

Н. Р. Барышева Е. В. Кузнецова

ОСНОВЫ СОЦИОЛОГИИ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

КЕМЕРОВО 2015

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Кузбасский государственный технический университет
имени Т. Ф. Горбачева»

Н. Р. Барышева Е. В. Кузнецова

ОСНОВЫ СОЦИОЛОГИИ

Учебное пособие

Кемерово 2015

УДК 316 (075,8)

Рецензенты:

Доцент, зав. кафедрой социологических наук ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет» Е. В. Головацкий

Кафедра гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВПО «Кемеровский сельскохозяйственный институт» (зав. кафедрой В. Н. Порхачев)

Барышева, Н. Р. Основы социологии : учеб. пособие / Н. Р. Барышева, Е. В. Кузнецова ; КузГТУ. – Кемерово, 2015. – 132 с.
ISBN 978-5-906805-09-6

Написано по дисциплине «Социология» в соответствии с государственными требованиями (региональный компонент) к обязательному минимуму содержания и уровню подготовки студентов всех специальностей. В учебном пособии дается последовательное описание проблемного поля современной социологической науки – базовой отрасли обществознания. Большое внимание уделено пониманию исходных элементов социальной реальности, социальной структуре, социальной стратификации, социологическому анализу культуры, личности, социальным институтам, общностям и группам.

Предназначено для студентов технических университетов.

Печатается по решению редакционно-издательского совета КузГТУ.

УДК 316 (075,8)

© Барышева Н. Р., Кузнецова Е. В., 2015

ISBN 978-5-906805-09-6

© КузГТУ, 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
1. СОЦИОЛОГИЯ КАК НАУКА ОБ ОБЩЕСТВЕ	6
1.1. Объект и предмет социологии. Особенности социологического изучения общества	6
1.2. Структура социологии	13
1.3. Функции социологии	15
2. СОЦИОЛОГИЯ ОБЩЕСТВА	17
2.1. Сущность и признаки общества	17
2.2. Общество как саморазвивающаяся система	18
2.3. Типология обществ	20
2.4. Изменение и развитие общества	23
3. СОЦИАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ	29
3.1. Сущность и происхождение социальных институтов	29
3.2. Виды и структура социальных институтов	34
3.3. Функции социальных институтов	40
4. СОЦИАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ	43
4.1. Сущность и характерные черты социальных организаций	43
4.2. Структура социальной организации	48
4.3. Типология социальных организаций	55
5. СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЩНОСТИ И ГРУППЫ	58
5.1. Понятие и виды социальных общностей	58
5.2. Особенности социальных групп	60
5.3. Типология социальных групп	62
5.4. Групповые эффекты	73
6. СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ ОБЩЕСТВА	78
6.1. Социальная структура и социальная стратификация	78
6.2. Особенности социальной стратификации российского общества	84
7. СОЦИОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ	87
7.1. Понятие личности. Факторы, влияющие на формирование личности	87
7.2. Социологические концепции личности	89
7.3. Социальные статусы и роли	96
7.4. Социальная типология личности	100

8. СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ. ДЕВИАНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ	105
8.1. Сущность и социально-психологические механизмы социализации	105
8.2. Этапы, агенты и институты социализации	107
8.3. Девиантное поведение: сущность и формы	111
8.4. Функции девиантности	120
9. СОЦИОЛОГИЯ КУЛЬТУРЫ	121
9.1. Социальная сущность культуры	121
9.2. Структура духовной культуры	124
9.3. Формы и уровни культуры	127
9.4. Социальные функции культуры	130
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	132

ПРЕДИСЛОВИЕ

Социология – одна из обществоведческих дисциплин, изучение которой позволяет студентам ознакомиться с многообразными проблемами общественного развития.

В учебном пособии в простой и доступной, но вместе с тем в достаточно полной и систематизированной форме рассматриваются ключевые темы курса социологии. Они касаются предмета, основных категорий социологии, ее структуры и функций, сущности и типологии общества, а также проблем неравенства. В учебном пособии рассматриваются также проблемы социального неравенства, социальной стратификации, теории личности и т. д.

Основная цель учебного пособия – сформировать у студентов социологическое видение окружающей действительности, помочь им научиться научно осмысливать и анализировать сложные явления и процессы общественной жизни, чтобы правильно ориентироваться в них, принимать ответственные решения.

В каждом разделе содержится необходимый фактический материал, приводятся данные социологических исследований, примеры из разных областей жизни.

Учебное пособие написано в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами и соответствует требованиям, предъявляемым к учебным пособиям для студентов технических вузов.

В учебном пособии в простой и доступной форме рассмотрены ключевые темы курса социологии. Они касаются предмета, основных категорий социологии, ее структуры и функций, сущности и типологии общества, проблем неравенства, в развернутом виде рассматриваются также проблемы социальной стратификации, теории личности и т. д. Данное пособие поможет сформулировать у студентов социологическое видение окружающей действительности, поможет им научно осмысливать и анализировать сложные явления и процессы общественной жизни.

1. СОЦИОЛОГИЯ КАК НАУКА ОБ ОБЩЕСТВЕ

1.1. Объект и предмет социологии. Особенности социологического изучения общества

Социология – одна из важных, фундаментальных наук об обществе и человеке, выполняющая в XXI веке, как и прежде, миссию рационального и объективного познания мира, в котором живут люди. Начиная изучение социологии, прежде всего нужно ответить на вопрос о том, что она собой представляет. Один из столпов мировой социологической науки Р. Мертон заметил, что социология – это новая наука на очень старую тему.

Социология относительно молода. Как самостоятельная область научного знания она сформировалась во второй трети XIX в. В научный оборот термин «социология» ввел французский мыслитель и основоположник социологической науки Огюст Конт. Отказавшись именовать открытую им новую науку социальной физикой, он создал термин «социология» (от лат. *societas* – общество и греч. *logos* – знание, учение), буквально означающий «наука об обществе». Впервые этот термин был использован О. Контом в четвертом томе его работы «Курс позитивной философии» в 1838 г.

Возникнув в Западной Европе, социология сначала получила формально-институциональное признание в США. Там уже в 1892 г. был создан первый социологический факультет в Чикагском университете; им руководил А. Смолл, также организовавший издание «Американского социологического журнала» (*American Journal of Sociology*). В 1909 г. была основана Американская социологическая ассоциация (*American Sociological Association – ASA*).

В Европе первая кафедра социологии была создана во Франции в 1895 г. в университете Бордо под руководством Э. Дюркгейма, начавшего в 1898 г. издание знаменитого «Социологического ежегодника» (*L'Année Sociologique*). В Германии в 1919 г. первую кафедру социологии возглавил М. Вебер, который в 1909 г. вместе с Ф. Теннисом и Г. Зиммелем основал «Немецкое социологическое общество» (*Deutsches soziologische Gemeinschaft*). В Великобритании социология получает признание в Оксфордском и Кембриджском университетах только после Второй мировой войны.

Рождение социологии в нашей стране связывают с публикацией в 1869 г. научного труда В. В. Берви-Флеровского «Положение рабочего класса в России». Первый российский социологический образо-

вательный центр был организован в Высшей школе общественных наук в Париже (1901–1906 гг.) М. М. Ковалевским и Е. В. Де Роберти. Первая кафедра социологии была образована в 1908 г. в частном Психоневрологическом институте в Петербурге, ее возглавляли М. М. Ковалевский и Е. В. Де Роберти. В 1916 г. было создано Русское социологическое общество имени М. М. Ковалевского. Среди его инициаторов были П. А. Сорокин, К. М. Тахтарев, Н. И. Кареев, Н. Д. Кондратьев. В 1920 г. в Петроградском университете был открыт первый в России факультет общественных наук с социологическим отделением во главе с П. А. Сорокиным. В 1958 г. создана Советская социологическая ассоциация (ССА). В 1989 г. образовано Российское общество социологов (РОС), а в 2003 г. учреждена Российская социологическая ассоциация (РОСА). С 1974 г. издается журнал «Социологические исследования».

В международном масштабе объединение и сотрудничество социологов началось в 1893 г., когда французский ученый Р. Вормс основал небольшой по численности Международный социологический институт (Institut International Sociologie – IIS). Организация социологов всемирного масштаба – Международная социологическая ассоциация (International Sociological Association) возникла в 1949 г.

Таким образом, социология имеет сравнительно непродолжительную историю, что совершенно не отменяет многовековой опыт и результаты раздумий людей об общественной жизни. Человечество всегда так или иначе размышляло на социологические темы. Каждый индивид как член сообщества в какой-то мере социолог, и в этом смысле социология имеет длительное прошлое.

Чем же отличается предсоциологическое знание об обществе от социологического? Один из крупнейших современных социологов П. Штомпка отмечает, что досоциологическое знание выступает в форме обыденного сознания, художественных впечатлений и философской (социально-философской) рефлексии.

Обыденное сознание чаще всего представляет сумму во многом случайных и индивидуальных наблюдений. Каждый человек определенным образом объясняет свою жизнь, делает некоторые обобщения по поводу своего социального окружения и общественной жизни, но при этом может быть склонен свой личный опыт и видение социального мира рассматривать в качестве всеобщего, типичного, единственно правильного. Повседневная мудрость нередко выступает поспешным, опрометчивым и категоричным суждением, не исключает

вымысел и заблуждение, бывает предвзятым, порой основывается на негативных стереотипах. Носители обыденного сознания нередко бывают резки в оценке событий общественной жизни, легко впадают в морализаторство или апатию. Обыденное сознание и миропонимание являются объектами социологического изучения, но не могут выступать в качестве научной основы социологии.

Искусство тоже располагает знанием об обществе. Это отчетливо видно на примере литературы и публицистики. Кладезем для социологического знания являются кино- и фотоискусство, документальное кино, тележурналистика, а также другие области художественного творчества. Таким образом, искусство в известной мере социологично, но ценность искусства в первую очередь определяется не его научно-познавательными возможностями, а его эстетико-художественным значением.

Социальная философия существенным образом отличается от обыденного сознания и художественного освоения мира. Она является одним из научных подходов познания социального мира – важного, но недостаточного для социологического постижения социальной действительности в силу умозрительного характера философского знания.

Социология не подменяет собой обыденное, художественное и философское познания общества и не сливается с ними в объяснении социального мира. Решающим переломным моментом, давшим начало социологии, стало контовское положение о том, что для изучения общества необходима новая социальная наука, которая бы распространила на изучение социальных отношений стандарты научного видения и мышления, действовавшие в естествознании с XVII в. при изучении природных явлений. Это позволило бы представить общество как обладающее особенными, характерными повторяющимися признаками, а не хаосом случайных событий, познать социальные законы общественного порядка и прогресса, для того чтобы их использовать в практической деятельности людей.

Проведя своеобразную демаркационную линию между социологическим и досоциологическим подходами в познании общества, можно рассмотреть объект и предмет социологии. Объект и предмет науки взаимосвязаны, но не идентичны друг другу. Объект науки – фрагмент (часть, область, сфера) окружающего нас материального или нематериального мира, реальности, существующей независимо от нашего знания о ней. Когда речь идет о предмете исследования той

или иной науки, то изучаемая реальность исследуется лишь с той стороны, которая является специфичной для данной науки. Если объект науки – это часть реальности, подлежащей изучению, то предмет есть воспроизведение этой реальности на абстрактном (понятийно-концептуальном) уровне посредством выявления наиболее значимых с научной точки зрения свойств, связей, отношений, закономерностей, механизмов функционирования и изменения исследуемого объекта. Предмет науки – результат теоретического абстрагирования, а не просто некоторое явление, процесс изучаемой реальности; это их интеллектуальная, абстрактно-понятийная модель. Предметное постижение объекта позволяет исследователям продвигаться от исходных данных и представлений об объекте к все более глубокому, полному знанию о нем, во все большей мере постигая существо изучаемых явлений и процессов. Итак, объект науки – это часть реальности, подвергнутая научному изучению, а предмет – совокупность понятий (теоретико-понятийная конструкция), при помощи которых описывается (познается) реальность (объект познания), рассматриваемая в значимом для целей научного познания ракурсе.

Объектом социологии в самом общем плане является общество, рассматриваемое как целостное социальное образование. Для обозначения объекта социологии используются и другие термины: «социальная реальность», «социокультурная реальность», «социум». Следует отметить, что возникновение социологии связывают со становлением общества эпохи модерна, то есть современности. В связи с этим социологию называют наукой, изучающей современные индустриальные общества. В последнее время в социологии больше уделяться стало внимания вопросам формирования постиндустриального, информационного общества, перспективам складывания глобального человеческого сообщества.

Определение предмета социологии до сих пор является дискуссионным. Неопределенность в понимании предмета социологии явилась следствием, во-первых, того, что социология довольно поздно отмежевалась от других наук (философии во Франции, политической экономии в Германии, социальной психологии в США, криминологии в Великобритании, марксистско-ленинской философии в СССР), а во-вторых, особенностей ее становления в качестве самостоятельной научной дисциплины. Из всех трактовок предмета социологии выделим подход (не умаляя иные точки зрения), при котором предмет социологии связывается с понятием социального, где социальное

мыслится основным свойством человеческого сообщества, качественной (сущностной) характеристикой общественных отношений (по Г. Гегелю, теряя качество, явление перестает быть самим собой).

Социальное формируется в процессе взаимодействий индивидов, групп, общностей, в результате которых складываются различные социальные структуры, общество как социальная система. Понятие «социальное» предполагает рассмотрение явлений и процессов с особой точки зрения: с позиции их социальной обусловленности, то есть обусловленности связями, возникающими между действиями и ситуациями в процессе совместной жизни людей, а также следования ими ценностям, моральным нормам, обычаям, привычкам, связанным с принадлежностью к общности, группе (этнической, религиозной, профессиональной и т. п.). Поэтому понимание социального (его сущности, свойств, закономерностей) рассматривается в качестве предмета социологического знания.

