с потребностями.

Все поведение человека упрощенно можно представить как ряд элементарных актов, каждый из которых начинается с нарушения равновесия в связи появлением потребности и значимой для индивида цели, а заканчивается восстановлением равновесия и достижением цели (консуммацией). Например, у человека возникает жажда, появляется цель выпить воду; затем эта цель осуществляется и потребность удовлетворяется. Однако в ходе такого непрерывного процес-

са может возникнуть помеха и действие прервется. Любое вмешательство (или обстоятельство), создающее преграду, перерыв в уже начавшемся или намечаемом действии человека, называется *блокадой*. В случае появления блокады (или возникновения ситуации блокирования) от индивида или социальной группы требуется переоценка ситуации, принятие решения в условиях неопределенности (наличия нескольких альтернатив действий), постановка новых целей и принятие нового плана действий.

Продолжая пример, представим себе, что человек, пытающийся утолить жажду, видит, что в графине нет воды. Для преодоления этой блокады он может налить воды из крана, вскипятить ее или выпить сырой. Можно заменить воду молоком из холодильника. В любом случае человек должен поставить перед собой новые цели, разработать новый план действий, чтобы преодолеть блокаду. Ситуация блокирования — это всегда некоторое первоначальное замешательство различной степени интенсивности (от легкого недоумения до шока), а затем побуждение к новым действиям. В такой ситуации каждый Человек пытается избежать блокады, ищет обходные пути, новые эффективные действия, а также причины блокады. Если блокада, стоящая на пути удовлетворения потребности, слишком велика или если в состоянии ряда внешних причин индивид или группа просто не в силах преодолеть затруднение, вторичное приспособление может не привести к успеху. Встреча с непреодолимым затруднением в удовлетворении потребности может быть отнесена к фрустрации. Она обычно связана с напряжением, неудовольствием, переходящим в раздражение и злость.

Реакция на фрустрацию может развиваться по двум направлениям — это может быть или отступление, или агрессия. *Отступление* — это избегание фрустрации путем кратковременного или длительного отказа от удовлетворения определенной потребности. Отступление в ситуации фрустрации может быть двух видов: 1) сдерживание — состояние, при котором индивид отказывается от удовлетворения какой-либо потребности из страха, для получения благ в другой области или в надежде удовлетворить потребность спустя некоторое время более легким путем. В этом случае индивид перестраивает свое сознание, полностью подчиняется требованиям ситуации и действует с ощущением правильности отказа от удовлетворения потребности; 2) подавление — уход от реализации целей под воздействием внешнего принуждения, когда фрустрация постоянно присутствует внутри индивида, но загоняется вглубь и может в любой момент выйти нару-

жу в форме агрессии при определенных благоприятных для этого условиях.

Агрессивное поведение, вызываемое фрустрацией, может быть направлено на другого человека или группу людей, если они являются причиной развития фрустрации или представляются таковыми. Агрессия при этом носит социальный характер и сопровождается эмоциональными состояниями гнева, враждебности, ненависти. Агрессивные социальные действия вызывают ответную агрессивную реакцию у другого индивида или группы, и с этого момента начинается социальный конфликт.

Таким образом, для возникновения социального конфликта необходимо, во-первых, чтобы причиной фрустрации было поведение других людей и, во-вторых, чтобы на агрессивное социальное действие возникла ответная реакция, взаимодействие.

Однако далеко не всякое состояние фрустрации и связанное с ним эмоциональное напряжение приводят к социальному конфликту. Эмоциональное напряжение, недовольство, связанное с неудовлетворенностью потребностей, должно перейти определенную границу, за которой агрессия выступает в форме направленного социального действия. Эта граница определяется состоянием общественного страха, культурными нормами и действием социальных институтов, сдерживающих проявление агрессивных действий. Если в обществе или социальной группе наблюдаются явления дезорганизации, снижается эффективность действия социальных институтов, то индивиды легче переходят грань, отделяющую их от конфликта.

Все конфликты можно классифицировать в зависимости от зон разногласий следующим образом.

1. *Личностный конфликт*. Эта зона включает конфликты, происходящие внутри личности, на уровне индивидуального сознания. Такие конфликты могут быть связаны, например, с излишней зависимостью или с ролевой напряженностью. Это чисто психологический конфликт, но он может оказаться катализатором для возникновения группового напряжения, если индивид будет искать причину своего внутреннего конфликта среди членов группы.

2. *Межличностный конфликт*. Эта зона включает разногласия между двумя или более членами одной группы или нескольких групп. В этом конфликте индивиды стоят «лицом к лицу», как два боксера, и еще подключаются отдельные личности, не образующие группы.

3. *Межгрупповой конфликт*. Некоторое число индивидов, образующих группу (т.е. социальную общность, способную на совмест-

ные скоординированные действия), вступают в конфликт с другой группой, не включающей в себя индивидов из первой группы. Это самый распространенный вид конфликта, потому что индивиды, приступая к воздействию на других, обычно стараются привлечь к себе сторонников, сформировать группу, облегчающую действия в конфликте.

4. *Конфликт, принадлежности*. Такой конфликт происходит в силу двойной принадлежности индивидов, например, когда они образуют группу внутри другой, большей группы или когда индивид входит одновременно в две конкурентные группы, преследующие одну цель.

5. *Конфликт с внешней средой*. Индивиды, составляющие группу, испытывают давление извне (прежде всего, со стороны культурных, административных и экономических норм и предписаний). Часто они вступают в конфликт с институтами, поддерживающими эти нормы и предписания.

Любой социальный конфликт имеет довольно сложную внутреннюю структуру (рис. 17).

Анализ содержания и особенностей протекания социального конфликта целесообразно проводить по трем основным стадиям: предконфликтная стадия, непосредственно конфликт и стадия разрешения конфликта.

1. *Предконфликтная стадия*. Ни один социальный конфликт не возникает мгновенно. Эмоциональное напряжение, раздражение и злость обычно накапливаются в течение некоторого времени, поэтому предконфликтная стадия иногда затягивается настолько, что забывается первопричина столкновения.

Характерной особенностью каждого конфликта в момент его зарождения является наличие объекта, обладание которым (или достижение которого) связано с фрустрацией потребностей двух субъектов, втягиваемых в конфликт. Этот объект должен быть принципиально неделимым или казаться таковым в глазах соперников. Бывает, что этот объект может быть разделен и без конфликта, но в момент его зарождения путей к этому соперники не видят и их агрессия направляется друг на друга. Назовем этот неделимый объект *причиной* конфликта. Наличие и размеры такого объекта должны быть хотя бы частично осознаны его участниками или противоборствующими сторонами. Если же этого не происходит, то противникам трудно осуществить агрессивное действие и конфликта, как правило, не бывает.

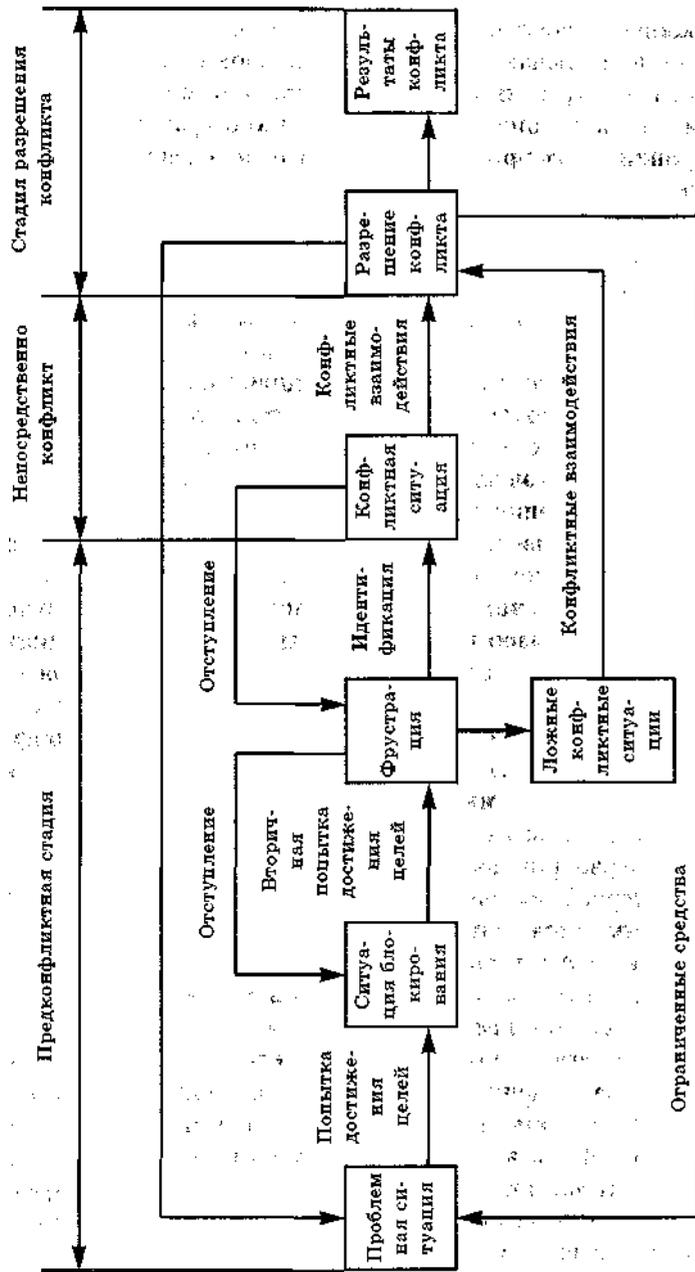


Рис. 17. Схема развития социального конфликта [16, с. 166]

Предконфликтная стадия — это период, в который конфликтующие стороны оценивают свои ресурсы, прежде чем решиться на агрессивные действия или отступить. К таким ресурсам относятся материальные ценности, с помощью которых можно воздействовать на соперника, информация, власть, связи, престиж и т.п. В то же время происходит консолидация сил противоборствующих сторон, поиск сторонников и оформление групп, участвующих в конфликте.