Как уже было сказано, предмет социологии раскрывается в системе ее понятий. С ними можно познакомиться в социологических словарях, энциклопедиях, учебниках и учебных пособиях, в процессе изучения курса социологии.

Так, например, Т. Каплов в своей классификации выделил около 20 ключевых понятий социологических терминов: норма, отклонение, роль, социальное взаимодействие, социализация, конфликт, социальный статус, социальная стратификация, социальная мобильность, власть, социальная система, функция, группа, организация, общество, культура, институт, ценность, отношение.

Конечно, категориальный аппарат социологии не ограничивается названными понятиями. Социологические изыскания продолжают развиваться, социологическая теория, преумножается понятийная база социологической науки.

Возвращаясь к предметно-объектной специфике социологии, нужно отметить, что со времени своего возникновения эта наука никогда не представляла единого, монолитного знания, она распадается на различные направления и школы. Сегодня социологическая наука является (мультипарадигмальным) знанием. Можно выделить пять парадигм социологических теорий. Каждая парадигма задает свое видение объекта и предмета социологии.

1. *Парадигма социальных фактов.* В ней социальная реальность рассматривается через призму социальных структур, институтов и их функций. В рамках данной парадигмы выделяются функционализм,

структурно-функциональная теория (Г. Спенсер, Э. Дюркгейм, Т. Парсонс, Р. Мертон) и теория социального конфликта (Л. Козер, Р. Дарендорф и др.).

Основы функционализма заложил английский философ и социолог Г. Спенсер. Он рассматривал общество как социальный организм, сравнивая его с живыми биологическими организмами и отмечая, что каждая его структурная часть выполняет функцию, важную для всего общества. Чем сложнее развитие общества, тем многообразнее в нем функциональные связи.

Теоретические посылки функционализма в социологии XX в. таковы:

- 1) общество – это система частей, объединенных в единое целое (целостная социальная система);
- 2) общественные системы сохраняют устойчивость, поскольку в них существуют институты и механизмы социального контроля, такие, например, как правоохранительные органы, суд;
- 3) функциональные связи в социальных системах не сводятся к явным функциям; свое действие также проявляют латентные и альтернативные функции;
- 4) дисфункции в обществе, конечно, существуют, но они так или иначе преодолеваются либо укореняются в социуме;
- 5) изменения в обществе обычно носят постепенный, эволюционный, а не революционный характер;
- 6) социальная интеграция, единство в обществе достигаются на основе желания большинства граждан следовать общей (единой) системе ценностей.

Таким образом, в функциональных теориях общество представляется целостной, функционально и структурно взаимосвязанной социальной системой. Особое внимание в функционализме уделяется изучению условий, факторов, обеспечивающих в обществе стабильность и порядок.

2. Парадигма социальных дефиниций. У ее истоков лежат работы немецкого социолога М. Вебера. Исследователи, работающие в рамках этой парадигмы, считают, что социальные явления можно понять лишь на основе тех смыслов, которые люди придают действиям, ситуациям, стимулам при взаимодействии друг с другом. Таким образом, в социологических концепциях, входящих в парадигму социальных дефиниций, социальная реальность в существенной мере

представляется «миром смыслов и символов», значимых в действиях, общении индивидов.

3. *Парадигма социального поведения.* Ее приверженцы главной задачей социологии считают изучение человеческого поведения. Взаимоотношения людей объясняются на основе принципа «поощрения – наказания». Люди склонны повторять такие действия, за которые в прошлом они были вознаграждены в той или иной форме (похвала, деньги, восхищение, награда, признание, престиж, любовь и т. п.). И наоборот, они стремятся избегать того, в чем потерпели неудачу, поражение, за что получили взыскание, наказание.

Таким образом, в рамках парадигмы социального поведения изучаются поведения индивидов в социальном пространстве, понятом как система социальных подкрепителей (поощрений – наказаний), и социальные структуры взаимодействий, сложившиеся в процессе обменных отношений.

4. *Парадигма социально-экономического детерминизма* представлена марксистской социологической концепцией. Марксисты социальную реальность рассматривают как совокупность общественных отношений, складывающихся в процессе совместной жизнедеятельности людей. В фокусе внимания находятся общественно-экономические формации, смена которых определяется в первую очередь изменениями способа производства, а также перспективы преобразования общества на коммунистических началах.

5. *Психологическая парадигма* в социологии зародилась в конце XIX века (Г. Тард, Г. Лебон). В XX столетии она развивалась под значительным влиянием психоанализа З. Фрейда, который рассматривал общественную жизнь сквозь призму структуры конфликта внутри индивида и между ним и обществом. Некоторые исходные положения фрейдизма: значение бессознательного в бытии человека и общества, эдипов комплекс – позднее претерпели изменения в теориях неофрейдизма (Э. Фромм) и неомарксизма (Г. Маркузе).

Как уж отмечалось, социологические изыскания продолжают, в том числе прилагаются усилия по интеграции парадигм социологической науки.

В заключение приведем определение социологии, которое в отечественной науке считается наиболее полным и воспроизводится во многих словарях, энциклопедиях, учебных изданиях. Его автор – академик РАН Г. В. Осипов. Социология – это наука об общих и специфических социальных законах и закономерностях развития и функ-

ционирования исторически определенных социальных систем, о механизмах действия и формах проявления этих законов и закономерностей в деятельности личностей, социальных групп, общностей, классов, народов.

1.2. Структура социологии

Социологическое знание обладает достаточно сложной многоуровневой структурой. Существуют разные подходы к описанию уровней социологии. Большой известностью пользуются двухуровневый и трехуровневый подходы. В отечественной литературе достаточно широко представлен и пятиуровневый взгляд на социологическое знание.

При выделении двух уровней социологического знания используются различные основания. Так, по масштабу исследуемых социальных явлений выделяют макро- и микросоциологические уровни социологического знания. Микросоциология изучает повседневное поведение людей в их непосредственном межличностном взаимодействии. Представители этого направления считают, что социальные явления можно понять только после проведения анализа тех смыслов, которые люди придают данным явлениям при взаимодействии друг с другом. Основное их внимание направлено на исследование поведения индивидов, их поступков, мотивов, которые оказывают определяющее влияние на взаимодействие между людьми, что в свою очередь влияет на стабильность общества и происходящие в нем перемены.

Макросоциология исследует крупномасштабные социальные системы и исторически длительные процессы, закономерности развития общества. Сферу главного интереса макросоциологии составляет изучение взаимоотношений между различными частями общества и то, как происходит изменение этих взаимоотношений. Она уделяет основное внимание моделям поведения, помогающим понять общество как единое целое. Под этими моделями (структурами) понимаются различные общественные институты, например, семья, образование, религия и т. д. С самого своего рождения люди включены в данную систему социальных структур и испытывают на себе их влияние. Микро- и макросоциология тесно взаимосвязаны, так как повседневное поведение людей осуществляется в рамках определенных систем, структур и институтов.

По степени абстракции (обобщения) выделяют теоретическую и эмпирическую социологию. Говоря словами выдающегося русского социолога Питирима Александровича Сорокина, теоретическая социология изучает социальные процессы и явления с точки зрения «сущего», а эмпирическая с точки зрения «должного».

По целевой направленности на собственно научный или практический результат исследования выделяют фундаментальный и прикладной уровни социологии. Если целью исследования является приращение знания, то есть развитие теории, раскрывающей универсальные закономерности и принципы определенной области, то исследование относится к разряду фундаментальных. Если цель социологического исследования состоит в разработке практических рекомендаций, социальных технологий, направленных на решение социальных проблем, то мы имеем дело с прикладной социологией.

Широкую известность в социологическом сообществе приобрела концепция одного из крупнейших американских социологов Р. Мертона. По его мнению, существует три уровня социологического знания:

1) «большая» теория. Выражаясь современным языком «большая» теория – это общетеоретическая социология как макросоциологическое исследование, направленное на выяснение общих закономерностей функционирования и развития социума как целого (данное направление называется также фундаментальной социологией);

2) теории среднего уровня;

3) рабочие гипотезы, в огромном количестве имеющиеся в эмпирических исследованиях.

Р. Мертон полагал, что в социологии значительное внимание должно уделяться среднему уровню, поскольку всеохватывающие системные теории высшего уровня чрезвычайно абстрактны и не имеют соответствующей обоснованной эмпирической базы, а низший уровень в силу его чистого эмпиризма нельзя рассматривать в качестве самостоятельного вне определенной теоретической концепции. В теориях среднего уровня изучаются отдельные социальные сферы, проблемы, процессы. Согласно Р. Мертону, теории среднего уровня есть связующее звено между общей социологией и эмпирическими исследованиями.

Развитие идей Р. Мертона способствовало тому, что в современной социологии теории среднего уровня занимают значительное ме-

сто. Теории среднего уровня (частные, специальные, отраслевые социологические теории) ориентированы на изучение отдельных, относительно самостоятельных сфер, явлений, процессов, проблем общества. Это, например, социология города, социология деревни, этносоциология, экономическая социология, социология образования, социология политики, социология права, социология пропаганды, социология семьи, социология культуры, социология труда и др.

Пятиуровневая иерархия социологического знания такова:

- на верхнем, пятом, уровне расположена научная картина мира (философские предпосылки, метатеоретическое знание). В социологии научная картина мира – это совокупность общетеоретических и философских категорий, описывающих социальную реальность;

- на четвертом уровне находится общая (социологическая) теория – совокупность логически взаимосвязанных теоретических понятий и суждений, объясняющих крупный фрагмент социальной реальности;

- на третьем уровне – частные, или специальные, теории. В социологии это логически взаимосвязанные системы конкретных научных понятий и суждений, описывающих отдельное явление или группу явлений и получивших эмпирическое подтверждение на основе теоретико-фундаментальных исследований;

- второй уровень занимают эмпирические исследования. В социологии это фундаментальные исследования, проведенные в соответствии с требованиями научного метода и направленные на подтверждение частной теории;

- прикладные исследования занимают низший, первый, уровень иерархии. Прикладное исследование – это оперативное исследование, в котором обычно изучается один объект, в сравнительно короткие сроки, с целью социальной диагностики ситуации, объяснения конкретного явления и подготовки практических рекомендаций, социальных технологий.

1.3. Функции социологии

Функции являются важным показателем зрелости любой науки, в том числе социологии. Как социально-гуманитарная наука социология выполняет две ключевые функции: познавательную и практическую (прикладную). Кроме того выделяют мировоззренческую, прогностическую, гуманистическую функции социологии.

Познавательная функция – одна из важнейших для социологии, как и для всякой другой науки, реализация которой обеспечивается приращением нового знания об изучаемом объекте, то есть обществе как социальной системе. Познавательная функция находит воплощение в социологической теории. Получаемые социологией научные результаты должны быть оригинальными, иначе говоря, обладать качеством научной новизны, в противном случае в научных исследованиях возникает застой, а репродукция знания начинает довлеть над его обновлением, развитием. Социологическое знание должно быть актуальным, соответствовать общественным запросам и историческим вызовам, уровню развития науки; концептуально обоснованным, а данные, которыми оперирует социология, должны быть получены научно обоснованными методами и надежным инструментарием.

Социология не ограничивается сферой «чистого» научного знания, а имеет практическое (прикладное) значение.

Мировоззренческая функция социологии состоит в том, что она не просто является некоторым источником информации о жизни общества, но формирует у человека определенное упорядоченное воззрение на окружающий социальный мир, позволяет осознать место индивида в нем, выработать ценностные ориентации, осознать жизненные цели и шансы, выстроить линии поведения.

Прогностическая функция социологии заключается в умении предполагать возможное развитие социума, социальных систем. Разрабатывать прогнозы (сценарии) социальных изменений – очень сложная интеллектуальная работа, сопряженная с многочисленными трудностями. Прогнозы могут быть рассчитаны на краткосрочную, среднесрочную или долгосрочную перспективу. К прогнозам следует относиться разумно, осознавая границы их возможностей.

Выделяя гуманистическую функцию социологии, следует отметить, что социология – не только научная теория и практика проведения эмпирических исследований, не только столбцы цифр, диаграммы показателей, анализ управленческих решений и выработка рекомендаций заказчикам обследований. Значение социологии заключается и в том, что она, позволяя более ясно и верно понимать реальность социального мира, служит улучшению взаимопонимания между людьми, способствует развитию их культурной восприимчивости и толерантности, помогает самопознанию и проявлению их личностного потенциала.

Социология – это наука о людях и для людей, о том, как они создают, действуют и изменяют общественный мир, в котором живут, поэтому социология по своей сути является гуманистической наукой.

2. СОЦИОЛОГИЯ ОБЩЕСТВА

2.1. Сущность и признаки общества

В социологии понятие «общество» имеет универсальное значение. Во всех источниках оно противопоставляется простой сумме отдельных людей. Существует несколько определений общества. Родоначальник социологии О. Конт рассматривал общество как функционирующую систему, основанную на разделении труда. Г. Спенсер – как композицию всякого рода идей, верований и чувств, которые реализуются через индивидов. А. Смит считал общество меновым союзом людей, связанных разделением труда. Еще проще можно рассматривать общество как совокупность связей и взаимоотношений, сложившихся между людьми. Следует отметить, что практически у каждого социолога есть свое определение общества.

Что же служит первоосновой объединения людей в общество? На этот вопрос существует несколько точек зрения. Например, Э. Дюркгейм считает, что индивидуальная общность коллективных представлений, чувств и верований; М. Вебер – ориентация в собственных действиях на других членов группы; Т. Парсонс и Р. Мертон – общность фундаментальных норм и ценностей, которыми руководствуются люди в своей жизни; Э. Шилз – общность центральной власти, территориальную целостность, а также согласие центра и периферии. Он же называл обществом объединение, отвечающее следующим критериям:

- оно не является частью какой-либо более крупной системы;
- браки заключаются между представителями данного объединения;
- оно пополняется преимущественно за счет детей тех людей, которые являются членами этого общества;
- объединение имеет территорию, которую считает своей собственной;
- у него собственное название и собственная история;
- оно обладает собственной системой управления;
- объединение существует дольше средней продолжительности жизни отдельного индивида;

- его сплачивает общая система ценностей (обычаев, традиций, норм, законов, правил, нравов), которую называют культурой.

Любое общество имеет общие признаки, такие как территория, на которой оно находится, устойчивость, автономность, высокий уровень саморегуляции и интегрирующая сила, которая социализирует каждое новое поколение людей.

Итак, общество – это универсальный способ организации социальных связей и социального взаимодействия, обеспечивающий удовлетворение всех основных потребностей людей, самодостаточный, саморегулирующийся и самовоспроизводящийся. Общество возникает по мере упорядочивания и упрочения социальных связей, появления особых институтов, норм, поддерживающих и развивающих эти связи.

2.2. Общество как саморазвивающаяся система

Любое общество можно рассматривать как систему, так как оно имеет системообразующие качества:

- целостность;
- динамичность;
- историчность (общество – информационная система), которая имеет собственную историю, «банк информации» – историю поколений;
- саморегуляцию (общество создает для себя новые потребности, структуры и корректирует свою деятельность, учитывая влияние внешней среды);
- открытость.

Всякая система по-своему уникальна и в известном смысле консервативна. Любые нововведения, на первых порах, способны нарушить равновесие элементов с непредсказуемыми последствиями.

Для того чтобы сохранять сбалансированность системы, необходима социальная структура. Структура – это устойчивые социальные образования, связи и отношения. Это могут быть социальные институты, группы и общности. Структуры не возникают спонтанно, это длительный и сложный процесс. Структура позволяет сохранить стабильное общество (систему).

Стабильность – это состояние системы, при котором она способна функционировать и изменяться, сохраняя устойчивость своей структуры и функций к сильным воздействиям извне. Она способна адаптироваться к этим изменениям, положительно на них реагиру-

вать. Нестабильность – это состояние системы, когда воздействие (внутреннее или внешнее) превышает некоторые критические значения, и при этом требуются экстраординарные действия для сохранения системы. Скажем, снижение дохода на душу населения и т. п. Но и здесь нельзя нарушать «норму». Если так называемая «норма» нарушается, тогда система деградирует (растет преступность, резко падает качество и количество потребления, ухудшается здоровье людей, снижается продолжительность жизни и т. п.).

Каков же механизм сохранения стабильности? Прежде всего, в достижении и поддержании баланса интересов социальных групп и социальных субъектов вообще, то есть взаимодовлетворение между ними должно быть не просто как отдельные акты, а как система отношений. Здесь важно сохранить минимальный статус у основных социальных общностей.

Можно выделить ряд критериев баланса стабильности:

1. Системный – сохранение оптимального статуса у основных социальных групп.
2. Экономический – самоокупаемость, эффективность, рентабельность.
3. Социальный – поддержание человеческого потенциала, который образует систему (здоровье, квалификация, образование и др.).

Следует обратить внимание на противоречивые взаимодействия данных критериев. Ни один из них нельзя брать как единственный.

В социальной эволюции, естественно, возможна замена приоритета критериев.

Для поддержания баланса стабильности во всех обществах существуют социальные программы. Удельный вес социальных программ в общем бюджете государства – это показатель стабильности. «Маятниковый» характер социальных затрат: они возрастают до 40 % в общем бюджете или снижаются до 25 % – это предел, за которым наступает обвальная деградация человеческого потенциала. Экономисты и социологи определяли 10–15-летний цикл маятникового процесса. Когда он синхронизируется в международном масштабе, маятник опасно раскачивается, ибо большинство стран оказывается в одинаковой ситуации (не у кого взять заем). Но если в разных системах наблюдается разная амплитуда, наступает взаимопогашение, стабилизирующее систему.

На современном этапе развития существует три основных типа регулирования интересов:

- спонтанно-рыночный,
- административно-принудительный,
- синтетический (объединяющий то и другое).

Общество как система состоит из подсистем. Обычно выделяют четыре подсистемы: экономическую, которая обеспечивает производство товаров; духовно-культурную, позволяющую человеку реализовывать свои духовные потребности; социальную, регламентирующую распределение и потребление всех благ; политическую, осуществляющую общее руководство и управление обществом.

Эти подсистемы относительно самостоятельны, но и тесно взаимосвязаны. Если нарушается функционирование одной подсистемы, вся система разбалансируется и станет работать с большим перенапряжением, и в конце концов может погибнуть.

Для того чтобы общество нормально функционировало, следует определить функциональную зависимость его элементов. Действительно, что может связывать религию и органы государственного управления? Что объединяет производственные и семейные отношения в современном обществе, где семья, за редким исключением, уже не является производственной структурой? Наконец, что общего у завода и театра? Ответы на эти вопросы может дать только функциональный анализ. Все перечисленные элементы выполняют в обществе определенную функцию, поэтому складываются отношения функциональной зависимости. Функциональная зависимость – это то, что придает совокупности элементов в целом такие свойства, которыми в отдельности не обладает ни один из них.

2.3. Типология обществ

Все многообразие обществ, существовавших прежде и существующих сейчас, социологи разделяют на определенные типы. Несколько типов общества, объединенных сходными критериями, составляют типологию. В социологии принято выделять несколько типологий.

В самом общем плане социальные системы подразделяются на гомогенные и гетерогенные. Гомогенными (то есть однородными) считаются такие общества, которые обладают одинаковыми свойствами, не обнаруживая существенных различий в своей структуре. А гетерогенные характеризуются наличием элементов с различными свойствами и структурой.

Проблема типизации обществ – одна из достаточно интенсивно разрабатываемых в социологии, что обусловлено стремлением социологов объяснить ход общественного развития применительно к конкретным сообществам в те или иные периоды общественного развития.

Если в качестве главного признака выбирается письменность, то все общества делятся на дописьменные, то есть умеющие говорить, но не умеющие писать, и письменные, владеющие алфавитом и фиксирующие звуки в материальных носителях (клинописных таблицах, берестяных грамотах, книгах и газетах или компьютерах). Хотя письменность возникла около 10 тыс. лет назад, до сих пор некоторые племена, затерянные в джунглях Амазонки или в Аравийской пустыне, не знакомы с ней. Не знающие письменности народы называют нецивилизованными.

По признаку власти Платон и Аристотель делили общества: на тирании, монархии, аристократии, олигархии и демократии.

К. Маркс и Ф. Энгельс делили общества по способу производства на первобытнообщинные, рабовладельческие, феодальные, капиталистические и коммунистические.

На современном этапе большая часть ученых склонна типологизировать общества по различиям материальных культур, так как организация людей для удовлетворения своих потребностей в большей степени влияет на другие аспекты культуры. В западной социологии в результате многих серьезных разработок утвердилась трехчленная схема типов общественных систем. Там выделяют традиционные, индустриальные и постиндустриальные общества.

Традиционные общества. Это общества с аграрным укладом, с малоподвижными структурами и традиционными способами регуляции отношений между людьми. Сегодня традиционные общества воспринимаются как примитивные, отсталые. Для них характерны крайне низкие темпы развития производства, невосприимчивость к нововведениям. Иначе эти общества называются *аграрными*.

Индустриальные общества. Для них характерны гибкость социальных структур, социальная мобильность, развитие системы коммуникаций. В этих обществах появляется больше возможности разумно сочетать свободу и интересы человека с общественными интересами. У таких обществ существуют общие признаки:

- возникновение целостной нации-государства, организованной на основе общего языка и культуры;

- коммерциализация производства и уход в прошлое натурального хозяйства;
- преобладание машинного производства и организация производства фабричного;
- сокращение доли населения, занятого в сельском хозяйстве;
- урбанизация;
- рост грамотности, уровня образования и культуры в целом;
- расширение избирательных прав населения и институционализации политической жизни на основе массовых партий;
- применение достижений науки во всех сферах жизни, особенно в промышленном производстве; постепенная рационализация социальной жизни.

Постиндустриальные общества. Структурные изменения в экономике и культуре наиболее развитых стран вынуждают по-иному взглянуть на само производство в целом. В последние десятилетия резко возросла роль знания, информации, т. е. образования. Концепция постиндустриального общества была разработана американским социологом Р. Беллом. В ее основе лежат изменения, происходящие в современных индустриально развитых обществах. Постиндустриальное общество называют технотронным (З. Бжезинский), сверхиндустриальным (А. Тоффлер) или информационным. Сегодня к обществам, переходящим к постиндустриальному типу, можно отнести США и Японию.

На первой стадии развития человеческого общества преобладает первичная сфера экономической деятельности – сельское хозяйство, на второй – вторичная сфера – промышленность, на третьей стадии – третичная – сфера услуг. Основная задача последней стадии – индустриализация производства и потребления. В доиндустриальном обществе главная цель – власть. В индустриальном – деньги, в постиндустриальном – знание, образование, обладание которыми является главным престижным фактором.

Переход от индустриального к постиндустриальному обществу определяется рядом факторов: переходом от товаропроизводящей к обслуживающей экономике; изменением в социальной структуре общества (классовое деление уступает профессиональному); централизацией теоретического знания в определении политики в обществе; созданием новой интеллектуальной технологии; введением планирования и контролем над технологическими изменениями. Главными являются изменения в социальной структуре общества, т. е. как

утверждал Белл, исчезает класс капиталистов, а его место занимает новая правящая элита, обладающая высоким уровнем образования и знания. В отличие от индустриального общества, где основной конфликт между трудом и капиталом обусловлен сосредоточением собственности в руках капиталистов, в постиндустриальном обществе основной конфликт проявляется в борьбе между знанием и некомпетентностью.

Каждой из этих трех стадий присущи специфические формы социальной организации: в аграрном обществе это церковь и армия, в индустриальном – корпорации, в постиндустриальном – университеты. Этому соответствует и социальная структура этих обществ. В аграрных обществах господствуют феодалы и священники, в индустриальных – бизнесмены, в постиндустриальных – ученые и менеджеры-консультанты. Эту типологию называют синтетической, потому что она вбирает в себя все предыдущие типологии.

Следует отметить, что существуют и другие типологии обществ, с которыми студенты могут познакомиться в литературе, указанной в конце учебного пособия.

2.4. Изменение и развитие общества

Даже элементарное знакомство с историей формирует представление об изменчивости и развитии общества. У социолога это представление перерастает в потребность вскрыть основные тенденции социальной эволюции, разобраться в причинах, определить основные этапы. Так складывались и складываются различные социологические интерпретации изменения и развития общества.

В XIX в. под влиянием дарвинизма прочные позиции в социологии занял эволюционизм – система взглядов, признающая объективный характер социального развития. Если эволюция общества – естественноисторический процесс, то роль ученого виделась в выявлении основных параметров происходящих трансформаций, в поиске того решающего звена, модификация которого влечет за собой изменение всего облика общества.

О. Конт таким определяющим фактором считал прогресс знания. Развитие знания от его теологической мистифицированной формы к позитивной, научной, обуславливает переход человека от военного общества, основанного на подчинении обожеествляемым героям и вождям, к индустриальному, осуществляющему благодаря челове-

ческому разуму иной уровень производства и удовлетворения потребностей.

Г. Спенсер видел сущность эволюции в усложнении общества, в усилении его внутренней дифференциации. Все это сопровождается ростом объединяющих процессов, восстанавливающих единство социального организма на каждом новом этапе развития. Движение общества от гомогенности к гетерогенности сопровождается ростом свободы индивидов. Общество перестает жестко контролировать своих граждан и начинает все больше и больше обслуживать их интересы. Г. Спенсер считает социальным прогрессом усложнение общества, ведущее к росту самостоятельности граждан.

У Э. Дюркгейма содержание эволюции сводится к переходу от механической солидарности к солидарности органической. Первое основано на неразвитости и сходстве индивидов и их общественных функций. Второе возникает на основе разделения труда и социальной дифференциации. Благодаря последнему, обеспечивается взаимозависимость людей на принципиально иной основе. Происходит их интеграция в единый социальный организм. Формируется чувство солидарности как высший моральный принцип общества.

Марксизм определяющим фактором социального развития считает производительные силы, рост которых ведет к смене способа производства. Это провоцирует соответствующие изменения всего общества и обеспечивает смену общественно-экономических формаций, а также качественные сдвиги в науке, технике, в социальной сфере, в знаниях и т. д.

Отличительной чертой марксизма стало настоятельное стремление соединить эволюцию с революцией, придать последней легитимный характер, доказать ее крайне важное значение для поступательного развития общества. К. Маркс считал, что прогресс возможен только на основе кардинального обновления способа производства. Революция должна играть роль повивальной бабки истории, помочь родиться новым экономическим и политическим структурам. Без нее общество не сможет избавиться от причин, вызывающих «гниение». Именно поэтому революция по К. Марксу – это локомотив истории, обеспечивающий обновление и ускорение развития общества.

Для представителей эволюционизма революции были лишь эпизодом, кровавым и жестоким в развитии обществ, причем эпизодом скорее случайным, возникающим под воздействием экстремальных факторов, чем закономерным. А. Токвиль говоря о Великой француз-

ской революции, отмечал, что все, что революция сделала, было бы сделано и без нее.