Первоначально каждая из конфликтующих сторон ищет пути достижения целей, избегания фрустрации без воздействия на соперника. Когда все попытки достичь желаемое оказываются тщетными, индивид или социальная группа определяют объект, мешающий достижению целей, степень его «вины», силу и возможности противодействия. Этот момент в предконфликтной стадии называется *идентификацией*. Другими словами, это поиск тех, кто мешает удовлетворению потребностей и против кого следует применять агрессивные социальные действия.

Случается, что причина фрустрации бывает скрыта и ее трудно идентифицировать. Тогда возможен выбор объекта для агрессии, который не имеет никакого отношения к блокированию потребности. Эта ложная идентификация может привести к воздействию на сторонний объект, ответному действию и возникновению ложного конфликта. Иногда ложная идентификация создается искусственно, с целью отвлечения внимания от истинного источника фрустрации. Например, правительство в какой-либо стране пытается избежать недовольства своими действиями путем перекладывания вины на национальные группы или отдельные социальные слои. Ложные конфликты, как правило, не устраняют причин, вызывающих столкновения, а только усугубляют ситуацию, создавая возможности для распространения конфликтных взаимодействий.

Предконфликтная стадия характерна также формированием каждой из конфликтующих сторон стратегии или даже нескольких стратегий. Причем применяется та из них, которая в наибольшей степени соответствует ситуации. В нашем случае под стратегией понимается видение ситуации участниками конфликта (или, как еще говорят, «плацдарм»), формирование цели по отношению к противоборствующей стороне и, наконец, выбор способа воздействия на противника. Соперники проводят разведку для выяснения слабых мест друг у друга и возможных способов ответных действий, а затем сами пытаются рассчитать свои собственные действия на несколько ходов вперед.

Предконфликтная стадия представляет научный и практический интерес как для ученых, так и для управленцев, поскольку при правильном выборе стратегии, способов действий можно предотвращать возникающие конфликты.

2. *Непосредственно конфликт.* Эта стадия характеризуется прежде всего наличием инцидента, т.е. социальных действий, направленных на изменение поведения соперников. Это активная, деятельная часть конфликта. Таким образом, весь конфликт складывается из конфликтной ситуации, формирующейся на предконфликтной стадии, и инцидента.

Действия, составляющие инцидент, могут быть различными. Но нам важно разделить их на две группы, каждая из которых имеет в своей основе специфическое поведение людей.

К первой группе относятся *действия соперников в конфликте, носящие открытый характер.* Это могут быть словесные прения, экономические санкции, физическое воздействие, политическая борьба, спортивное состязание и т.п. Такого рода действия, как правило, легко идентифицируются как конфликтные, агрессивные, враждебные. Поскольку открытый «обмен ударами» хорошо виден со стороны в ходе конфликта, в него могут быть втянуты сочувствующие и просто наблюдатели. Наблюдая самый обычный уличный инцидент, можно увидеть, что окружающие редко остаются равнодушными: они возмущаются, сочувствуют одной стороне и могут быть легко втянуты в активные действия. Таким образом, активные открытые действия обычно расширяют сферу конфликта, они ясны и предсказуемы.

Ко второй группе относятся *скрытые действия соперников* в конфликте. Известно, что в ходе конфликтов противники чаще всего пытаются замаскировать свои действия, запутать, обмануть соперничающую сторону. Эта скрытая, завуалированная, но тем не менее чрезвычайно активная борьба преследует цель навязать сопернику невыгодный ему образ действий и одновременно выявить его стратегию. Основным образом действий в скрытом внутреннем конфликте является *рефлексивное управление.* По определению, сформулированному В. Лефевром [61, с. 50~51], рефлексивное управление — это способ управления, при котором основания для принятия решения передаются одним из действующих лиц другому. Это означает, что один из соперников пытается передать и внедрить в сознание другого такую информацию, которая заставляет этого другого действовать так, как выгодно тому, кто передал данную информацию. Таким об-

разом, любые «обманные движения», провокации, интриги, маскировки, создание ложных объектов и вообще любая ложь представляются собой рефлексивное управление. Причем ложь может иметь сложное строение, например, передача правдивой информации, чтобы ее приняли за ложную.

Для того чтобы понять, каким образом осуществляется рефлексивное управление в конфликте, приведем пример скрытого конфликтного взаимодействия. Предположим, что руководители двух соперничающих фирм стремятся захватить часть рынка сбыта продукции, но для этого им необходимо вступить в борьбу, чтобы устранить соперника с рынка (это могут быть и политические партии, борющиеся за влияние и стремящиеся убрать соперника с политической арены). Руководство одной из соперничающих фирм X выходит на реальный рынок Π (назовем его плацдармом действий). Не имея детализированной картины рыночных отношений, X представляет себе плацдарм исходя из своего знания о нем в виде Π_x . Видение, осознание плацдарма со стороны X не адекватно реальному Π , и X должен принимать решения, основываясь на Π_x . Руководители фирмы X имеют определенную цель $Ц_x$ — добиться успеха на рынке с помощью продажи товаров по более низким ценам (исходя из Π_x). Для достижения поставленной цели фирма X предполагает заключить сделки с рядом предприятий для реализации своей более дешевой продукции. Таким образом, фирма X формирует некоторый предполагаемый способ действий, или доктрину $Д_x$. В результате X имеет некоторую цель, соотношенную с его видением плацдарма, и доктрину или способ для достижения этой цели, которые служат для принятия решения P_x , также зависящего от видения плацдарма со стороны X . Вся процедура принятия решения может быть изображена следующим образом:

$$\frac{Ц_x}{\Pi_x} Д_x \supset \frac{P_x}{\Pi_x} \quad (1)$$

Теперь предположим, что соперника Y не устраивает принимаемое X решение относительно захвата рынка с использованием пониженных цен. Чтобы помешать X принять задуманное решение, Y должен в первую очередь представить себе возможные рассуждения X в виде (1) и попытаться повлиять на эти рассуждения в определенном пункте. Представив себе возможные действия X по формуле (1),

У начинает строить особую стратегию, которую условно можно обозначить выражением:

$$\frac{Ц_{XY}}{П_{XY}} D_{XY}$$

Это означает, что У готовит выгодное для него **видение плацдарма**, цель и доктрину, которые он пытается внушить А'. Если это ему удается, то мы имеем дело со следующим явлением:

$$\frac{Ц_{XY}}{П_{XY}} D_{XY} \rightarrow \frac{Ц_X}{П_X} D_X$$

Стратегия, разработанная У специально для X, принимается последней и становится его стратегией. Очевидно, что и решение, принимаемое X, будет таким, каким хотел бы его видеть У, т.е. $P_{XY} \rightarrow P_X$.

Каким же образом У может изменить стратегию X, или, другими словами, осуществить рефлексивное управление? У фирмы У существуют возможности воздействия на принятие решения X путем формирования нужной картины плацдарма, формирования цели у противника и его доктрины: $П_{XY} \rightarrow П_X \setminus Ц_{XY} \rightarrow Ц_X$ и $4_{AT} \rightarrow И_X$

1. *Рефлексивное управление посредством формирования картины плацдарма* $П^{\wedge} \rightarrow П_X$ — это один из наиболее распространенных типов управления. Сюда следует отнести прежде всего маскировку одной из конфликтующих сторон своих объектов, или камуфляж. Маскировка преследует цель дать противнику вполне определенную информацию, а не ликвидировать поступление вообще любой информации. Можно, например, показать противнику, что на данном месте ничего нет, а можно, наоборот, создать ложные объекты, чтобы ввести противника в заблуждение. В нашем примере руководство фирмы У может показать, что его не интересует конкурентная борьба в данной области деятельности, или может создать видимость незаинтересованности рынка в данном типе продукции. В его распоряжении есть масса способов маскировки реального плацдарма для создания в сознании X ложной картины.

2. *Рефлексивное управление посредством формирования цели противника* $Ц_X \rightarrow Ц_X$. Наиболее часто встречающимся видом такого управления является провокация. Она может осуществляться в виде идеологической диверсии, коварного «дружеского совета». Примером такого управления В. Лефевр считает детскую забаву, когда на

видное место кладется банкнот на нитке. Банкнот используется как средство формирования у прохожего вполне определенной цели. К радости организаторов этого невинного мероприятия, обычно именно так и происходит. В нашем примере соперник У может, например, через подставных лиц дать Л' совет, навести его на мысль действовать в направлении, намеченном У.

3. *Рефлексивное управление посредством формирования доктрин противника* $Ц^{\wedge} \rightarrow D_X$. Под доктриной противника будем понимать некоторый алгоритм, с помощью которого из видения плацдарма и цели вырабатывается решение. Доктрина противника обычно формируется путем его обучения. Особенно характерен в этом отношении пример с нападающим в футболе, который систематически сознательно попадает на определенном действии и, когда защитник закрепляет данное действие как стандартное и необходимое в борьбе с данным нападающим, последний в нужный момент неожиданно меняет тактику. Защитник, автоматически следуя усвоенному стандарту, оказывается не готовым к такой перемене. В борьбе между фирмами возможным видом рефлексивного управления посредством формирования доктрины может быть, в частности, внушение некоторого неправильного плана действий, который в других условиях и в другое время был довольно эффективным.