Значение эволюционизма заключается, прежде всего, в признании объективности развития. Ход истории неотвратим и общество изменяется во времени. Последовательно, но неуклонно преобразуются социальные структуры, институты, нормы, ценности, а следовательно, и сам индивид со своими интересами, идеалами и ориентациями. И наоборот, возвышение потребностей, активизация мышления, приращение знаний толкают человека к целенаправленным действиям по изменению своей социальной среды.

В рамках этого направления удалось определить и некоторые тенденции социальной эволюции. Общество движется от простого состояния к более сложному, более дифференцированному. Усложнение социальной структуры одновременно является условием и следствием растущего многообразия запросов, устремлений, убеждений индивидов.

Со второй половины XX столетия эволюционизм приобрел новые формы. В отличие от классического эволюционизма, неэволюционизм признает многовариантность развития.

Эволюционизм оказался не способен ответить на целый ряд вопросов, которые ставила социологическая наука. Прежде всего, в рамки традиционного эволюционизма, исходящего из принципа поступательного, восходящего развития общества, не укладывались пятные движения, кризисы и распады обществ, исчезновение целых цивилизаций. Для объяснения этих явлений исследователи обратились к теориям циклического развития (О. Шпенглер, А. Тойнби). Эволюция общества представала теперь не как прямолинейное движение к более совершенному состоянию, а как своеобразный замкнутый цикл подъема, расцвета и упадка, повторяющийся по мере его завершения. Менее пессимистичные, но также отрицающие прямолинейность, утверждали маятниковые концепции развития. В соответствии с ними выведенное из равновесия под воздействием каких-либо факторов общество начинает совершать колебательные движения от одной крайней точки к другой, застывая где-то посередине и восстанавливая стабильность.

Камнем преткновения для эволюционизма стала также проблема критериев развития, проявившаяся в стремлении найти универсальные параметры социального прогресса, то есть те основные звенья, изменение которых и влечет за собой восходящее развитие: знания,

социальная дифференциация, свобода личности, солидарность, технический прогресс, производительные силы. Однако при углубленном изучении роли этих звеньев, стало очевидным, что они могут дать импульс не только позитивным, но и негативным процессам. Знание может быть использовано для создания оружия массового уничтожения, дифференциация и неконтролируемая свобода спровоцировать социальную энтропию, солидарность, напротив, подавить инициативу и самостоятельность индивида, научно-техническая революция привести к экологической катастрофе.

В этой связи рядом исследователей была поставлена под сомнение сама идея объективности социального прогресса. Научный анализ не должен базироваться на оценках «лучше», «совершеннее». Оценочные представления носят субъективный характер и зависят от идеологических воззрений исследователя, его ориентации, ценностей и идеалов, в свою очередь формирующихся под влиянием социального окружения. Люди не могут одинаково ответить, что прогрессивнее – общество, построенное на принципах социального равенства, или общество, где основополагающим является принцип индивидуальной свободы. Ответы на эти вопросы лежат в области ценностных предпочтений, и каждый может поискать для себя ответ, приемлемый для него лично.

Кроме того, эволюционизм, создавая впечатляющие картины развития общества в большой исторической ретроспективе, оказывался беспомощным в объяснении явлений и процессов на сжатом отрезке времени. Возникавшие сдвиги только тогда приобретали значимость для исследователя, когда они отражали глубинные изменения в поведении людей, деятельности институтов, социальных организаций, а такие «мелочи», как правительственный кризис, рост преступности, девиантное поведение и многие другие оставались за кадром эволюционных теорий. Требовался иной подход к изучению социального развития, который смог бы преодолеть указанные ограничения. Так появились теории социального изменения, суть которых можно раскрыть на примере концепции Т. Парсонса.

Т. Парсонс к проблеме социального изменения подходит с позиций системного анализа. По его мнению, общество как система обладает устойчивостью, способностью к самовоспроизводству, проявляющаяся в постоянстве и стабильности ее основных структурных элементов. Если в наблюдаемый момент в результате каких-либо действий, событий нарушается соотношение сил, элементов, поддер-

живающих равновесие системы (происходит рост влияния какой-либо группы, формируется новый состав государственных органов и т. п.), то этот вид изменений он называет «изменением равновесия». Отличительной чертой такого изменения является то, что общественная система в целом, ее основные структурные элементы остаются неизменными. Благодаря этому быстро восстанавливают утраченное равновесие. Приспособление системы к изменившимся условиям осуществляется за счет внутренних резервов, она интегрирует в себя новые образования, оставаясь в целом неизменной.

В качестве иллюстрации тезисов Т. Парсонса можно сослаться на неоднократные попытки проведения реформ в 50–60-е гг. в СССР. Изменения социальных потребностей, рост демократических настроений побуждали руководство страны к принятию мер по созданию адекватных возможностей их выражения. Однако сама социальная система обладала такой высокой устойчивостью, что абсорбировала, интегрировала новые веяния. При этом сохранялись все основные структурные элементы, и она продолжала функционировать на прежних принципах.

Второй вид социального изменения по Т. Парсонсу – изменение структуры, когда давление на систему изнутри и извне становится настолько сильным, что она оказывается неспособной восстанавливать утраченное равновесие. С целью сохранения целостности общества, повышения его адаптивной способности происходит трансформация важных структурных элементов (социальных ролей, институтов, организаций). Модификации подвергаются целые подсистемы – экономическая, политическая, система ценностей.

Т. Парсонс даже вводит понятие эволюционных универсалий, то есть таких структур, возникновение которых свидетельствует о появлении качественно нового состояния системы. Первоначально в социальной системе складываются четыре универсалии: система коммуникаций, система родства, религия и технология. Последующие изменения системы – это возникновение в ней стратификационной структуры с соответствующей культурной легитимизацией ее принципов, появление бюрократии, денег и рыночного комплекса, безличного нормативного регулирования и демократических объединений.

На этапе структурной перестройки находится наше общество. Его выживание как целого непосредственно зависит от успешного создания таких элементов, структур, которые придадут всей системе

качественно иное содержание, повысят ее адаптационную способность в изменившихся условиях.

Существует циклически-волновой подход к объяснению развития обществ, который опирается на повторяемость событий: экономических, политических, формационных, цивилизационных. Она похожа на повторяемость природных событий: дня и ночи, времен года, затмений солнца и т. д. Природная цикличность давно определяла жизнь людей, народов. Именно она стала методологической и эмпирической основой возникновения циклически-волнового понимания развития обществ и человечества. Если речь идет о цикличности в общественном развитии, то имеется в виду повторяемость не буквальная, а сущностная, то есть воспроизводятся существенные в каком-то отношении черты обществ. Такой подход не отвергает отношения к событиям как к уникальным, но акцентирует внимание на циклическом.

Существует множество повторяемых событий в развитии обществ. Выделяют, например, такие циклы (волны) реформ и контрреформ в России (циклы модернизации): реформы Александра I и контрреформы Николая I; реформы Александра II и контрреформы Александра III; реформы Витте – Столыпина и контрреформы советской власти; реформы Хрущева – Косыгина и контрреформы Брежнева – Суслова; реформы Горбачева и Ельцина – контрреформы Путина. Эту повторяемость исследовал А. Ахиезер и другие ученые.

Современная наука синергетика разрабатывает идею нелинейности процессов в сложноорганизованных системах. Основу синергетических исследований составляют идеи известного бельгийского ученого И. Пригожина, указавшего на наличие некоторой неопределенности в развитии сложных систем. Синергетика в ее применении к анализу социальных изменений исходит из следующего:

1) сложноорганизованным системам нельзя навязывать пути их развития; более важно раскрыть уже имеющиеся в них определенные тенденции и найти пути их использования;

2) существует множество возможных путей развития ситуации внутри системы, объекта или явления;

3) исходным состоянием самоорганизации процессов и структур в открытых нелинейных многомерных системах является хаос;

4) существует подвижная грань между стихией и флуктуацией (возмущений) и случайностей в развитии открытых систем, с одной

стороны, и порядком, основанным на жестком контроле в тоталитарных системах, – с другой.

Таким образом, синергетика позволяет представить мир социальных изменений более сложным и неоднозначным, чем другие концепции.

3. СОЦИАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ

3.1. Сущность и происхождение социальных институтов

В обществе существует бесконечное множество и многообразие социальных связей, взаимодействий и отношений. Среди них выделяются связи и отношения, которые закрепились, обладают особой устойчивостью, постоянно воспроизводятся и переходят от поколения к поколению. Вступая в них, индивиды и общество в целом удовлетворяют свои важнейшие потребности. Такие связи и отношения называются институциональными. Они лежат в основе формирования социальных институтов.

Социальные институты – один из важнейших объектов анализа в социологии. Классики социологии Г. Спенсер и Э. Дюркгейм считали их фабрикой «социального».

Термин «социальные институты» ввел в научный оборот Г. Спенсер. Всякий социальный институт, по Г. Спенсеру, складывается как система действий. Любые социальные институты гарантируют членам общества, социальной группе возможность удовлетворять свои потребности. Кроме того, он видел в социальных институтах своего рода специализированные органы, которые выполняют определенные функции, упорядочивают социальные отношения, согласуют их, объединяют отдельных индивидов, социальные группы и организации в одно системное целое – общество, обеспечивая его равновесие, поступательное прогрессивное развитие. Социальные институты взаимодополняются и согласуются друг с другом. Поэтому нарушения в одном институте отражаются на функционировании других. Институт, считал Г. Спенсер, – еще и средство адаптации человека к жизни в обществе, подобно тому, как биологические инстинкты помогают животному приспособиться к природе.

Т. Веблен рассматривал саму эволюцию общества как процесс естественного отбора социальных институтов, которые по своей природе представляют обычные способы реагирования на стимулы, которые создаются внешними изменениями. Он определяет социальные

институты как совокупность общественных обычаев, воплощение определенных привычек поведения, образ мысли и образ жизни, передаваемые из поколения в поколение, меняющиеся в зависимости от обстоятельств и служащие орудием приспособления к ним.

Э. Дюркгейм понимал социальные институты как сложный комплекс верований, практик, которые становятся нормативно обязательными и ориентированными на поддержание социального порядка. Институты не являются искусственно созданными рациональными учреждениями, которые нужны людям для решения их утилитарных задач, например преодоления непредвиденных обстоятельств. Неверно, будто сначала люди имеют в голове некий план и цели, а потом создают в соответствии с ними институты. Люди создают банки, заводы, университеты. Это социальные организации, но не социальные институты. Социальный институт – более широкое и глубокое понятие, чем социальная организация. Институты возникают потому, что они выполняют полезную функцию. Функция и есть вклад социального института в стабильное функционирование общества. Э. Дюркгейм полагал, что если появляется какой-то социальный институт, например семья, то он нужен обществу в целом, а не конкретным людям. Э. Дюркгейм называл социальные институты «фабриками воспроизводства общественных отношений».

В современной западной социологии социальные институты рассматриваются чаще всего в рамках институциональной социологии (С. Липсет, Дж. Э. Ландберг, Р. Бендикс, П. Блау, Б. Мур, М. Дюверже и др.), которая изучает естественноисторические, устойчивые формы организации и регулирования общественной жизни. С точки зрения институциональной социологии социальные институты предполагают сознательно регулируемую и организованную форму деятельности массы людей, воспроизведение повторяющихся и наиболее устойчивых образцов поведения, привычек, традиций, передающихся из поколения в поколение. Каждый социальный институт организуется для выполнения тех или иных общественно значимых целей и функций (например, выживание, материальное благополучие, социальная стабильность). Как правило, фундаментом или базисной системой социального института служит совокупность материальных средств, социально закреплённых и легитимированных санкций, институционализированный порядок выполнения тех или иных действий, поведенческих актов, поступков.

В отечественной социологии понятию «социальный институт» также отводится центральное место. Социальный институт определяется как ведущий компонент социальной структуры общества, интегрирующий и координирующий множество индивидуальных действий людей, упорядочивающий социальные отношения в отдельных сферах общественной жизни.

Обобщая различные подходы, можно дать следующее определение социальных институтов. Социальные институты (от лат. *institutum* – установление, учреждение) – исторически сложившиеся, устойчивые формы организации совместной жизнедеятельности людей, направленные на удовлетворение важнейших потребностей общества и регулируемые системой социальных норм.

Для социальных институтов характерны:

1. *Четкое распределение функций, прав и обязанностей* участников институционализированного взаимодействия. Каждый должен выполнять надлежащим образом свою функцию и вправе ждать от других соответствующих действий. В результате поведение личности в рамках социального института обладает высокой степенью предсказуемости.

2. *Разделение труда и профессионализация выполнения функций.* Индивиды исполняют определенный круг обязанностей. Причем общество осуществляет специальную подготовку людей для выполнения ими профессиональных обязанностей. Тем самым обеспечивается достаточно высокая эффективность социальных институтов в деле удовлетворения потребностей людей.

3. *Особый тип регламентации.* Регулярность и самовозобновляемость социальных институтов обеспечивается за счет обезличенности, стандартизации требований к тем, кто включается в их деятельность. Права и обязанности в социальных институтах деперсонализированы, то есть соответствуют определенным социальным эталонам поведения, которые представляют собой исторически отобранный наиболее эффективный вариант поведения участника институционализированных социальных связей. Тем самым гарантируется, что участник институционализированных связей будет делать то, что требуется для функционирования данного института и чего ждут от него другие участники таких взаимодействий. Так, в институте здравоохранения в ходе исторической практики выработаны стандартизированные, деиндивидуализированные требования к любому включенному в него: пациентам, медицинским работникам разного уровня

и квалификации, в том числе определены правила взаимодействия персонала друг с другом, с подчиненными, руководителями и пациентами. Деиндивидуализация требований к тем, кто занимает определенную позицию в цепочке взаимосвязей института (то есть берется за выполнение определенной функции), предохраняет институт от развала, распада при каждом изменении персонального состава. Люди меняются, а деиндивидуализированные требования сохраняются, поэтому новые участники в главном, основном повторяют содержание и социальную мотивацию действий своих предшественников.