4. *Рефлексивное управление посредством связи* $П_{XY} \rightarrow П_X \rightarrow Ц_{XY} \rightarrow Ц_X$. В условиях реального конфликта противники редко применяют способ рефлексивного управления только по одной составляющей. Чаще всего воздействие идет в связке, где внушение нужной картины плацдарма затем приводит к формированию необходимой цели, а потом уже появляется нужное решение. Например, при вооруженном конфликте сторона намеренно ослабляет один из флангов, чтобы таким изменением плацдарма сформировать у противника вполне конкретную цель — атаковать именно в этом месте. На практике невозможно бывает передать видение плацдарма полностью, во всех деталях. В связи с этим обычно противнику передается система опорных точек плацдарма — реперов, пригодных для построения им нужной картины плацдарма. В. Лефевр приводит очень удачный пример таких действий в конфликте [61, с. 95]. Во II тысячелетии до н.э. библейский полководец Гедеон использовал светильники как средство рефлексивного управления своим противником — армией мадианитян. По нормам тех времен на каждую сотню бойцов полагался один трубач и один факельщик. Гедеон постарался довести эти нормы до сведения мадианитян, после чего каждому из 300 бойцов вы-

дал по факелу и по трубе и ночью провел демонстрацию. Произведя несложные подсчеты, мадианитяне предположили, что войско Гелена составляет 30 тыс. человек, и обратились в бегство. Противнику передавался репер — светильники. Фактически цель — избежать столкновения — была передана посредством картины плацдарма, а последняя — с помощью репера.

Итак, действия в непосредственном конфликте могут быть весьма разнообразными — открытыми, скрытыми, непосредственными, опосредованными, физическими, психологическими и идеологическими.

По своему внутреннему содержанию социальные конфликты делятся на рациональные и эмоциональные. К *рациональным* относятся такие конфликты, которые охватывают сферу разумного, делового соперничества, перераспределения ресурсов и совершенствования управленческой или социальной структуры. Рациональные конфликты встречаются и в области культуры, когда люди пытаются освободиться от отживших, ненужных норм, обычаев и верований. Как правило, участвующие в рациональных конфликтах не переходят на личностный уровень и не формируют в своем сознании образа врага. Уважение к сопернику, признание за ним права на некоторую долю истины — это характерные черты рациональных конфликтов. Такие конфликты не бывают острыми, затяжными, так как обе стороны стремятся в принципе к одной и той же цели — улучшению взаимоотношений, норм, образцов поведения, справедливому распределению ценностей. Стороны приходят к соглашению, компромиссу, и, как только удаляется фрустрирующее препятствие, конфликт разрешается.

Однако в ходе конфликтных взаимодействий, столкновений агрессия его участников часто переносится с причины конфликта на личности. При этом первоначальная причина конфликта просто забывается и участники действуют на основе личной неприязни. Такой конфликт называется *эмоциональным*.

С момента появления эмоционального конфликта в сознании людей, участвующих в нем, появляются негативные стереотипы, порождающие неприязнь и даже ненависть к противнику. Так, во время межнациональных конфликтов создается образ «чужой» национальности как некультурной, жестокой, обладающей всеми мыслимыми пороками, причем этот образ распространяется обычно на всех без исключения представителей другой национальности.

Развитие эмоциональных конфликтов непредсказуемо, и в подавляющем большинстве случаев они неуправляемы. Поэтому желание

некоторых руководителей организаций искусственно вызвать конфликт для разрешения спорной ситуации грозит серьезными последствиями, так как конфликт можно контролировать лишь до определенного предела и после перехода конфликта на эмоциональный уровень его уже невозможно погасить, а можно только локализовать.

Чаще всего такой конфликт прекращается после появления в ситуации новых людей или даже новых поколений. Но некоторые конфликты (например, национальные, религиозные) могут передавать эмоциональный настрой, ненависть и другим поколениям. Тогда конфликт продолжается достаточно длительное время, то затухая, то вновь разгораясь. Нужна настоящая ломка сознания, чтобы уничтожить стереотипы неприязни и ненависти.

Весьма характерным моментом на этапе непосредственно конфликта является наличие *критической точки*, при достижении которой конфликтные взаимодействия между противоборствующими сторонами достигают максимальной остроты и силы. Одним из критериев подхода к критической точке можно считать интеграцию, однонаправленность усилий каждой из конфликтующих сторон, сплоченность групп, участвующих в конфликте. После прохождения критической точки число конфликтных взаимодействий, их острота и сила резко снижаются и дальше конфликт идет по нисходящей к своему разрешению или, если конфликтная ситуация осталась прежней и не устранены причины, вызывающие фрустрирующее состояние, к новому всплеску сил противостояния, к новому подъему, новой критической точке.

Важно знать время прохождения критической точки, так как после этого ситуация в наибольшей степени поддается управлению. В то же время вмешательство в критический момент, на пике конфликта бесполезно или даже опасно. Руководителю, общественному деятелю лучше воздействовать на ход развития конфликта либо до критического состояния, либо после него. Достижение критической точки и ее прохождение во многом зависят от внешних по отношению к участникам конфликта обстоятельств, а также от ресурсов и ценностей, вносимых в конфликт извне (рис. 18).

На рис. 18 изображено протекание конфликта в двух конфликтных ситуациях. В ситуации 1 участники конфликта не получают дополнительных ресурсов из окружающей среды, и в этом смысле они изолированы от внешнего воздействия (конечно, полной изоляции быть не может, речь идет лишь о воздействии, влияющем на конфликтную ситуацию). Здесь мы имеем дело с обыкновенным видом протекания кон-



Рис. 18. Характер протекания социального конфликта:
1 — изолированные участники конфликта;
2 — участники конфликта испытывают влияние извне

фликта, т.е. конфликтное взаимодействие, постепенно усиливаясь, достигает критической точки, и конфликт начинает движение к своему разрешению. Период «спада» чаще всего начинается после истощения эмоциональных, культурных и материальных ресурсов или достижения соглашения между конфликтующими сторонами относительно причины конфликта. В ситуации 2 участники конфликта получают ресурсы извне, которые втягиваются в конфликтный процесс и подпитывают его, не дают ему угаснуть. Ресурсы могут быть различными — от простого напоминания о долге покарать соперника (эмоциональный ресурс) до материальной помощи конфликтующим сторонам. Кривая протекания в этом случае изменяется. Достигнув, как и в первом случае, критической точки, конфликт, подпитываемый извне, не угасает, а продолжает некоторое время находиться на критическом уровне, пока не прекратится поступление ресурсов извне. Если же ситуация постоянно поддерживается извне, то острый конфликт может продолжаться достаточно долго. Например, национальные конфликты быстро достигают критической точки и долго удерживаются на ней, если в дело вмешивается третья сторона, которая начинает оказывать материальную или идеологическую помощь одному из соперников.

Вместе с тем встречаются и исключения из правил, когда конфликт, даже не достигая критической точки, быстро прекращается, не-

смотря на активное влияние и приток ресурсов извне. Такое протекание конфликта может наблюдаться в случае появления *катарсиса* — снижения интенсивности социального процесса при минимуме изменений факторов, определяющих его интенсивность. Явление катарсиса наиболее часто встречается в политических конфликтах. Когда население поддерживает определенную политическую партию, проводится идеологическая работа, используются материальные средства поддержки, неожиданно для руководителей партии наступает состояние полного бездействия и апатии, равнодушия, при которых невозможны активные действия. Причины появления катарсиса в конфликтных ситуациях не известны и совершенно не изучены.

3. *Разрешение конфликта.* Внешним признаком разрешения конфликта может служить завершение инцидента. Именно завершение, а не временное прекращение. Это означает, что между конфликтующими сторонами прекращается конфликтное взаимодействие. Устранение, прекращение инцидента — необходимое, но недостаточное условие погашения конфликта. Часто, прекратив активное конфликтное взаимодействие, люди продолжают переживать фрустрирующее состояние, искать его причину. И тогда угаснувший было конфликт вспыхивает вновь.

Разрешение социального конфликта возможно лишь при изменении конфликтной ситуации. Это изменение может принимать разные формы. Но наиболее эффективным изменением конфликтной ситуации, позволяющим погасить конфликт, считается устранение причины конфликта. Действительно, при рациональном конфликте устранение причины с неизбежностью приводит к его разрешению. Однако в случае высокой эмоциональной напряженности устранение причины конфликта обычно никак не влияет на действия его участников или влияет, но очень слабо. Поэтому для эмоционального конфликта наиболее важным моментом изменения конфликтной ситуации следует считать изменение установок соперников относительно друг друга. Эмоциональный конфликт полностью разрешается только тогда, когда противники перестают видеть друг в друге врага.

Возможно также разрешение социального конфликта путем изменения требований одной из сторон: соперник идет на уступки и изменяет цели своего поведения в конфликте. Например, видя бесперспективность борьбы, один из соперников уступает другому или оба одновременно идут на уступки. Социальный конфликт может быть также разрешен в результате истощения ресурсов сторон или вмешательства третьей силы, создающей подавляющий перевес од-

ной из сторон, и, наконец, в результате полного устранения соперника. Во всех этих случаях непременно происходит изменение конфликтной ситуации.

18.2. ХАРАКТЕРИСТИКИ КОНФЛИКТА

Мы уже убедились в том, что конфликты могут принимать самую разную форму — от простой ссоры двух людей до крупного военного или политического столкновения с участием миллионов. Несмотря на столь многочисленные проявления конфликтных взаимодействий в социальной жизни, все они обладают рядом общих характеристик, изучение которых позволяет классифицировать основные параметры конфликтов, а также выявлять факторы, влияющие на их интенсивность. Всем конфликтам присущи четыре основных параметра: *причины конфликта, острота конфликта, длительность конфликта и последствия конфликта*. Рассматривая эти характеристики, можно определить сходства и различия в конфликтах и особенности их протекания.

Причины конфликта. Определение характера конфликта и последующий анализ его причин имеют важное значение в изучении конфликтных взаимодействий, так как причина является тем пунктом, вокруг которого разворачивается конфликтная ситуация. Ранняя диагностика конфликта в первую очередь направлена на отыскание его реальной причины, что позволяет осуществлять социальный контроль за поведением социальных групп на предконфликтной стадии.

Анализ причин социального конфликта целесообразно начинать с их типологии. Можно выделить следующие типы причин.