4. *Четкий, рационально обоснованный, жесткий и обязывающий характер механизмов регуляции.* Обязывающая сила социального института связана с наличием двух факторов: а) четко фиксированных, однозначно толкуемых образцов поведения – социальных норм. М. Вебер, описывая особенности институтов как коллективной формы организации социальной жизни, подчеркивал, что в социальных институтах одним из определяющих поведение факторов служит наличие рациональных установлений и аппарата принуждения. В основе социального института лежит устойчивая система, комплекс взаимосвязанных норм, правил. Норма содержит ясное, однозначно толкуемое указание, что и как следует делать, дает ясный и однозначный ориентир, что вызовет одобрение или порицание. Следовательно, нормы регулируют взаимоотношения партнеров в институционализированных связях, не оставляя по этому поводу никаких разночтений или двусмысленностей. Институт семьи основан на нормах взаимоотношений между супругами, родителями и детьми, экономические институты – на нормах экономической деятельности и т. д.; б) социального контроля, санкций, стимулирующих желательное поведение и препятствующих нежелательному поведению. Эффективность (неэффективность) и неотвратимость санкций прямо влияют на действенность социального института.

5. *Наличие учреждений,* в рамках которых организуется деятельность того или иного института, осуществляется управление, контроль его деятельности. Институт здравоохранения имеет в распоряжении свои органы управления, больницы, поликлиники, институт образования – школы, вузы и т. д.

6. *Необходимые средства и ресурсы.* Для деятельности системы здравоохранения, например, нужны материальные ресурсы в виде лабораторий, медицинского оборудования, интеллектуальные ресурсы в виде высококвалифицированных кадров, моральные ресурсы в виде

доверия со стороны пациентов и т. д; институт армии должен иметь материальные ресурсы – оружие, военную технику, казармы, моральные ресурсы – уважение к армейской службе и т. д.

Перечисленные характерные черты социальных институтов показывают, что именно в рамках института социальное взаимодействие между людьми в любой сфере жизнедеятельности (образовании, экономике, политике и т. д.) приобретает гарантированно регулярный, самовозобновляющийся, предсказуемый характер.

Как было сказано выше, в основе социальных институтов лежат особо устойчивые социальные связи и отношения. Формирование социальных институтов, то есть процесс упорядочения и формализации социальных связей и отношений, приведение их в систему, которая способна действовать в направлении удовлетворения некоторой общественной потребности, называется институционализацией. Процесс институционализации состоит из нескольких последовательных этапов:

1. Возникновение потребности, удовлетворение которой требует совместных организованных действий. Например, институт семьи удовлетворяет потребность в воспроизводстве населения, регулировании отношений между полами и поколениями, социализации детей. Банки появляются в результате потребности в накоплении, размещении и наилучшем использовании денежных средств и т. д.

Дж. Ленски выделил шесть основных потребностей общества, которые приводят к появлению социальных институтов: потребность в коммуникации между членами общества; потребность в производстве товаров и услуг; потребность в защите членов общества от физических, биологических опасностей (стихийные бедствия, болезни), а также от других людей (войны); потребность в поддержании численности населения и воспроизводстве новых членов вместо выбывающих из социальной жизни; контроль за поведением и деятельностью членов общества (урегулирование конфликтов, создание благоприятных условий для общественно полезной деятельности).

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, то есть их принятие, практическое применение. Люди в социальных группах

пытаются реализовать свои потребности и ищут для этого различные способы. В ходе общественной практики они находят некоторые приемлемые образцы, шаблоны поведения, которые постепенно через повторение и оценку превращаются в стандартизированные обычаи и привычки. Спустя некоторое время эти образцы и шаблоны поведения поддерживаются общественным мнением, принимаются и узакониваются.

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.

Финалом процесса институционализации и является формирование социальных институтов.

Институционализация, таким образом, – процесс превращения спонтанного поведения людей в организованное, предсказуемое, которое ожидается, моделируется, регулируется.

В обществе, особенно современном, институционализируются практически все сферы и формы общественных отношений. Благодаря институционализации любознательность, спорадические, спонтанные попытки приобретения и передачи знаний превращаются в институт образования, беспорядочные и часто безуспешные попытки бороться с болезнями – в институт здравоохранения, стихийные движения по защите своих интересов и прав – в политические партии и т. д.

3.2. Виды и структура социальных институтов

Любой социальный институт возникает и функционирует, удовлетворяя определенную важную социальную потребность.

Г. Спенсер полагал, что общество нуждается в активной обороне (армия), производстве средств поддержания существования (сельское хозяйство, промышленность), в обмене (торговля) и координации этих видов деятельности (государство). Ч. Р. Миллс насчитывал в обществе пять главных институтов, соответствующих основным потребностям общества: 1) экономические – институты, организующие хозяйственную деятельность; 2) политические – институты власти; 3) семейные – институты, регулирующие половые отношения, рождение и социализацию детей; 4) военные – институты, организующие за-

конное наследие; 5) религиозные – институты, организующие коллективное почитание богов.

Современные социологи выделяют пять главных социальных институтов, которые удовлетворяют фундаментальные потребности общества:

1. Политические институты (потребность в безопасности, социальном порядке и стабильности) – государство и его органы, демократия, выборы, политические партии и т. д.

2. Экономические институты (потребность в средствах существования) – собственность, труд, рынок, деньги, торговля и т. д.

3. Социально-культурные институты (потребность в создании, укреплении и распространении социальных и культурных ценностей, норм и благ) – образование, наука, здравоохранение, социальное обеспечение и т. д.

4. Институт семьи и брака (потребность в воспроизводстве человеческого рода, регулировании отношений между полами и поколениями).

5. Институт религии (потребность в решении духовных проблем, поиске смысла жизни).

Наряду с главными в обществе существуют и неглавные или неосновные социальные институты. Они входят в состав главных социальных институтов и часто называются социальными практиками. В отличие от главных, неглавные социальные институты выполняют специализированную задачу и удовлетворяют нефундаментальную потребность.

Так, экономические институты включают такие социальные практики, как приватизация, конвертация валюты, маркетинг, защита частной собственности и т. д. Среди неглавных политических институтов – институты паспортной прописки, судопроизводства, президентства, судебной власти и т. д.

Институт религии включает неглавные институты церкви, монашества, паломничества и т. д. В институте семьи мы видим неглавные институты материнства, отцовства, детства, родовой мести и т. д. Примерами неглавных социально-культурных институтов могут быть институт экзаменов, институт репетиторства, институт пенсий и т. д.

Неглавные социальные институты (социальные практики), помогающие организовывать согласованные действия больших групп людей, вносят в социальную реальность определенность и предсказуемость, благодаря чему поддерживают существование

главных социальных институтов. Вместе с тем исключительно большое значение социальных практик состоит и в том, что они «укореняют» социальные институты в культурной почве данного общества, учитывая конкретную ситуацию и особенности определенного народа. Так, М. Оакшотт показал, что институты демократии в каждой стране имеют свою специфику, которая определяется традициями и обычаями соответствующих народов и включает множество весьма специфичных и почти незаметных постороннему глазу процедур, установлений, привычек, при помощи которых она поддерживается и успешно функционирует.

Если превратить эти процедуры в набор формальных правил и постулатов демократии и перенести их в другую страну, то копия вряд ли будет соответствовать оригиналу, поскольку формальные постулаты наполнятся новым содержанием, соответствующим местным традициям и обычаям, местным социальным практикам. Р. Патнэм сравнил, как действуют в различных регионах Италии институты местного самоуправления, созданные по одинаковой схеме. Оказалось, что модель, созданная «на бумаге», существенно отличается от воплощенных на практике. Исходный образец приспособлялся, переосмысливался, переделывался и, как правило, искажался под воздействием местных традиций и обычаев, то есть тех социальных практик, которые веками организовывали коллективную жизнь в том или ином районе Италии.

Помимо деления на главные и неглавные социальные институты можно классифицировать и по другим критериям. Например, институты различаются временем своего возникновения, продолжительностью существования (постоянно действующие и кратковременные институты), жесткостью применяемых санкций, условиями существования, наличием или отсутствием бюрократической системы управления.

Социальные институты подразделяются также на формальные и неформальные. В формальных социальных институтах взаимодействие между субъектами осуществляется на основе формально оговоренных правил, законов, регламентов, положений. Вместе с тем деятельность формальных институтов во многом регулируется и неписаными нормами. Например, в экономических институтах действуют такие неписанные правила, как соблюдение устных договоренностей, благотворительность, в институте семьи и брака – верность, взаимная

забота и т. д. Неписанные правила часто настолько сильны, что блокируют применение законов и регламентов. Так, в некоторых странах взяточничество стало устойчиво распространенной, неписаной нормой организации экономической деятельности, наносящей вред не только экономическим социальным институтам, но и обществу в целом.

Примерами неформальных социальных институтов могут быть дружба, соседство, путешествия, отдых. Так, дружба – обязательное устойчивое явление любого общества. Этот институт имеет достаточно полную, четкую и жесткую регламентацию.

Своеобразными формами социального контроля и санкций в нем являются обида, ссора, прекращение дружеских связей. Но эта регламентация не оформлена в виде законов, административных уложений. У дружбы есть ресурсы (доверие, симпатия, длительность знакомства и т. д.), но нет учреждений. Она имеет четкое отграничение (от любви, взаимоотношений с коллегами по службе, братских отношений), но не имеет четкого профессионального закрепления статуса, прав и обязанностей партнеров.

Внутреннее строение, то есть структура социальных институтов, представляет собой функционально взаимосвязанную систему опорных элементов.

Ф. Э. Чэпин выделяет такие элементы социального института, как:

- цели и задачи, которые относятся к явным функциям института;
- образцы, или правила поведения;
- символические черты;
- утилитарные черты;
- устные и письменные традиции.

Эти элементы соответствующим образом представлены в различных социальных институтах (табл. 3.1 на с. 38).

Таблица 3.1

Социальные институты

Элементы	Институты			
	Семья	Государство	Церковь	Производство
Провозглашаемые цели и задачи	воспроизводство потомства, социальный статус и т. д.	защита прав, обеспечение занятости и политической безопасности и т. д.	установление связи между миром естественного и сверхъестественного	обеспечение дохода и т. д.
Образцы поведения, включая установки	любовь, привязанность, преданность, лояльность, уважение родителей и т. д.	законность, лояльность, уважение, подчинение и т. д.	набожность, утверждение почитания, страха, благоговения и т. д.	правила честной конкуренции, бережливость, зажиточность, трудолюбие и мастерство
Символические черты	обручальные кольца, подвенечная фата, свадебный костюм, приданое и т. д.	государственные флаг, гимн и герб, униформа и т. д.	крест, иконы, идолы, святые мощи, церковное пение и т. д.	торговая марка, дизайн, реклама и т. д.
Утилитарные черты	брачное ложе, свадебный кортеж и т. д.	государственные здания, общественные места, полиция и т. д.	храм, амвон, колокол, купель, исповедальня и т. д.	фабрики, заводы, магазины, железные дороги, станки и т. д.
Устные и письменные традиции	брачный контракт, генеалогия и т. д.	конституция, законодательство, история и т. д.	библия, катехизис и т. д.	контракты, корпоративные соглашения и т. д.

Г. Ландберг, С. Шраг и О. Ларджен рассматривали элементы структуры социального института в тесной связи с выполняемыми институтом функциями (табл. 3.2).

**Функции и структурные элементы
основных институтов общества**

Функции	Институты	Основные роли	Материальные характеристики	Символические предметы
Забота, выхаживание и воспитание детей	семейно-брачный	отец, мать, ребенок	дом, обстановка	кольца, обручение, брачный контракт
Добывание пищи, одежды, жилья	экономические	работодатель, наемный работник, покупатель, продавец	офис, магазин, деньги, фабрика	торговая марка, реклама
Поддержание законов, правил и стандартов	политические	законодатель, субъект	права, общественные здания и места	флаг, кодекс, хартия
Содействие религиозным потребностям и углубление веры	религиозные	пастор, прихожанин	собор, храм	крест, алтарь, Библия
Социализация, приобщение к социальным базисным ценностям и практике	образование	учитель, ученик	школа, колледж, учебник	диплом

По мнению С. С. Фролова, правильнее говорить не об элементах, входящих в структуру института, а об институциональных признаках, то есть об общих для всех институтов чертах и свойствах, которые включают:

1. Установки и образцы поведения (для семьи – привязанность, лояльность, ответственность, уважение; для государства – послушание, лояльность, субординация; для бизнеса – производительность, экономичность, производство прибыли; для образования – любовь к знаниям, посещаемость; для религии – почтительность, лояльность).

2. Символические культурные признаки (для семьи – обручальное кольцо, брачный ритуал; для государства – флаг, печать, герб,

национальный гимн; для бизнеса – фабричная марка, патентный знак; для образования – школьная эмблема, школьные песни; для религии – крест, иконы, святыни). Культурным символом института может быть любой материальный или нематериальный элемент культуры, который в предельно концентрированном виде создает представление об институте, делает его узнаваемым.

3. Утилитарные культурные черты (для семьи – дом, квартира, мебель; для государства – общественные здания, общественные работы, бланки и формы; для бизнеса – магазин, фабрика, оборудование; для образования – классы, библиотеки, стадионы; для религии – церковные здания, церковный реквизит, религиозная литература).

4. Кодекс устный и письменный (для семьи – семейные запреты и допущения; для государства – конституция, законы; для бизнеса – контракты, лицензии; для образования – правила учащихся; для религии – вера, церковные запреты). Эти кодексы поддерживают институционально закрепляемые роли и являются важной частью социального контроля. Однако если кодекс правил и норм надуман, 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.

5. Идеология (для семьи – романтическая любовь, совместимость; для государства – государственное право, демократия, национализм; для бизнеса – монополия, свободная торговля, право на труд; для образования – академические свободы, прогрессивное образование, равенство при обучении; для религии – православие, протестантизм, католицизм). Идеологию можно 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.

3.3. Функции социальных институтов

Каждый социальный институт выполняет свою, характерную для него социальную функцию. К примеру, экономические институты – производство и распределение материальных благ и услуг, политические институты – поддержание порядка и стабильности общества, социально-культурные институты – создание и освоение культурных и социальных ценностей, норм и благ и т. д. Внутри этих специфических функций социальных институтов можно выделить ряд подфунк-

ций. Например, в институте семьи можно выделить подфункцию сексуального регулирования, репродуктивную подфункцию, подфункцию социализации, подфункцию эмоционального удовлетворения, а также статусную, защитную и экономическую подфункции.

Некоторые институты выполняют несколько функций одновременно, а какую-либо одну функцию могут выполнять сразу несколько институтов. К примеру, функцию воспитания и социализации детей выполняют такие институты, как семья, церковь, школа, государство.

Функции социальных институтов изменяются со временем. Одни из них исчезают, третьи уменьшаются или увеличиваются в объеме. На заре своего существования государство выполняло узкий круг задач, связанных, прежде всего, с налаживанием и поддержанием внутренней и внешней безопасности. Однако по мере усложнения общества усложнялись и функции государства. Сегодня оно не только защищает границы, борется с преступностью, собирает налоги, но также регулирует экономику, занимается социальным обеспечением и помощью малоимущим, поддерживает здравоохранение, науку, школу, семью и т. д. Церковь, которая создавалась ради решения важных мировоззренческих вопросов и установления высших нравственных ценностей, со временем взяла на себя функции образования, экономической деятельности (монастырское хозяйство), сохранения и передачи знаний, исследовательской работы (религиозные университеты, гимназии, школы), попечительства и помощи нуждающимся.

Функции, выполнявшиеся некогда одним институтом, со временем могут передаваться или распределяться, частично или полностью, среди других институтов. Такое, в частности, случилось с «классическими» функциями семьи. Воспитанием сегодня наряду с семьей занимаются многие институты – школа, государственные и общественные объединения, организацией отдыха – специальные институты рекреации. Функцию добывания средств к существованию, которую в ранних обществах выполняла исключительно семья, сейчас практически полностью взяли на себя промышленность и сельское хозяйство.

Наряду со специфическими существуют и общие функции социальных институтов, в которых ярко проявляется их роль в обществе.

Представители институциональной школы в социологии С. Липсет и Д. Ландберг рассматривают четыре основные функции, которые выполняют все социальные институты:

1. Воспроизводство членов общества.
2. Социализация (различные формы передачи индивиду социально значимых ценностей и норм).
3. Производство и распределение.
4. Соблюдение порядка и поддержание морального климата.

Существует и другой подход к определению общих функций социальных институтов. В соответствии с ним выделяются следующие функции:

1. *Функция закрепления и воспроизводства общественных отношений.* Каждый институт обладает системой правил и норм, закрепляющих, стандартизирующих поведение своих членов и делающих это поведение предсказуемым, а также системой санкций для того, чтобы добиться неукоснительного соблюдения этих правил и норм. Тем самым социальные институты обеспечивают устойчивость социальной структуры общества.

2. *Регулятивная функция.* Каким бы видом деятельности не занимался индивид, он всегда сталкивается с институтом, регламентирующим его поведение в этой области. Даже если какой-то вид деятельности оказывается неупорядоченным и неурегулированным, общество, как правило, стремится к его институционализации. Социальные институты вырабатывают определенные шаблоны поведения в различных сферах жизни и деятельности человека.

3. *Интегративная функция* заключается в обеспечении сплоченности, взаимозависимости и взаимответственности членов социальных групп благодаря воздействию институционализированных норм, правил, ролей и санкций.

4. *Транслирующая функция* состоит в передаче социального опыта, установленных образцов поведения и способов деятельности как внутри, так и за границы данного института, а также из поколения в поколение. В каждом институте предусмотрен механизм, позволяющий индивидам социализироваться к его ценностям, нормам и ролям.

5. *Коммуникативная функция.* Информация, произведенная в институте, распространяется как внутри института с целью управления и контроля за соблюдением норм, так и во взаимодействиях между институтами.

Т. Веблен, анализируя функции социальных институтов, отмечал, что было бы наивно утверждать, будто люди едят черную икру, чтобы утолить голод, и покупают роскошный «Кадиллак» потому,

что хотят приобрести машину. Очевидно, что эти вещи приобретаются не ради удовлетворения явных насущных потребностей. Т. Веблен делает вывод: производство предметов потребления выполняет скрытую, латентную функцию – оно удовлетворяет потребности людей в повышении собственного престижа.

Латентные функции имеет любой социальный институт. Например, явными функциями института высшего образования являются выпуск высококвалифицированных кадров, подготовка молодежи к выполнению различных социальных ролей и усвоение ею господствующих в обществе ценностей, морали и идеологии, а латентными – закрепление социального неравенства при получении высшего образования, завязывание прочных дружеских связей, которые могут помочь в карьере и т. п.

Таким образом, латентные функции могут как поддерживать цели социальных институтов, так и наносить ущерб его деятельности или обществу. Так, явной функцией запрета на алкоголь или азартные игры является их прекращение, а латентной – создание подпольной империи игорного бизнеса, разветвленной подпольной сети организованной преступности. Христианские миссионеры, представители института религии, явно стремились обратить жителей Латинской Америки и Африки в новую систему верований, а латентно способствовали разрушению местных племенных культур и, таким образом, дали мощный толчок процессам социальной трансформации. Если явной функцией введения государством в сфере экономики многочисленных контролирующих инстанций и малообоснованных или необоснованных запретов является усиление государственного контроля, то латентная функция подобных мероприятий – рост теневой экономики и сопровождающей ее коррупции.

Таким образом, подлинное значение и характер социальных институтов проявляются на уровне реально получаемых результатов его функционирования в итоге сложного взаимодействия явных и латентных функций.

4. СОЦИАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

4.1. Сущность и характерные черты социальных организаций

Термин «организация» (от франц. *organizare*, позднелат. *organization* – придавать стройный вид, устраивать) применяется очень широко. В экономике, биологии, кибернетике, технических науках он является символом упорядоченности. В социологии объектом такой упорядоченности выступают индивиды и социальные группы, включенные в совместную деятельность и выполняющие определенные социальные функции для достижения конкретной цели.

Применительно к социальным объектам термин «организация» применяется в различных значениях.

Во-первых, организация обозначает определенную деятельность по выработке новых норм, налаживанию устойчивых связей, а также координации усилий отдельных членов социальной группы. Такая деятельность лучше всего характеризуется словом «организовывание». Другими словами, это деятельность, направленная исключительно на обеспечение 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. В этом смысле понятие «организация» совпадает с понятием «управление».

Во-вторых, под организацией имеется в виду упорядоченность какого-то объекта, то есть определенные структуры, строение и тип связей как способ соединения частей в целое. В этом смысле организация выступает как свойство, атрибут объекта. Именно такое понимание организации имеется в виду, когда речь идет об организованных и неорганизованных системах, политической организации общества, формальной и неформальной организации.

В-третьих, под организацией понимается искусственно созданное социальное объединение институционального характера, выполняющее определенную общественную функцию. Банк в этом смысле представляет собой организацию, члены которой участвуют в реализации функции накопления, распределения и упорядоченного использования денежных средств, школа – организация, участвующая в выполнении функции обучения и социализации молодого поколения.

Все три значения понятия «организация» тесно взаимосвязаны. Всякое организованное объединение (третье значение этого понятия) должно формироваться в ходе его «организовывания», то есть деятельности по формированию внутренней структуры, системы коммуникации, культурных особенностей, системы социальных ролей (первое значение понятия). Понятно, что когда такое объединение оформится, оно будет обладать тем внутренним качеством, которое называется упорядоченностью (второе значение понятия).

Рассмотренные значения термина «организация» позволяют уяснить сущность социальной организации и дать ей научное определение.

В социологии существует несколько подходов к определению организации:

1) организация – это такой вид кооперации людей, который отличается от других групп сознательностью, предсказуемостью и целенаправленностью (К. Барнард);

2) организация – это сообщество взаимодействующих человеческих существ, являющееся самым распространенным в обществе и содержащее центральную координирующую систему, что отличает ее от диффузных и неупорядоченных связей между неорганизованными индивидами. Все это делает организацию похожей на отдельный сложный биологический организм (Д. Марч и Г. Саймон);

3) организация – объединение, созданное для достижения специфических целей и обладающее для этого формальной структурой (П. Блау и У. Скотт);

4) организация – это социальное объединение (или человеческая группа), сознательно конструируемая и реконструируемая для специфических целей. Основной упор в данном случае делается на сознательное членство в организации и сознательные действия его членов (А. Этциони).

Основываясь на этих подходах, можно дать следующее определение социальной организации: социальная организация – это социальное объединение, искусственно созданное для достижения специфических целей в определенной области человеческой деятельности и содержащее координирующие и управляющие органы.

Роль социальных организаций в обществе трудно переоценить, поскольку их базовая функция – обеспечение социального порядка во имя достижения общих целей. Важность осуществления этой функции для выживания, жизнедеятельности и развития любой социаль-

ной системы бесспорна. Кроме того, вне организаций невозможно представить жизнь современного человека, который, во-первых, на протяжении всей жизни пользуется услугами разнообразных организаций (детского сада, школы, больницы, магазина и т. п.), во-вторых, сам включен в деятельность каких-либо организаций.

Социальную организацию отличают некоторые характерные черты:

1) целевая природа: организация создается для реализации определенных целей в определенной области человеческой деятельности и оценивается через целедостижение.

Люди объединяются в организации в двух случаях: когда достижение каких-либо общих целей осуществляется через реализацию индивидуальных целей или же когда достижение индивидуальных целей осуществляется через выдвижение и достижение общих целей. Первый способ характерен для деловых организаций (предприятий, учреждений), когда для достижения конечной цели организации, например постройки дома и продажи квартир с целью извлечения прибыли, она вынуждена привлекать работников и удовлетворять их потребности (цели) в получении заработной платы.

Второй способ характерен для организаций союзного типа – партий, профсоюзов, любительских объединений, кооперативов, товариществ. Например, отдельные работники с целью защиты от произвола работодателей объединяются в профессиональный союз.

Таким образом, организация представляет собой средство и инструмент объединения и регламентации поведения людей ради такой цели, которая не может быть достигнута в одиночку, хотя важна для каждого. Так, предприятие существует для выпуска конкретной продукции, политическая партия – для реализации политической программы, больница – для лечения больных и т. п.;

2) члены организации распределены по статусам и ролям ради достижения цели. Следовательно, социальная организация представляет собой сложную систему социальных позиций и ролей, которые исполняются входящими в нее членами;

3) разделение труда и его специализация на функциональной основе;

4) организация построена по вертикальному (иерархическому) принципу, в ней четко выделяются управляющая и управляемая подсистемы. Построение организации по вертикали обеспечивает дости-

жение единства целей, придает организации эффективность и стабильность функционирования;

5) имеются специфические средства регулирования и контроля деятельности организации (нормы, регламенты, должностные инструкции, санкции). Все поведение членов организации регулируется этими средствами независимо от их личных качеств. Директор, его заместители, инженеры, техники и т. д. – все подчиняются определенным правилам.

Названные выше характерные черты социальных организаций детерминируют возникновение определенного организационного порядка как системы относительно стабильных связей, взаимодействий и отношений.

Социальная организация – это целостная система. Эффективность организации объясняется возникновением особого организационного эффекта – синергии (от греч. *synergia* – сотрудничество, содружество), который создается на базе соединения различных элементов организации в целое. Синергия – неотъемлемое свойство организации. Проявление синергии в социальных организациях означает прирост дополнительной энергии, превышающей сумму индивидуальных усилий их участников. Причем в организациях это явление оказывается управляемым, его можно усиливать, видоизменять, если понимать источники появления организационного эффекта, а именно: возрастание совокупной энергии в зависимости от типа внутриколлективной связи. Организационный эффект складывается из нескольких составляющих. Уже простая массовость, то есть одновременность многих усилий, дает прирост энергии. Одно и то же бревно одни и те же люди не могут поднять по очереди, но вполне способны сделать это совместно. К тому же здесь возникает так называемый вторичный эффект объединения – психологическое взаимодействие участников, чувство «мы», взаимное сравнение, состязательность, групповой контроль. Новый уровень эффективности задает разделение труда и его специализация, однонаправленность, когда работник добивается более высоких результатов благодаря совершенствованию навыков в выполнении какой-либо одной производственной операции. Эта специализированная однонаправленность действий индивидов также позволяет усилить их энергию, так как энергия концентрируется в одной точке.

Мощным источником повышения энергии организации служит и синхронизация действий членов организации, которая достигается в результате действий управляющей подсистемы.

Таким образом, организационный эффект обусловлен принципами объединения индивидуальных и групповых усилий: единством целей, разделением труда и его специализацией, согласованностью действий.