1. *Наличие противоположных ориентации.* У каждого индивида и социальной группы имеется определенный набор ценностных ориентации относительно наиболее значимых сторон социальной жизни. Все они различаются и обычно противоположны. В момент стремления к удовлетворению потребностей, при наличии блокируемых целей, достичь которых пытаются несколько индивидов или групп, противоположные ценностные ориентации приходят в соприкосновение и могут стать причиной возникновения конфликта. Например, мы часто сталкиваемся с разным отношением к собственности у нескольких групп населения (одни группы считают, что собственность должна быть коллективной, другие предпочитают частную собственность, третьи стремятся к кооперативной). При наличии определенных ус-

ловий (о которых мы скажем несколько позже) сторонники разных форм собственности могут вступить в конфликт между собой. Весьма показателен также конфликт по поводу различного отношения к работе, когда одна группа работников считает, что нельзя работать при данных условиях, а другая настаивает на продолжении работы (к таким конфликтам относятся любые забастовки).

Конфликты по причине противоположных ценностных ориентации крайне разнообразны. Они могут возникать из-за различного отношения к любви, семье и браку, манере поведения, искусству, спорту, а также из-за противоположных ориентации по отношению к любым социальным институтам. Наиболее острые конфликты появляются там, где существуют различия в культуре, восприятии ситуации, статусе или престиже. Конфликты, причиной которых служат противоположные ориентации, могут протекать в сферах экономических, политических, социально-психологических и других ценностных ориентации.

2. *Идеологические причины.* Конфликты, возникающие на почве идеологических разногласий, являются частным случаем конфликта противоположности ориентации. Разница между ними состоит в том, что идеологическая причина конфликта заключается в разном отношении к системе идей, которые оправдывают и узаконивают отношения субординации, доминирования и основополагающие мировоззрения у различных групп общества. В данном случае элементы веры, религиозные, социально-политические устремления становятся катализатором противоречий.

3. *Причины конфликта, заключающиеся в различных формах экономического и социального неравенства.* Этот тип причин связан со значительным различием в распределении ценностей (доходов, знаний, информации, элементов культуры и т.п.) между индивидами или группами. Неравенство в распределении ценностей существует повсеместно, но конфликт возникает только при такой величине неравенства, которая расценивается одной из социальных групп как весьма значительная, и только если такое значительное неравенство приводит к блокаде важных социальных потребностей у одной из социальных групп. Возникающая в этом случае социальная напряженность может послужить причиной социального конфликта. Она обусловлена появлением дополнительных потребностей у людей, например потребности обладать одинаковым количеством ценностей.

4. *Причины конфликтов, лежащие в отношениях между элементами социальной структуры.* Конфликты появляются в результате раз-

ного места, которое занимают структурные элементы в обществе, организации или упорядоченной социальной группе. Конфликт по этой причине может быть связан, во-первых, с различными целями, преследуемыми отдельными элементами. Например, одна область (административная единица) государства стремится к самостоятельности, а другая (скажем, административный центр), наоборот, пытается не допустить самостоятельности. На этой основе может развиваться конфликт между центром и периферией. Во-вторых, конфликт по этой причине бывает связан с желанием того или иного структурного элемента занять более высокое место в иерархической структуре. Например, подразделение организации стремится стать влиятельнее и занять более высокое место в структуре организации с целью получения большей доли ресурсов. Конфликт происходит, когда другие подразделения стремятся к той же цели при ограниченных ресурсах.

Любая из перечисленных причин может послужить толчком, первой ступенью конфликта только при наличии определенных внешних условий. Действительно, у людей часто существуют противоположные ценности и желание занять более высокое место в статусной иерархии. Однако конфликты, несмотря на наличие причин и даже на недовольство людей сложившимся положением, происходят далеко не всегда. Что же должно случиться, чтобы возник конфликт, чтобы актуализировалась соответствующая причина? Очевидно, что помимо существования причины конфликта вокруг нее должны сложиться определенные условия, служащие питательной средой для конфликта. Поэтому нельзя рассматривать и оценивать причину конфликта без учета условий, в разной мере влияющих на состояние отношений индивидов и групп, которые попали в сферу действия этих условий.

Острота конфликта. Когда говорят об остром социальном конфликте, то прежде всего подразумевают конфликт с высокой интенсивностью социальных столкновений, в результате которых в короткий промежуток времени расходуется большое количество психологических и материальных ресурсов. Для острого конфликта характерны в основном открытые столкновения, которые происходят настолько часто, что сливаются в единое целое.

Острота конфликта в наибольшей степени зависит от социально-психологических характеристик противоборствующих сторон, а также от ситуации, требующей немедленных действий. Другими словами, острота конфликта обусловлена главным образом внутренними психологическими причинами (например, нетерпение, ярость, ненависть), и в то же время каждая из сторон стремится пополнить свои

ресурсы извне. Например, в трамвае два эмоционально настроенных пассажира вступают в острый конфликт. Если посторонние поддерживают одного из них, то конфликт может приобрести еще более острый характер.

Таким образом, впитывая энергию извне, конфликтная ситуация заставляет участников действовать немедленно, вкладывая в столкновение всю свою энергию. В результате острота конфликта возрастает. Очевидно, что острый конфликт бывает гораздо более кратковременным, чем конфликт с менее сильными столкновениями и с большими перерывами между ними. Однако острый конфликт, безусловно, более разрушителен, он наносит значительный урон ресурсам противников, их престижу, статусу и психологическому равновесию. Особенно острыми бывают конфликты в системах с первичными связями. Это понятно: ведь в таком случае противники постоянно видят друг друга. Острыми являются также конфликты, которые подогреваются прежними непримиримыми противоречиями, серьезными обидами или основаны на мести, кровавых инцидентах.

Длительность конфликта. Каждый индивид в своей жизни неизбежно сталкивается с конфликтами разной длительности (проходит разное время от возникновения конфликта до его разрешения). Это может быть короткая, длящаяся несколько минут стычка между начальником и подчиненным, а может быть и противостояние различных религиозных групп, длящееся на протяжении жизни нескольких поколений. Длительность конфликта имеет большое значение для противоборствующих групп и социальных систем. Прежде всего, от нее зависит величина и стойкость изменений в группах и системах, являющиеся результатом расходования ресурсов в конфликтных столкновениях. Кроме того, в длительных конфликтах увеличивается расходование эмоциональной энергии и повышается вероятность возникновения нового конфликта из-за накопленных обид, неотомщенных действий, а также из-за разбалансировки социальных систем, отсутствия равновесия в них.

Итак, вопрос о затягивании конфликта становится нередко жизненно важным для существования социальной группы или организации. Исследование конфликтных ситуаций показывает, что *длительные, затяжные конфликты нежелательны при любых обстоятельствах.*

Последствия социального конфликта весьма противоречивы. Конфликты, с одной стороны, разрушают социальные структуры, приводят к значительным необоснованным затратам ресурсов, а с другой — являются тем механизмом, который способствует решению

многих проблем, сплачивает группы и в конечном счете служит одним из способов достижения социальной справедливости. Двойственность в оценке людьми последствий конфликта привела к тому, что социологи, занимающиеся теорией конфликтов, или, как еще говорят, конфликтологией, не пришли к общей точке зрения по поводу того, полезны или вредны конфликты для общества.

Так, многие считают, что общество и отдельные его составные части развиваются в результате эволюционных изменений, т.е. в ходе непрерывного совершенствования и возникновения более жизнеспособных социальных структур на базе накопления опыта, знаний, культурных образцов и развития производства, и вследствие этого предполагают, что социальный конфликт может носить только негативный, разрушительный и деструктивный характер.

Но некоторые ученые являются сторонниками диалектического метода. Они признают конструктивное, полезное содержание всякого конфликта, так как в результате конфликтов появляются новые качественные определенности. По мнению сторонников этой точки зрения, любой конечный объект социального мира с момента своего зарождения несет в себе собственное отрицание или собственную гибель. По достижении определенной границы или меры, в результате количественного роста противоречие, несущее отрицание, вступает в конфликт с существенными характеристиками данного объекта, в связи с чем образуется новая качественная определенность.

Итак, существуют две крайние, полярные точки зрения на последствия конфликта. Мы, однако, будем избегать крайних суждений и предположим, что в каждом конфликте существуют как дезинтегративные, разрушительные, так и интегративные, созидательные моменты, определяющие его последствия. Прежде всего следует отметить, что конфликт способен *разрушать социальные общности*. Многие социальные конфликты являются высокодестабилизирующими событиями в социальных системах. Забастовки могут оставить бездеятельными тысячи людей и нанести серьезный урон предприятиям и организациям; супружеские конфликты мешают объединению супругов и взаимопониманию между ними; национальные конфликты нарушают взаимосвязи между народами. И, наконец, атомный конфликт грозит уничтожить все человечество.

Даже когда конфликты достигают нового равновесия, когда образуются новые структуры, цена за это может быть слишком большой. Тридцатилетняя война (1618-1648) установила принцип религиозной терпимости, создала новые социальные структуры, но она

уменьшила население Германии по крайней мере на треть, принесла разрушения, оставила массу брошенных земель. Кроме того, *внутренний конфликт разрушает групповое единство*. Конфликт внутри группы ставит препятствия для ее членов в деле согласования групповых целей или создания кооперации, необходимой для их достижения. Государство часто не способно противостоять захватчикам из-за того, что его раздирают внутренние противоречия. Организации с сильно выраженными внутренними противоречиями крайне неустойчивы и потому не могут приспособиться к условиям внешней среды.

Говоря об интегративных, позитивных сторонах конфликта, следует отметить, что ограниченным, частным последствием конфликта может явиться *усиление группового взаимодействия*. Поскольку интересы и точки зрения внутри группы время от времени изменяются, необходимы новые лидеры, новая политика, новые внутригрупповые нормы. В результате конфликта возможно *скорейшее* внедрение нового лидерства, новой политики и новых норм. Конфликт может оказаться *единственным выходом* из напряженной ситуации. Если в группе проявляется несправедливость, ущемляются права личности, нарушаются общепринятые нормы, то часто только конфликт приводит к достижению равновесия и снятию напряженности в группе. Так, общество вступает в конфликтные ситуации с преступными группами или индивидами с отклоняющимся поведением, и это всеми признается справедливым.

Таким образом, налицо два типа последствий конфликтов:

— дезинтегративные последствия, которые усиливают ожесточение, ведут к разрушениям и кровопролитию, к внутригрупповому напряжению, разрушают нормальные каналы кооперации, отвлекают внимание членов группы от насущных проблем;

— интегративные последствия, которые определяют выход из сложных ситуаций, приводят к разрешению проблем, усиливают групповую сплоченность, ведут к заключению союзов с другими группами, приводят группу к пониманию интересов ее членов.

КРАТКИЙ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

- АВТОРИТЕТ** — установленное и узаконенное право руководить действиями и поведением других людей.
- АГРЕГАЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ** — некоторое количество людей, собранных в определенном физическом пространстве и не осуществляющих сознательных взаимодействий.
- АГРЕССИЯ** — враждебная внутренняя установка или враждебный тип действий индивида или группы по отношению к другому индивиду или группе. Агрессия выражается в поведении, направленном на нанесение вреда или ущерба другому как физически, так и морально.
- АМАЛЬГАМИЗАЦИЯ** — биологическое смешивание двух или более этнических групп или народов, после чего они становятся одной группой или народом.
- АНОМИЯ** — ситуация, когда одна или более личностей не могут интегрироваться со стабильными основными институтами общества, что приводит к отрицанию наиболее значимых норм доминирующей культуры и социальным отклонениям.
- АССИМИЛЯЦИЯ** — процесс взаимного культурного проникновения, через который личности и группы приходят к разделяемой всеми участниками процесса общей культуре.
- АУДИТОРИЯ** — социальная общность людей, объединенная взаимодействием с коммуникатором (индивидом или группой, владеющими информацией и доводящими ее до этой общности).
- АУТГРУППА** — группа людей, по отношению к которой индивид не ощущает чувства идентичности или принадлежности. Члены такой группы видятся индивиду как «не мы», или «чужие».

БЛОКАДА — любое вмешательство (или обстоятельство), создающее перерыв, преграду в уже начавшемся или намечаемом действии человека.

БЮРОКРАТИЯ — организация, состоящая из ряда официальных лиц, должности и посты которых образуют иерархию и которые различаются формальными правами и обязанностями, определяющими их действия и ответственность.

ВАЛЕНТНОСТЬ - сила предпочтения индивида в отношении какого-либо результата. Каждый рассматриваемый индивидом результат имеет некоторый уровень валентности (или желательности), который колеблется от -1,0 (весьма нежелательно) до +1,0 (весьма желательно).

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СОЦИАЛЬНОЕ - система взаимообусловленных социальных действий, связанных циклической зависимостью, при которой действие одного субъекта является одновременно причиной и следствием ответных действий других субъектов.

ВЛАСТЬ — любая закрепленная социальными отношениями возможность настаивать на своем даже при наличии сопротивления независимо от того, в чем эта возможность выражается.

ВНЕШНЕЕ ОКРУЖЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ - совокупность физических, социальных, организационных и экономических условий, которые воздействуют прямо или косвенно на деятельность организации.

ГРУППА ВТОРИЧНАЯ - группа, социальные контакты и отношения между членами которой носят безличный характер. Такие группы направлены, как правило, на достижение общих целей и распадаются при отсутствии таковых.

ГРУППА МАЛАЯ — это группа, в которой общественные отношения выступают в форме непосредственных личных контактов. Группа состоит из небольшого числа индивидов и отличается по многим социально-психологическим характеристикам от групп большого размера.

ГРУППА ПЕРВИЧНАЯ — группа, в которой происходит первоначальная социализация индивидов и отношения носят интимный, личностный, неформальный характер. Основной целью членов группы является взаимное общение.

ГРУППА РЕФЕРЕНТНАЯ — реальная или условная социальная общность, с которой индивид соотносит себя как с эталоном и на нормы, мнения, ценности и оценки которой он ориентируется в своем поведении и самооценке.

ГРУППА СОЦИАЛЬНАЯ - совокупность индивидов, взаимодействующих определенным образом на основе разделяемых ожиданий каждого члена группы в отношении других.

ДВИЖЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЕ — совокупность коллективных действий, направленных на поддержку социальных изменений или поддержку сопротивления социальным изменениям в обществе или социальной группе.

ДЕЙСТВИЕ СОЦИАЛЬНОЕ — действие человека (независимо от того, носит ли оно внешний или внутренний характер, сводится ли к невмешательству или к терпеливому принятию), которое по предполагаемому действующим лицом или действующими лицами смыслу соотносится с действиями других людей или ориентируется на них.

ДИСТАНЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ — величина, характеризующая степень близости или отчуждения между социальными группами.

ЗАВИСИМОСТЬ СОЦИАЛЬНАЯ — социальное отношение, при котором социальная система S_1 (это может быть индивид, группа или социальный институт) не может совершить необходимые для нее социальные действия d_1 , если социальная система S_2 не совершит действий d_2 . При этом система S_2 будет доминировать над зависимой системой S_1 .

ЗАКОН СОЦИАЛЬНЫЙ — относительно устойчивые и систематически воспроизводимые отношения между социальными объектами.

ЗЕРКАЛЬНОЕ Я — человеческое Я, открывающееся через реакцию других людей.

ИЗМЕНЕНИЕ КУЛЬТУРНОЕ — процесс появления новых культурных элементов и комплексов в субкультурах и доминирующей культуре общества.

ИЗМЕНЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЕ — процесс появления новых черт и элементов в социальных структурах и системах социальных взаимоотношений.

ИЗОЛЯЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ - социальное явление, при котором происходит отстранение индивида или социальной группы от других индивидов или социальных групп в результате прекращения или резкого сокращения социальных контактов и взаимодействий.

ИНГРУППА — группа или социальная категория, по отношению к которой индивид испытывает чувство идентичности и принадлежности. Индивид видит членов этой группы как «мы».

ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНЫЙ — организованная система связей и социальных норм, которая объединяет значимые общественные

ценности и процедуры, удовлетворяющие основным потребностям общества.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ - процесс определения и закрепления социальных норм, правил, статусов и ролей, приведение их в систему, способную действовать в направлении удовлетворения некоторой общественной потребности.

ИНТЕНСИВНОСТЬ МОБИЛЬНОСТИ - одна из характеристик социальной мобильности, обозначающая число индивидов, меняющих социальные позиции в вертикальном или горизонтальном направлении за определенный промежуток времени.

ИНФИЛЬТРАЦИЯ — проникновение индивида в более высокий по статусу социальный слой (страту) в процессе вертикальной восходящей мобильности.

КАТЕГОРИЯ СОЦИАЛЬНАЯ — социальная общность, объединяющая индивидов с одной или несколькими схожими характеристиками.

КВАЗИГРУППА — появляющаяся непреднамеренно социальная группа, в которой отсутствуют устойчивые ожидания, а взаимодействия между членами, как правило, односторонние. Отличается спонтанностью возникновения и неустойчивостью.

КОНКУРЕНЦИЯ — попытка достижения вознаграждения путем отстранения или опережения соперников, стремящихся к идентичным целям.

КОНТАКТ СОЦИАЛЬНЫЙ — тип кратковременных, легко прерываемых социальных связей, вызываемых соприкосновением людей в физическом и социальном пространствах. В процессе контактов осуществляется взаимное оценивание индивидами друг друга, селекция и переход к более сложным и устойчивым социальным взаимосвязям.

КОНТРАКУЛЬТУРА — совокупность принятых в группе культурных образцов, которые противоположны образцам доминирующей культуры и бросают ей вызов.

КОНТРОЛЬ СОЦИАЛЬНЫЙ — совокупность средств, с помощью которых общество или социальная группа гарантирует конформное поведение его членов по отношению к ролевым требованиям и ожиданиям.

КОНФЛИКТ РОЛЕВОЙ — конфликт, связанный с выполнением индивидом одной или нескольких социальных ролей, которые заключают в себе несовместимость, конфликтующие обязанности и требования.

- КОНФЛИКТ СОЦИАЛЬНЫЙ** — попытка достижения вознаграждения путем подчинения, навязывания своей воли, удаления или даже уничтожения противника, стремящегося достичь того же вознаграждения. От конкуренции конфликт отличается четкой направленностью, наличием инцидентов, жестким ведением борьбы.
- КОНФОРМИЗМ** - поведение, контролируемое посредством группового давления. Группа с помощью вводимых ею норм поведения заставляет индивида следовать им для поддержания интеграции членов группы.
- КООПЕРАЦИЯ** — процесс, в ходе которого представители одной или нескольких социальных групп действуют совместно и скоординированно ради достижения единой цели. Основой кооперации является взаимная выгода.
- КРИТИЧЕСКАЯ ТОЧКА КОНФЛИКТА** - определенный момент в развитии конфликта, характеризующийся наивысшей интенсивностью конфликтных взаимодействий. После прохождения критической точки интенсивность конфликтных взаимодействий обычно резко снижается.
- КРУГ СОЦИАЛЬНЫЙ** - социальные общности, созданные с целью обмена информацией между их членами.
- КУЛЬТУРА** - некоторое сложное целое, включающее в себя духовные и материальные продукты, которые произведены, социально усвоены и разделяемы членами общества и могут передаваться другим людям или последующим поколениям.
- КУЛЬТУРА ДОМИНИРУЮЩАЯ** - совокупность культурных образцов, которые принимаются и разделяются всеми членами общества.
- КУЛЬТУРА НОРМАТИВНАЯ** - совокупность культурных образцов, которые указывают на стандарты правильного поведения, разрешают, предписывают или запрещают определенные социальные действия.
- ЛИДЕРСТВО** - проявление индивидом его способности, качеств в поведении, соответствующем роли группового лидера.
- ЛИЧНОСТЬ** - целостность социальных свойств человека, продукт общественного развития и включения индивида в систему социальных отношений посредством активной деятельности и общения.
- ЛИЧНОСТЬ МАРГИНАЛЬНАЯ** - индивид, занимающий промежуточное положение на границе между двумя или более культурами, частично ассимилированный в каждую, но полностью — ни в одну из них.