Однако для того, чтобы организационный эффект проявился в полной мере, внутри организации должны быть созданы действительно оптимальные условия, обеспечивающие совместные действия. Если же такие условия не созданы, с большой долей вероятности можно утверждать, что ни один участник организации не сможет осуществлять свои функции, ради которых организация была образована.

4.2. Структура социальной организации

Социальные организации – это многомерные социальные образования, которые отличаются высокой сложностью строения.

Для любой организации характерны такие элементы, как социальная структура, цели и стратегия, члены организации (персонал), организационная культура, социотехническая подсистема, внешнее окружение.

Социальная структура. Социальная структура является центральным элементом любой организации. Она включает в себя совокупность взаимосвязанных статусов и ролей, а также ценностей и норм, которые упорядочивают взаимоотношения между членами организации, в том числе отношения власти и подчинения.

В зависимости от характера внутренних связей социальная структура организаций подразделяется на формальную, или официальную, и неформальную.

Формальная социальная структура (организация) образует костяк, основу социальной организации. Она представляет собой ориентированную на достижение общеорганизационных целей, искусственно и жестко структурированную безличную систему регуляции деловых взаимодействий, закреплённую в нормативных документах. Формальная социальная структура включает:

– систему взаимосвязанных должностных и профессиональных позиций – формальных статусов;

– соответствующую систему прав, обязанностей, властных полномочий, подчиненности и ответственности для каждого должностного лица;

– систему социальных норм и правил, регулирующих взаимоотношения и деятельность членов организации, систему ролевых предписаний, задающих основу их организационного поведения.

В формальной социальной структуре социальные позиции (статусы) и взаимосвязи между ними четко стандартизированы, унифицированы, специализированы и определены независимо от личностных характеристик членов организации, занимающих эти позиции, что существенно снижает роль личного фактора и позволяет не учитывать в управлении индивидуальные особенности его участников. Построенные на таких принципах отношения – это не отношения реальных людей, а отношения их позиций. Например, существуют социальные позиции директора, его заместителей, начальников отделов, рядовых исполнителей. Директор может быть хорошим профессионалом, полностью соответствующим своей должности, а может быть некомпетентным и пассивным. Тем не менее, он будет оставаться директором. Рядовой исполнитель может быть сверхталантливым, однако он формально будет занимать более низкое место в структуре позиций организации. Взаимосвязи между позициями формальной социальной структуры организации основаны на жестких правилах, регламентах, положениях и закреплены в официальных документах.

Итак, с точки зрения обеспечения порядка и предсказуемости в сфере деловых отношений преимущества формальной социальной структуры очевидны. Вместе с тем, как было сказано выше, она имеет и серьезные недостатки. Кроме того, практика показывает, что построить деятельность организации целиком на принципах формализации невозможно. В любой организации существует альтернативный тип социальной регуляции поведения, связанный с неформальной социальной структурой.

Неформальная социальная структура (неформальная организация) представляет собой систему социальных позиций и связей, норм межличностного и межгруппового общения, сложившихся спонтанно, на основе личностных и личных характеристик, отношений престижа и доверия.

Каковы причины образования неформальной социальной структуры в организации? Во-первых, любая формальная организация не в

состоянии на 100 % рационализировать всю систему совокупности отношений между работниками, даже деловых. Любой из них является не только носителем определенных функций и должностных обязанностей, но и человеческой личностью, обладает своими личными интересами, потребностями, целями. Во-вторых, межличностные отношения служат важным противовесом деперсонализации личности, то есть стремлению администрации превратить работника в бездумный механизм, действующий в соответствии со строго предписанными правилами поведения и опирающийся на систему формальных санкций.

Неформальная социальная структура является не менее действенным регулятором поведения членов организации.

Впервые на существование неформальной структуры и ее влияние на деятельность организации в целом обратил внимание Э. Мэйо, проводивший эксперименты в г. Хотторне в 1928–1936 гг. Эти эксперименты, осуществлявшиеся по инициативе управляющего местной фабрикой, имели своей целью выяснить, какие факторы изменения условий труда работниц производственных цехов (увеличение освещения, уменьшение шума и т. п.) поднимут производительность труда. Оказалось, что на производительность труда влияют не только и не столько сами условия труда, но и некие неуловимые факторы, связанные с человеческими отношениями внутри организации. Суть этих факторов заключается в том, что сотрудники проявляют чувство социальности – потребности ощущать себя принадлежащими к какой-либо группе. В такой группе вырабатываются особые социальные нормы, которые направляют, регулируют, контролируют и корректируют поведение отдельных ее членов. Основными агентами контроля за поведением группы являются авторитетные члены группы – лидеры, представляющие ее интересы. Э. Мэйо отмечал, что роль этой неформальной организации столь сильна, что любые акции, осуществляемые руководством в организации, имеют смысл только при одобрении группы, и указывал на действенность предпринимаемых группой санкций в ответ на отклоняющееся поведение лидера. Так появилась доктрина «человеческих отношений», с помощью которых можно влиять на работников в интересах компании, что повлекло за собой создание новых служб на предприятиях, а затем и выделение особого направления менеджмента – управление персоналом.

В дальнейшем теорию неформальной организации разрабатывали Ч. Барнард, Р. Дабин, Р. Лайкерт, Г. Саймон, Дж. Хоманс, А. Этциони и др.

Итак, неформальные организации представляют собой спонтанно сложившуюся систему социальных связей, взаимодействий, норм межличностного и межгруппового общения. Неформальные организации возникают там, где неисправность формальной организации вызывает нарушение важных для жизнедеятельности всего социального организма функций. С точки зрения неформальной организации компетентный и добросовестный начальник отдела может иметь более высокий престиж и значить больше, чем директор организации.

Неформальная организация основана на личном выборе связей, предполагает личностные неформальные служебные отношения, решение организационных задач способами, отличными от формальных предписаний. 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 социальной структуры. Такие взаимоотношения не закрепляются официальными правилами, регламентами и нормами и, следовательно, могут быть легко разрушены, например, если выделенный нами руководитель не оправдал ожиданий. Таким образом, неформальная социальная структура более изменчива, подвижна и неустойчива, чем формальная. Она создает большие возможности для творческой, продуктивной деятельности.

Таким образом, формальной социальной структуре организации противостоит неформальная, которая институционализирует отношения между людьми, а не позициями, и подразделяется на внеформальную и социально-психологическую. Если социально-психологическая структура организации создает связи и нормы ради удовлетворения потребностей работников как личностей – в общении, признании, принадлежности, – то внеформальная организация возникает вследствие стремления работников лучше решать свои служебные дела, но своим каким-то способом. Внеформальная организация включает вполне служебные, нацеленные на дело, на работу, но не предусмотренные инструкциями и правилами деловые отношения, не подтвержденные официально. Поэтому в организации обычно существует параллельная система связей и социальных норм. Она

может быть полезной для организации или вредной, но всегда возникает естественно, из-за невозможности охватить официальными стандартами все отношения, ситуации, личностные особенности.

Цели и стратегия. Цели в структуре организации особенно важны, так как ради их достижения и осуществляется вся деятельность организации. Не имеющая цели организация бессмысленна. При этом именно анализ результатов реализации целей часто рассматривается как основной способ оценки эффективности организации.

Под целями организации обычно понимается идеальный образ желаемого будущего или планируемый результат. В современной организации существует разветвленная система целей. Совместная деятельность индивидов порождает у них цели разного уровня и содержания. По мнению А. И. Пригожина, существуют три взаимосвязанных вида организационных целей: 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 задания, которые определяют целевое существование организаций. Очевидно, что эти цели являются приоритетными и на их выполнение направлено внимание и основная деятельность всех без исключения членов организации. Преподавание в школе, лечение пациентов в больнице – все это цели-задания, определяющие смысл существования организации.

Цели-ориентации – это совокупность целей участников, реализуемых через организацию. Они представляют собой обобщенные цели коллектива, включающие и личные цели каждого члена организации. Большое значение для работы организации имеет 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 игнорируют цели-задания или стремятся выполнить их лишь формально.

Цели-системы – это стремление сохранить организацию как самостоятельное целое, то есть сохранить равновесие, стабильность и целостность. Другими словами, это стремление организации к выживанию в условиях внешнего окружения. Цели-системы должны органично вписываться в цели-задания и цели-ориентации. Иногда цели-

системы могут заслонять другие цели. При этом на первый план выступает желание людей любой ценой сохранить организацию, невзирая на выполнение ею целей-заданий или коллективных целей участников. Такое явление нередко наблюдается в бюрократических организациях, когда организация, утратив реальные цели, существует только для того, чтобы выжить, сохранить свою самостоятельность.

Для достижения основных целей организация ставит перед собой множество промежуточных, вторичных, производных целей: укрепление дисциплины, стимулирование работников, реорганизация, улучшение качества работы и т. п.

При определенном единстве целей между ними существуют не только несовпадения, но и противоречия, вытекающие из природы процессов, протекающих в организации. Эти противоречия лежат в основе конфликтов, которые присутствуют в любой организации. Так, например, одной из важных задач управления промышленным предприятием будет разрешение постоянного конфликта между производящей и коммерческой (сбытовой) структурами. Данный конфликт проистекает из-за несовпадения их целей, так как цель коммерческой (сбытовой) структуры – наращивание объема продаж, что требует от производственной структуры постоянного увеличения объемов производства все более широкого ассортимента продукции. Вместе с тем цель производственной структуры заключается в выпуске более качественных товаров, что возможно лишь при условии сокращения объемов производства и сужения ассортимента. К тому же коммерческая структура является более гибкой, так как она более чувствительна к пожеланиям потребителей, а производство в силу технологического процесса более ригидно и консервативно.

Структура любого коллектива в той или иной мере отражает структуру общества. В организации, как правило, представлены основные демографические категории населения: мужчины и женщины, молодежь и старшее поколение, семейные и холостые и т. д. Определенные социально-классовые (инженерно-технические работники, рабочие, служащие) и профессиональные (врачи, водители, химики) общности также представлены в структуре персонала организации. То же самое можно сказать о массовых союзных организациях – профсоюзах, партиях, спортивных объединениях. Все они образуют соответствующие группы в рамках данной социальной организации.

Такие социальные группы организации, являющиеся отражением социальной структуры общества в целом, называются макрогруп-

пами. Однако это отражение не является зеркальным. В каждом случае происходит своеобразное преломление социальной структуры общества в соответствии со спецификой конкретной социальной организации. Так, среди персонала организации могут преобладать мужчины или женщины, квалифицированные или неквалифицированные работники, разные возрастные категории населения. То или иное соотношение макрогрупп влияет на управление организацией. Например, возрастные и гендерные особенности сказываются на дисциплинированности, качестве работы персонала и т. п.

В структуре персонала организации представлены также микрогруппы, в которых каждый из участников поддерживает прямую связь с каждым другим участником. Существует два вида микрогрупп. Это административные группы – бригады, отделы, другие подразделения организации, формируемые как целевые группы, предназначенные для решения определенных задач, а также социально-психологические группы, о которых говорилось выше. Границы этих групп не всегда совпадают. Так, в административной группе могут быть две и более социально-психологических групп, или же, наоборот, социально-психологическая группа может состоять из членов разных административных групп. Вспомним, что так же обстоит дело с формальной и неформальной социальными структурами организации. Переплетение в социальной организации связей различной природы и происхождения значительно усложняет управление ею.

Особенности персонала имеют большое значение для определения форм и методов управления организацией. Противоположные представления о свойствах рядового работника как объекта управления имели следствием формирование двух противоположных моделей управления. Так, У. Тейлор, апеллирующий к известной формуле «средний человек – глуп, ленив и жаден», предложил соответствующую модель управления: жесткое разделение интеллектуального и исполнительного труда, программирование исполнителя извне, жесткие формы внешнего контроля и экономические стимулы. Такая модель в концепции Д. Макгрегора позже получила наименование «теория Х».

Э. Мэйо опирался на представления о рядовом работнике как творческом, социально ориентированном, ответственном и коллективистском существе, стремящемся к осуществлению творческой и сознательной деятельности и соответственно предлагал мягкие формы контроля, использование творческого потенциала, саморе-

гуляции и самоконтроля, неформальных механизмов регуляции и неденежных мотиваторов. Модель Э. Мэйо рассматривала управленца как специалиста главным образом в области налаживания отношений в организации. Эта модель получила название «теория Y».

Подчеркивая роль работников в организации, А. Этциони сформулировал принцип «согласия», в соответствии с которым жесткость организационной структуры обратно пропорциональна ответственности персонала.

4.3. Типология социальных организаций

Общество не может существовать без социальных организаций – предприятий, банков, университетов, больниц, партий, профсоюзов и т. д. У социальных организаций есть свое название, устав, сфера деятельности, порядок работы, штат сотрудников. Не удивительно, что Р. Престхас называет современное общество организационным обществом.