- ЛИЧНОСТЬ МОДАЛЬНАЯ** — человек, разделяющий те же культурные образцы, что и большинство членов общества.
- МИГРАЦИЯ** — процесс изменения постоянного места проживания индивидов или социальных групп, выражающийся в перемещении в другой регион, географический район или страну.
- МОБИЛЬНОСТЬ ВЕРТИКАЛЬНАЯ** - совокупность взаимодействий, способствующих переходу индивида или социального объекта из одного социального слоя в другой.
- МОБИЛЬНОСТЬ ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ** - переход индивида или социального объекта от одной социальной позиции к другой, лежащей на том же уровне.
- МОБИЛЬНОСТЬ СОЦИАЛЬНАЯ** — любой переход индивида или социального объекта, или ценности, созданной или модифицированной благодаря человеческой деятельности, от одной социальной позиции к другой.
- НОРМА НРАВСТВЕННАЯ** — система идей и представлений о правильном и неправильном поведении, которые требуют выполнения одних действий и запрещают другие.
- НОРМА СОЦИАЛЬНАЯ** — система представлений, составляющая определенный шаблон поведения, разделяемый членами социальной группы и необходимый для совершения совместных согласованных действий.
- «ОБОБЩЕННЫЙ ДРУГОЙ»** — всеобщие ценности и стандарты поведения некоторой группы, которые формируют у членов этой группы индивидуальный Я-образ.
- ОБРАЗЕЦ КУЛЬТУРНЫЙ** — культурный элемент или культурный комплекс, норма или ценность, принятые и разделяемые определенным количеством людей. Обобщенный термин для обозначения всех компонентов культуры.
- ОБЫЧАЙ** — набор работоспособных образцов поведения, позволяющих людям наилучшим образом взаимодействовать как с окружающей средой, так и друг с другом.
- ОРГАНИЗАЦИЯ** — социальная группа, ориентированная на достижение взаимосвязанных специфических целей и на формирование высокоформализованных структур.
- ОТНОШЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЕ** — осознанные и чувственно воспринимаемые совокупности повторяющихся взаимодействий, соотносенные по своему смыслу друг с другом и характеризующиеся соответствующим поведением.

- ПОВЕДЕНИЕ ДЕВИАНТНОЕ (ОТКЛОНЯЮЩЕЕСЯ)** - поведение индивида или группы, которое не соответствует общепринятым нормам, в результате чего эти нормы ими нарушаются.
- ПОВЕДЕНИЕ РОЛЕВОЕ** — фактическое поведение индивида, играющего определенную социальную роль, в отличие от простого исполнения роли, являющегося ожидаемым поведением.
- ПОДГОТОВКА РОЛЕВАЯ** — приобретение знаний и навыков, необходимых для выполнения социальных ролей.
- ПОРЯДОК СОЦИАЛЬНЫЙ** — система, включающая в себя индивидов, взаимосвязи между ними, привычки, обычаи, действующие незаметно, способствующие выполнению работы, необходимой для успешного функционирования этой системы.
- ПРИСПОСОБЛЕНИЕ** — принятие индивидом или группой культурных норм, ценностей и эталонов действий новой среды, когда нормы и ценности, усвоенные в старой среде, не приводят к удовлетворению потребностей, не создают приемлемого поведения.
- ПРОЦЕСС СОЦИАЛЬНЫЙ** — совокупность однонаправленных и повторяющихся действий, которые можно выделить из множества других социальных действий.
- РАЗДЕЛЕНИЕ РОЛЕЙ** — один из неосознанных способов, используемых личностью для снижения ролевой напряженности путем временного изъятия из жизни одной из ролей, выключения ее из сознания, но с сохранением реагирования на систему ролевых требований, присущих данной роли.
- РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ РОЛЕЙ** — один из неосознанных способов защиты против болезненного восприятия личностью ситуации с помощью понятий, которые для нее социально и персонально желательны.
- РЕГУЛИРОВАНИЕ РОЛЕЙ** — осознанная и преднамеренная формальная процедура, посредством которой индивид освобождается от личной ответственности за последствия выполнения им той или иной роли.
- РЕЛЯТИВИЗМ КУЛЬТУРНЫЙ** - подход к другим культурам, согласно которому члены одной социальной группы не могут понять мотивов и ценностей других групп, если они анализируют эти мотивы и ценности в свете собственной культуры.
- РЕФЛЕКСИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ** - способ управления, при котором основания для принятия решения передаются одним субъектом другому.

- РОЛЬ СОЦИАЛЬНАЯ** — поведение, ожидаемое от того, кто имеет определенный социальный статус. Ограничивается совокупностью нрав и обязанностей, соответствующих этому статусу.
- СЕМЬЯ** — группа связанных отношениями брака или родства людей, которая обеспечивает воспитание детей и удовлетворяет другие общественно значимые потребности.
- СИСТЕМА КАСТОВАЯ** — одна из форм социальной стратификации, которая представляет собой некоторое число иерархически ранжированных, закрытых эндогамных страт с системой предписанных ролей, где запрещены браки и резко ограничены контакты между представителями различных каст.
- СКОРОСТЬ МОБИЛЬНОСТИ** — одна из характеристик социальной мобильности, представляющая собой вертикальную социальную дистанцию или число страт — экономических, профессиональных или политических, которые проходит индивид в его движении вверх или вниз за определенный промежуток времени.
- СОЦИАЛИЗАЦИЯ** — процесс, посредством которого индивидом усваиваются нормы его группы таким образом, что через формирование собственного Я проявляется уникальность данного индивида как личности.
- СОЦИОЛОГИЯ** — наука, изучающая структуры общества, их элементы и условия существования, а также социальные процессы, протекающие в этих структурах.
- СТАТУС ДОСТИГАЕМЫЙ** — социальная позиция, которая занимает индивидом и закрепляется через его индивидуальный выбор, собственные усилия и конкуренцию с другими индивидами.
- СТАТУС ПРЕДПИСАННЫЙ** — социальная позиция, которая заранее предписана индивиду обществом или группой независимо от его способностей и усилий.
- СТАТУС СОЦИАЛЬНЫЙ** — ранг или позиция индивида в группе или группы во взаимоотношениях с другими группами.
- СТЕРЕОТИП СОЦИАЛЬНЫЙ** - разделяемый членами группы образ другой группы или категории людей.
- СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНАЯ** — внутреннее устройство общества или социальной группы, состоящее из определенным образом расположенных, упорядоченных частей, взаимодействующих между собой в определенных рамках.
- СУБКУЛЬТУРА** — совокупность культурных образцов, тесно связанных с доминирующей культурой и в то же время отличающихся от нее.

ТОЛПА — временное собрание людей, объединенных в замкнутом физическом пространстве общностью интересов.

ТРАДИЦИЯ — культурные нормы и ценности, которые люди принимают в силу их прошлой полезности, привычки и которые могут быть переданы другим поколениям.

УПРАВЛЕНИЕ — функция специфического органа организации, которая обеспечивает направление деятельности всех без исключения элементов организации, удерживает в допустимых пределах отклонение отдельных частей и организации в целом от поставленных целей.

ФРУСТРАЦИЯ — психическое состояние человека, выражающееся в характерных переживаниях и поведении и вызываемое объективно непреодолимыми (или субъективно воспринимаемыми как непреодолимыми) трудностями на пути к достижению цели.

ФУНКЦИИ ЛАТЕНТНЫЕ — часть функций социального института, которые трудно распознаются, осуществляются непреднамеренно и могут быть непризнанными, а если признаны, то считаются побочными.

ЭКЗОГАМИЯ — ограничение в выборе партнера в браке, когда член группы должен выбирать партнера вне этой группы.

ЭНДОГАМИЯ — ограничение в выборе партнера в браке, когда член группы обязан выбирать партнера только внутри своей группы.

ЭТНОЦЕНТРИЗМ — взгляд на общество, при котором определенная группа считается центральной, а все другие группы соизмеряются и соотносятся с ней.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аверин А.Н.* Социальное управление: Опыт философского анализа. М., 1984.
2. *Агашин Ю.А.* Политика. Право. Мораль. М., 1982.
3. *Агеев В.С.* Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. М., 1990.
4. *Американская социология: Перспективы, проблемы, методы.* М., 1972.
5. *Андреев Ю.П., Коршевская И.М., Костина Н.Б.* Социальные институты: содержание, функции, контроль. Свердловск, 1989.
6. *Андреева Г.М.* Социальная психология. М., 1988.
7. *Антипина Г.С.* Теоретико-методологические проблемы исследования малых социальных групп. Л., 1982.
8. *Аром Р.* Этапы развития социологической мысли. М., 1983.
9. *Баталов Э.Я.* Философия бунта. М., 1973.
10. *Беккер Г., Босков А.* Современная социологическая теория. М., 1961.
11. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. М., 1988.
12. *Библер В.С.* Культура. Диалог культур // *Вопр. философии.* 1989. №6.
13. *Блауберг И.Г., Юдин Э.Г.* Становление и сущность системного подхода. М., 1973.
14. *Бобнева М.И.* Социальные нормы и регуляция поведения. М., 1978.
15. *Богомолова Н.Н., Петровская Л.А.* Современная социальная психология на Западе: Теоретическое направление. М., 1978.
16. *Бородкин Ф.М.* Ценностный фундамент организационных конфликтов в социалистическом обществе // *Экономическая социология и перестройка.* М., 1989.
17. *Бородкин Ф.М., Коряк Н.М.* Внимание: конфликт! Новосибирск, 1989.
18. *Бромлей Ю.В.* Очерки теории этноса. М., 1983.
19. *Буржуазная социология на исходе XX века (Критика новейших тенденций).* М., 1986.
20. *Бурлацкий Ф.М., Галкин А.А.* Современный Левиафан. М., 1985.
21. *Вебер М.* Избранные произведения. М., 1990.
22. *Веблен Т.* Теория праздного класса, М., 1984.
23. *Витанги И.* Общество, культура, социология. М., 1984.
24. *Власть.* М., 1955, вып.П.
25. *Выготский Л.С.* Собр. соч.: В 3 т. М., 1983.
26. *Вятр Е.* Социология политических отношений. М., 1979.

27. *Гайденок П.П., Давыдов Ю.Н.* История и рациональность (Социология Макса Вебера и веберовский ренессанс). М., 1991.
28. *Гайденок П.П., Давыдов Ю.Н.* Проблема бюрократии у Макса Вебера // *Вопр. философии.* 1991. №3.
29. *Гвишиани Д.М.* Организация и управление. М., 1972.
30. *Генисаретский О.И., Щедровицкий Г.Л.* Деятельность проектирования и социальная система. Техническая эстетика // *Труды ВНИИПЭ.* М., 1990. Вып. 61.
31. *Графский В.Г.* Государство и технократия: Историко-критическое исследование. М., 1981.
32. *Грушин В.А.* Мнение о мире и мир мнений. М., 1967.
33. *Гумилев Л.Н.* Этногенез и биосфера Земли. Л., 1990.
34. *Гэлбрейт Дж.* Экономические теории и цели общества. М., 1976.
35. *Давыдов Ю.Н.* Критика социально-философских воззрений Франкфуртской школы. М., 1977.
36. *Давыдов Ю.Н., Роднянская И.Б.* Социология контркультуры. М., 1980.
37. *Данилевский Н.Я.* Россия и Европа: Взгляд на культурные и политические отношения Славянского мира к Германно-романскому. СПб., 1889.
38. *Димшиенский Г.Г.* В поисках смысла и цели. М., 1986.
39. *Дюркгейм Э.* О разделении общественного труда. Одесса, 1900.
40. *Дюркгейм Э.* Социология и теория познания: Хрестоматия по истории психологии. М., 1980.
41. *Емельянов Ю.Н.* Активное социально-психологическое обучение. Л., 1985.
42. *Заславская Т.И., Корель Л.В.* Миграция населения между городом и селом // *Социология в СССР.* М., 1966. Т. 2.
43. *Здравомыслов А.Г.* Потребности, интересы, ценности. М., 1986.
44. *Здравомыслов А.Г., Ядов В.А.* Отношение к труду и ценностные ориентации личности // *Социология в СССР.* М., 1966. Т. 2.
45. *Зейгарник Б.В.* Теория личности Курта Левина. М., 1981.
46. *Зигерт В., Лат Л.* Руководить без конфликтов. М., 1990.
47. *Кайтуков В.М.* Эволюция диктата (опыты психофизического исследования). М., 1991.
48. *Карбонье Ж.* Юридическая социология. М., 1986.
49. *Кете В.Ж.* Наука как компонент социальной культуры. М., 1988.
50. *Коган Л.Н.* Человек и его судьба. М., 1988.
51. *Кон У.С.* Социология личности. М., 1967.
52. *Кондратьев Н.Д.* Основные проблемы экономической статистики и динамики (предварительный эскиз) // *Социологос.* М., 1991.
53. *Коробейников В.С.* Пирамида мнений. М., 1981.
54. *Краткий словарь по социологии /* Под ред. Д.М. Гвишиани, Н.И. Лапина. М., 1989.
55. *Кривицун О.А.* Актуализация художественного наследия и проблема культурной ответственности // *Теории, школы, концепции.* М., 1990.
56. *Культура, человек и картина мира.* М., 1987.
57. *Латин Н.И.* Проблемы социологического анализа организованных систем // *Вопр. философии.* 1974. №7.
58. *Латин Н.И.* Тяжкие годы России (Перелом истории, кризис, ценности, перспективы) // *Мир России.* 1992. №1.
59. *Левада Ю.А.* Лекции по социологии. М., 1969.
60. *Леонтьев А.Н.* Деятельность, сознание, личность. М., 1977.
61. *Лефевр В.* Конфликтующие структуры. М., 1967.
62. *Макаров С.Ф.* Разрешение конфликта // *ЭКО.* 1989. №7.
63. *Малкей М.* Наука и социология знания. М., 1983.

64. *Минаев О.Г.* Включенность личности в сферу влияния средств массовой информации // *Социол. исслед.* 1984. №4.
65. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 5, 6, 23.
66. *Межуев В.М.* Культура и история. М., 1977.
67. *Мелибруда Е. Я - Ты - Мы.* М., 1986.
68. *Мескон М., Альберт М., Хедгаури Ф.* Основы менеджмента. М., 1992.
69. *Моль А.* Социодинамика культуры. М., 1984.
70. *Московией С.* Общество и теория в социальной психологии // *Современная зарубежная социальная психология: Тексты.* М., 1984.
71. *Мур Э.М.* Наше преступное общество. М., 1977.
72. *Наумова Н.Ф.* Социологические и психологические аспекты целенаправленного поведения. М., 1988.
73. *Ольшанский В.Б.* Личность и социальные ценности // *Социология в СССР.* М., 1965. Т. 1.
74. *Осипов Г.В.* Социология и социализм. М., 1990.
75. *Осипов Г.В.* Теория и практика социологических исследований в СССР. М., 1979.
76. *Основы научного управления социально-экономическими процессами.* М., 1989.
77. *Паркинсон С.М.* Законы Паркинсона: Сборник. М., 1989.
78. *Подмарков В.Г.* Введение в промышленную социологию. М., 1973.
79. *Поппер К.* Открытое общество и его враги: В 2 т. М., 1992.
80. *Пригожий А.И.* Нововведения: Стимулы и препятствия. М., 1989.
81. *Пригожий А.И.* Организации: Системы и люди. М., 1983.
82. *Пригожий А.И.* Социология организаций. М., 1980.
83. *Психологическая теория коллектива.* М., 1979.
84. *50/50: Опыт словаря нового мышления.* М., 1989.
85. *Розов Н.С.* Структура цивилизации и тенденции мирового развития. Новосибирск, 1992.
86. *Руткевич М.Н., Рубина Л.Я.* Общественные потребности, система образования, молодежь. М., 1988.
87. *Руткевич М.Л., Филиппов Ф.Р.* Социальные перемещения. М., 1970.
88. *Рывкина Р.В.* Советская социология и теория социальной стратификации // *Постижение: Социология. Социальная политика. Экономическая реформа.* М., 1989.
89. *Сиренко В.Ф.* Интересы — власть — управление. Киев, 1991.
90. *Смелзер Л.* Социология // *Социол. исслед.* 1990-1991.
91. *Современная западная социология: Словарь.* М., 1990.
92. *Сорокин П.* Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992.
93. *Социология.* М., 1990.
94. *Социология и современность: В 2 т.* М., 1977.
95. *Социология как предмет специального научного исследования: Сб. ст.* М., 1992.
96. *Социология общественных движений: концептуальные модели 1989-1990.* СПб., 1990.
97. *Социология: Словарь-справочник.* М., 1990. Т. 1-3.
98. *Стариков Е.Л.* Маргиналы // *В человеческом измерении.* М., 1989.
99. *Стефаненко Т.Г.* Социальные стереотипы в социальном контексте // *Общение и оптимизация общественной деятельности.* М., 1987.
100. *Тернер Дж.* Структура социологической теории. М., 1985.
101. *Тичи Л., Деванна М.* Лидеры реорганизации. М., 1990.
102. *Тойнби А.* Постыжение истории. М., 1991.
103. *Тоффлер О.* Смещение власти: знание, богатство и принуждение на пороге XXI века. М., 1991.
104. *Тэрнер В.* Символ и ритуал. М., 1983.

105. Уайтхед А.Н. Избранные работы по философии. М., 1990.
106. Филиппов Ф.Р. От поколения к поколению. М., 1989.
107. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. М., 1992.
108. Фрейд З. Будущее одной иллюзии // Сумерки, богов. М., 1989.
109. Фрейд З. Введение в психоанализ: Лекции. М., 1989.
110. Фрейд З. «Я» и «Оно»: Труды разных лет. Тбилиси, 1991.
111. Фромм Э. Бегство от свободы. М., 1986.
112. Фромм Э. Иметь или быть. М., 1990.
- ИЗ. Хабермас Ю. Понятие индивидуальности // Вопр. философии. 1989. N2.
114. Харчев А.Г. Брак и семья в СССР. М., 1979.
115. Хейзинга Й. Человек играющий: В тени завтрашнего дня. М., 1992.
116. Хекхузэн Х. Мотивация и деятельность. В 2 т. М., 1986.
117. Шибутани Т. Социальная психология. М., 1967.
118. Шкартан ОМ. Промышленное предприятие. М., 1978.
119. Шедровицкий Т.П. Проблемы методологии системного исследования. М., 1978.
120. Шепаньжый Я. Элементарные понятия социологии. М., 1969.
121. Этнические стереотипы поведения / Под ред. А.К. Бабурина. Л, 1985.
122. Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности. М., 1978.
123. Ядов В.А. Диспозиционная концепция личности. Социальная психология. Л., 1979.
124. Ядов В.А. Социологические исследования: методология, программа, методы. М., 1987.
125. Abercrombie K, Hill S. Dictionary of sociology. Harmondsworth, 1984.
126. Allport G. The nature of prejudice. Cambridge, 1954.
127. Bales R. Interaction process analysis: A method for the study of small groups. Cambridge, 1950.
128. Barnard C. The functions of the executive. Cambridge, 1938.
129. Becker H. Systematic sociology. N.Y., 1950.
130. Becker H. Outsiders: Studies in the sociology of deviance. Glencoe (Ill.), 1963.
131. Berstein B. Class, codes and control. L., 1977.
132. Blau P. Exchange and power in social life. N.Y., 1964.
133. Blau P. Inequality and heterogeneity. N.Y., 1977.
134. Blau P., Scott W. Formal organizations: A comparative approach. San Francisco, 1963.
135. Blumer H. Symbolic interactionism — perspective or method. N.Y., 1969.
136. Bogardus E. A social distance scale // Sociology and social research. L, 1958.
137. Bourdon R., Bourcaud F. A critical dictionary of sociology. Routledge, 1989.
138. Burky W. Sociology and modern systems theory. Oxford, 1967.
139. Cabin A., Holtzman W. Adjustment to the discrepancy between self-concept and the inferred self//J. Consulting Psychiatry. 1953.
140. Child J. Organization: A guide to problems and practice. N.Y., 1985.
141. Coser L. The functions of social conflict. N.Y., 1956.
142. Cooley C Human nature and social order. N.Y., 1962.
143. Croner M. The bureaucratic phenomenon. L, 1964.
144. Cuber J. Marginal church participant. Chicago, 1962.
145. DM R. Polyarchy. New Haven (Conn.), 1985.
146. Dahrendorf R. Class and class conflict in industrial society. L., 1959.
147. Davis K. Human society. NY., 1948.
148. Dowse R, Hughes J. Political sociology. L, 1972.
149. Dubois C. The peoples of alor. Minneapolis, 1944.
150. Edwards L., Brinton C. The anatomy of revolution. N.Y., 1959.

151. Elias N. What is sociology? L, 1970.
152. Etzioni A. The comparative analysis of complex organizations. N.Y., 1961.
153. Feyerabend P. Farewall to reason. L, 1987.
154. French /., Raven B. The bases of social power // Group dynamics: Research and theory. L., 1960.
155. Fried M. The evolution of political society. N.Y., 1967.
156. Fromm E. Individual and social origins of neurosis // Amer. Sociol. Rev. 1944. №9.
157. Gerth H., Mills C Character and social structure. L., 1953
158. Giddens A. Sociology. Cambridge, 1989.
159. Gillin /. The way of men. N.Y., 1948.
160. Glaser B., Strauss A. The discovery of grounded theory. L, 1953.
161. Goffman E. Strategic interaction. Philadelphia, 1969.
162. Gouldner A. For sociology. L, 1973.
163. Habermas J. Towards a rational society. L, 1971.
164. Hailer A. Significant others // Amer. Sociol. Rev., 1953. №2.
165. Heberle R. Social movements. N.Y., 1970.
166. Herckovitz M. Man and his work. N.Y., 1964.
167. Hoebel E. Man in the primitive world. NY., 1949.
168. Hoffer E. The true believer. N.Y., 1963.
169. Homans G. Contemporary theory in sociology // Handbook of modern sociology. Chicago, 1964.
170. Horton P., Hunt C Sociology. Sydney. 1976.
171. International encyclopedia of the social sciences. NY., 1968.
172. Johnson H. Sociology: A systematic introduction. NY., 1960.
173. Katz F. Autonomy and organization: The limits of social control. N.Y., 1968.
174. Komhauser W. The politics of mass society. N.Y., 1959.
175. Kuo Z. Genesis of cat's responses in rats //J. Comparative Psychol. 1951.
176. Kuper A. The social science encyclopedia. L, 1989.
177. Lasswell H., Kaplan A. Power and society: A framework for political inquiry. N.Y., 1963.
178. Leavitt H. Handbook of organizations. Chicago, 1965.
179. Le Bon G. The crowd. NY, 1960.
180. Lemert E. Social pathology. N.Y, 1961.
181. Lenski G., Lenski J. Human societies. N.Y., 1970.
182. Lewin K. Field theory in social science. N.Y, 1951.
183. Upset S. Political sociology. N.Y, 1959.
184. Mann M. The sources of social power. Cambridge, 1986.
185. March /., Simon H. Organizations. N.Y, 1958.
186. Mead G. Mind, self and society. Chicago, 1934.
187. Merton R. Social theory and social structure. Glencoe, 1968.
188. Mitts C The sociological imagination. N.Y, 1964.
189. Moreno J. Psychodrama. N.Y, 1969.
190. Morgan D. Social theory and the family. L, 1975.
191. Nadel S. The theory of social structure. L, 1957.
192. Ogburn W. On culture and social change: Selected papers. Chicago, 1964.
193. Park R., Burgess E. Introduction to the science of sociology. Chicago, 1924.
194. Parsons T. The structure of social action. Glencoe, 1949.
195. Parsons T. The social system. L, 1951.
196. Perrow C. Complex organizations: A critical essay. Illinois, 1979.
197. Rabbie J., Horwitz M. The arousal of ingroup-outgroup bias by chance win or loss// J. Social Psychol. 1969. Vol. 13.

198. *Rex J.* Key problems of sociological theory. L., 1973.
 199. *Rex J.* Discovering sociology. L., 1961.
 200. *Ritzer G.* Sociological theory. N.Y., 1988.
 201. *Robertson V.* Sociology. Glencoe, 1986.
 202. *Roebuck J., Spray L.* The cocktail lounge: A study in heterosexual relations in public organization // Amer. J. Sociol. 1967. Jan.
 203. *Rossi P.* Review of C.W. Mills. The power elite // Ibid. 1956. Sept.
 204. *Sheldon W.* Varieties of delinquent youth. N.Y., 1949.
 205. *Sherif M., Sherif C.* Groups in harmony and tension. N.Y., 1954.
 206. *Simmel G.* Conflict. Chicago, 1955.
 207. *Skinner B.* Walden II. N.Y., 1948.
 208. *Smeher N.* Theory of collective behaviour. N.Y., 1966.
 209. *Stephan W.* Stereotyping: Role of outgroup differences. N.Y., 1977.
 210. *Stockdale J.* The society for the study of social problems. Wash. (D.C.), 1970.
 211. *Staffer S.* Communism, conformity and civil problems. Wash. (D.C.), 1970.
 212. *Summer W.* Folkways. Boston, 1949.
 213. *Thompson P., McHugh D.* Work organizations. L., 1990.
 214. *Trevor-Roper H.* Stereotypes and the civil wars // New York Mag. 1961. Sept, 17.
 215. *Tumin M.* Same unappreciated consequences of social mobility // Social forces. Chicago 1957.
 216. *Turner R.* Collective behavior. N.Y., 1957.
 217. *Turton R.* Behavior in business context. Oxford, 1991.
 218. *Tylar E.* Primitive culture. N.Y., 1958.
 219. *Warner L., Hunt P.* The social life of a modern community. New Haven (Conn.), 1986.

О Р Л А В Л Е Н И Е

От автора	5
Глава 1. СОЦИОЛОГИЯ И ОБЩЕСТВО	7
1.1. Развитие социологии как науки об обществе	7
1.2. Объект и предмет социологии	16
Глава 2. ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ ..	21
2.1. Способы приобретения научного знания об обществе.	21
2.2. Действие социальных законов	27
2.3. Виды социологического знания	32
Глава 3. КУЛЬТУРА И ОБЩЕСТВО	38
3.1. Содержание понятия «культура»	38
3.2. Культурные нормы	41
3.3. Культурные элементы и комплексы	48
3.4. Восприятие культуры членами общества	51
3.5. Развитие и распространение культуры	55
Глава 4. ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТИ В ОБЩЕСТВЕ	68
4.1. Факторы формирования личности	68
4.2. Социализация личности	72
Глава 5. СОЦИАЛЬНЫЕ СТАТУСЫ И РОЛИ	80
5.1. Виды обучения ролям	80
5.2. Предписанные и достигаемые статусы	82
5.3. Способы разрешения ролевых конфликтов	88
Глава 6. КОНТРОЛЬ ЗА ПОВЕДЕНИЕМ И СОЦИАЛЬНЫЕ ОТКЛОНЕНИЯ	95
6.1. Действие социального контроля	95

6.2. Типология социальных отклонений	98
Глава 7. ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ПЕРВИЧНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ	113
7.1. Социальные контакты	113
7.2. Социальные действия и взаимодействия	116
Глава 8. ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ	123
8.1. Социальные отношения и обмен ценностями	123
8.2. Отношения социальной зависимости и власти	128
Глава 9. СТРУКТУРЫ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ	143
9.1. Содержание понятия «социальный институт»	143
9.2. Процесс институционализации	146
9.3. Признаки социального института	149
9.4. Функции социальных институтов	153
9.5. Институт семьи	161
Глава 10. ПРОЦЕСС ОБРАЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП	170
10.1. Понятие «социальная группа»	170
10.2. Виды квазигрупп	173
Глава И. КЛАССИФИКАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП	181
11.1. Разделение групп по признаку принадлежности к ним индивида	181
11.2. Группы, разделяемые по характеру взаимоотношений между их членами	187
11.3. Групповая динамика	190
Глава 12. СОЦИАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ	195
12.1. Внутренняя структура организации	195
12.2. Процессы управления в организациях	205
Глава 13. КЛАССЫ И СОЦИАЛЬНЫЕ СЛОИ	212
13.1. Базовые характеристики общества	212
13.2. Социальная стратификация	223
13.3. Социальные классы	227
Глава 14. КОЛЛЕКТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ В МАССОВОМ ОБЩЕСТВЕ	236
14.1. Сущность коллективного поведения	236
14.2. Массовое поведение	241
14.3. Общественное мнение	249

Глава 15. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ	254
15.1. Социальные и культурные изменения	254
15.2. Виды социальных процессов	260
Глава 16. СОЦИАЛЬНЫЕ ДВИЖЕНИЯ	270
16.1. Причины возникновения социальных движений	270
16.2. Условия развития и распространения социальных движений	279
16.3. Личность и социальные движения	284
Глава 17. ПРОЦЕСС СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ	291
17.1. Виды социальной мобильности и механизм ее возникновения	291
17.2. Последствия социальной мобильности	297
17.3. Индивидуальная восприимчивость к социальной мобильности	300
17.4. Процесс миграции в обществе	304
Глава 18. СОЦИАЛЬНЫЕ КОНФЛИКТЫ	306
18.1. Стадии протекания конфликта	306
18.2. Характеристики конфликта	320
Краткий терминологический словарь	326
Литература	335