В обществе существует несколько видов организационных форм:

1) деловые организации – предприятия и учреждения, которые создаются отдельными предпринимателями (или их коллективами) или более широкими социальными системами (государством, органами местного самоуправления, партиями и т. п.) в коммерческих целях или для решения других конкретных задач. Соответственно они могут быть государственными, муниципальными, частными, общественными. Участие в таких организациях, то есть выполняемая там работа, обеспечивает работников средствами существования. Цели наемных работников не всегда совпадают с целями владельцев организации или государства. Управление такими организациями осуществляется на основе административного регулирования – установленных правил внутреннего распорядка, принципов единоначалия, назначения, целесообразности;

2) союзные (общественные) организации. Их цели вырабатываются «изнутри» и представляют собой обобщение индивидуальных целей участников. Регулирование обеспечивается совместно принятым уставом, принципом выборности, то есть зависимостью руководства от руководимых. Членство в таких организациях дает удовлетворение политических, социальных, экономических, любительских потребностей. В союзных организациях нет жесткой структуры и не развивается система принудительной власти;

3) кооперативные организации (сельскохозяйственные, рыболовецкие колхозы, старательские артели, жилищные кооперативы, потребительские союзы и т. п.). Они представляют собой промежуточные формы организаций и соединяют в себе основные признаки союзов, но выполняют производственные и потребительские функции;

4) ассоциативные организации – семья, научная школа, неформальные группы и т. д. Эти образования не являются собственно организациями, но имеют некоторые признаки организаций. В них заметна некоторая автономия от среды, относительная стабильность состава, иерархия (главенство, лидерство), сравнительно устойчивое распределение участников по статусам и ролям, престижу, принятие общих решений. Регулятивные функции осуществляют спонтанно складывающиеся в них коллективные ценности и нормы. Однако степень формализации таких организаций незначительна. Их важное отличие от организаций первых двух типов заключается в особенностях целевых свойств: они строятся на взаимном удовлетворении интересов, когда не общая цель является фактором объединения, а цели друг друга, то есть цель одного участника служит средством достижения цели другого.

Рассмотрим подробнее деловые и союзные организации.

К деловым организациям относятся, например, государственные и частные фирмы, учебные, медицинские и иные коммерческие и некоммерческие организации. В них помимо работников есть материально-техническая база, финансовая, документальная системы. Их наличие не зависит от состава и состояния персонала, хотя последний в какой-то мере может влиять на их качественные и количественные характеристики.

Общественное положение деловой организации и ее персонала часто не совпадает. В нашем обществе собственником многих предприятий и учреждений все еще является государство. Но имущественная ответственность за них лежит на предприятиях и учреждениях, но не на персонале. Это значит, что юридическими лицами выступают организации, а не персонал. Прибыль, полученная в результате деятельности организации, составляет доход владельцев, но не работников. В то же время состав и состояние персонала имеет важнейшее значение в деятельности организации. Так, сплоченность или конфликтность, стабильность персонала, уровень квалификации, дисциплинированность работников – все это прямо определяет эффективность организации.

Среди деловых организаций выделяются два типа: предприятия (занятые в производстве и распределении материальных благ и услуг) и учреждения (занятые в сфере умственного труда). К первому типу относятся производственные, торговые, обслуживающие организации, ко второму – образовательные, лечебные, культурные, управленческие, научные и проектные. С точки зрения проблемы «личность – общество» деловые организации можно поделить на две группы: занятые удовлетворением человеческих потребностей (работают на каждого) и занятые в сфере общественной интеграции (работают на целое). В первую группу попадают организации, которые обеспечивают свою прибыль производством материальных предметов потребления (одежда, питание, жилище и т. д.), условий для рекреации (отдых, лечение), поставляют предметы духовного потребления (идеи, художественные ценности, знания); во вторую – организации, осуществляющие социальный контроль (органы надзора), социальное управление (правительство, местная администрация). Выделяется также промежуточная группа организаций, занятых социализацией (воспитательные, образовательные, информационные учреждения), – они в той или иной мере работают на обе функции.

Существует и другая типология организаций. А. Этциони классифицирует социальные организации в зависимости от причин вступления в них индивидов и выделяет три основных типа организаций: добровольные, принудительные и утилитарные. Добровольные организации – это ассоциации, члены которых обладают правом свободного вступления и выхода. Примерами таких организаций являются клуб шахматистов, общество охраны природы, ветеранов войны, общество рыболовов и т. д. Члены таких организаций не получают платы за участие в их деятельности. Индивиды вступают в добровольные организации, чтобы заполнить свободное время, пообщаться с единомышленниками, исполнить общественный долг, послужить какому-то делу или постараться помочь самим себе.

Членами принудительных организаций чаще всего становятся против своей воли. Люди могут попасть в клинику для душевнобольных, быть приговорены к тюремному заключению или призваны на службу в армию.

Индивиды вступают также в формальные организации, созданные с практическими целями, для решения насущных повседневных задач – в утилитарные организации. К ним принадлежат университеты, корпорации, фермерские ассоциации, профсоюзы, правитель-

ственные и частные фонды. Утилитарные организации представляют собой нечто среднее между добровольными и принудительными организациями: членство в них не является ни полностью добровольным, ни исключительно обязательным. К примеру, никто не будет заставлять индивида поступить на работу в корпорацию, но если ему понадобятся средства к существованию, он сделает это.

5. СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЩНОСТИ И ГРУППЫ

5.1. Понятие и виды социальных общностей

Общество как целостная сложная социальная система состоит из множества подсистем с различными системообразующими интегральными качествами. Одним из важнейших типов социальных подсистем являются социальные общности; нередко социальная общность трактуется в литературе очень широко, как практически любая совокупность людей, для которой характерны лишь некоторые одинаковые черты, и этимологически восходит к слову «общее». В данном учебном пособии общность рассматривается как вид социальной системы.

Социальная общность представляет собой реально существующую, эмпирически фиксируемую совокупность индивидов, отличающуюся относительной целостностью и выступающую самостоятельным субъектом исторического и социального действия, поведения. Социальная общность – не простая совокупность, а объединение людей, имеющих определенные признаки. Общности объединяют индивидов со сходными, близкими условиями жизнедеятельности, общими потребностями, субъективным осознанием ими сходства своих интересов, единым типом поведения. Важно отметить социальную идентификацию членов общности, их самопричисление к этой общности. Социальные общности не создаются людьми сознательно, а складываются под воздействием объективных факторов. Разного вида общности образуются на разной объективной основе. Одни виды – непосредственно общественным производством (социально-профессиональные общности); другие возникают на этнической основе (этнические общности); объективной основой третьих общностей – социально-демографических – выступают естественные демографические факторы: пол, возраст и т. д.

Социальные общности отличаются по количественному составу, продолжительности существования, характеру связей между участниками.

Общности характеризуются следующими чертами:

- общности представляют собой бесструктурные, аморфные образования (без четкой организации) с довольно широкими границами, с неопределенным качественным и количественным составом, они не имеют точно обозначенного принципа вхождения в них;

- для общностей характерен ситуативный способ существования, то есть они образуются и функционируют на базе и в границах той или иной конкретной деятельности, невозможны вне ее, и поэтому часто оказываются неустойчивыми, меняющимися образованиями;

- им присуща разнородность состава, межгрупповая природа, то есть общности разрывают классовые, территориальные, этнические и иные границы;

- общности не способны выступать в составе более широких подобных объединений в качестве их структурных единиц.

Социальные общности выделяются по одному или нескольким базовым системообразующим признакам.

Выделяются основные виды социальных общностей:

1. Социально-классовые общности – это совокупности людей, основанные на определенной форме собственности, выполняющие сходные функции в системе общественного разделения труда и отличающиеся соответствующей оплатой труда (рабочие, средний класс, фермеры и т. д.).

2. Социально-демографические общности объединяют людей одинакового возраста и пола: дети, подростки, молодежь, население зрелого возраста, пожилые, а также мужчины и женщины.

3. Социально-территориальные общности формируются на основе социально-территориальных различий. Это совокупности людей, постоянно проживающих на определенной территории, обладающих сходным образом жизни. К территориальным общностям относят жителей городов, поселков, различных территориально-административных образований (областей, краев, районов и т. д.). Социально-территориальные общности различаются по составу населения (социально-классовому, возрастному, профессиональному и др.), плотности заселения, специфике образа жизни. Рассматривая социально-территориальные общности как единый социум, социологи

подчеркивают, что они являются не просто объединениями людей, проживающих на единой территории, а прежде всего совокупностью определенных этнических, культурных, политических, экономических, социально-психологических и других отношений. В этой связи важнейшей социальной функцией данных общностей является воспроизводство социальной жизни на данной территории (трудовых ресурсов, культуры, образования, здравоохранения, охраны окружающей среды).

4. Социально-профессиональные общности – объединения людей по характеру профессиональной деятельности (военные, преподаватели, медики и т. д.). Они могут быть долговременными и кратковременными в зависимости от востребованности в экономике и производстве тех или иных профессий.

5. Социально-этнические общности – устойчивые исторически сложившиеся на определенной территории совокупности людей, обладающих общими, относительно стабильными особенностями культуры (в то числе языка), а также сознанием своего единства и отличия от всех других подобных образований (самосознанием).

5.2. Особенности социальных групп

Социальные группы являются важнейшей разновидностью социальных систем. Выполняя различные социальные функции, человек становится членом многочисленных социальных групп, каждая из которых в определенной степени влияет на формирование сознания личности. Личность оказывается включенной в систему взглядов, представлений, норм, ценностей различных групп. Группа является «микросредой» формирования личности. Многие особенности человека – способность к абстрактному мышлению, речь, самодисциплина и нравственность – возникли в результате групповой деятельности. В группе рождаются нормы, правила, обычаи, традиции – иными словами, закладывается фундамент социальной жизни. Принадлежность к группе обеспечивает индивиду возможность социальной идентификации и активного взаимодействия с другими людьми.

Существует большое количество определений социальной группы. Так, Г. С. Антипина рассматривает социальную группу как совокупность людей, имеющих общий социальный признак и выполняющих общественно необходимую функцию в структуре общественного разделения труда и деятельности. Р. Мертон выделяет три отличительных признака социальной группы – взаимодействие, членство и

идентичность (единство) и определяет ее как совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к данной группе и считаются ее членами с точки зрения других людей.

Таким образом, социальная группа – совокупность индивидов с устойчивым взаимодействием и наличием взаимных ожиданий, координацией действий, кооперацией и солидарностью по поводу общих целей и культурных образцов. Социальная группа в отличие от массовой общности характеризуется:

- 1) устойчивым взаимодействием между участниками, которое способствует прочности, стабильности ее существования в пространстве и во времени;
- 2) относительно высокой степенью сплоченности;
- 3) отчетливо выраженной однородностью состава (то есть наличием признаков, присущих всем индивидам, входящим в группу);
- 4) возможностью входить в более широкие объединения в качестве структурных единиц.

Не каждое объединение людей в группу создает социальную группу. Существует большое количество групп, которые возникают непреднамеренно, случайно. Они кратковременны, неустойчивы, для них характерна узость взаимосвязей субъектов. Такие группы называются *квазигруппами*. К ним относятся толпа, аудитория, публика, социальные движения, агрегации.

Толпа, по определению французского социолога Г. Тарда, – это множество лиц, собравшихся одновременно в определенном месте и объединенных общим чувством воли, верой и действием. Г. Блумер выделяет следующие типы толпы:

толпа случайная. Она существует кратковременно, пока действует объект, возбуждавший интерес людей. Состав любопытствующих может все время меняться;

толпа обусловленная. Ее образование связано с реализацией конкретной цели, а формы поведения определены поставленной задачей и могут быть управляемы (пример: болельщики на спортивных состязаниях);

толпа, действующая экспрессивно. Ее поведение обуславливает наличие определенной цели и установки на реализацию. Такое поведение свойственно революционной толпе.

Разновидностью действующей экспрессивной толпы является *агрессивная толпа*, цели которой могут быть направлены против от-

дельных личностей, группы людей, на разрушение культурных ценностей и т. д. Такие толпы, их иногда называют «линчующим сбродом» или *преступной толпой*, образуют движения скинхедов, неонацистов и т. п.

Публика, в отличие от толпы, представляет собой объединение людей по духовным интересам (зрители театров, посетители концертных залов, массовых мероприятий и представлений, шоу, концертов и т. д.). Это кратковременные образования: на один концерт или одно представление.

Аудитория – группа людей, объединенная взаимодействием с коммуникатором, владеющим информацией и доводящим ее до этой группы. Аудитория – это слушатели лекций, бесед, радиопередач, зрители телепрограмм, концертов и т. п., то есть люди, как правило, не связанные общим местом жительства, профессией, возрастом, национальной принадлежностью или полом. Аудитория – важнейший объект формирования общественного мнения.

Социальные движения представляют собой массовые объединения людей, которые в своих действиях реализуют общие интересы социального или политического характера. Для них свойственно наличие общей цели, формального или неформального лидера, осознанного участия людей в том или ином действии, общих ценностей и норм поведения. В зависимости от масштабов, задач и интересов, реализуемых в ходе тех или иных действий людей, социальные движения могут быть направлены на защиту интересов определенных социальных групп (движение за гражданские права негритянского населения, феминистские движения и др.), иметь общеполитическую (движение борцов за мир, против ядерной войны) или общесоциальную направленность (движения экологические, против СПИДа и наркотиков). Социальные движения, ориентированные на изменение экономического и политического переустройства общества, могут носить реформаторский или революционный характер. В некоторых странах хорошо организованные социальные движения преобразуются в сильные партии, которые играют большую роль в политической жизни общества (например, партии зеленых в Германии и Голландии).

Агрегации – это любое собрание людей, занимающее определенное пространство и не осуществляющее сознательное взаимодействие друг с другом (пассажиры автобуса, очередь в магазине и т. д.).

5.3. Типология социальных групп

Каждый человек в разные моменты своей жизни входит на правах участника в несколько социальных групп. Так, он является членом семьи, студенческой группы, спортивного общества, дружеской компании и т. д. В результате социолог, изучающий общество, сталкивается с огромным числом самых разнообразных групп, различающихся по размерам, степени организованности, характеру внутригрупповых взаимодействий, поведению членов группы и многим другим признакам. Это привело к необходимости классифицировать социальные группы, что позволяет выделять и оценивать различные виды групп, а также определять степень внутригруппового и межгруппового взаимодействия.

По принадлежности к ним индивидов социальные группы разделяются на ингруппы, аутгруппы и референтные группы.

Всякий человек выделяет некоторое множество групп, к которым он принадлежит, и определяет их как «мои». Это может быть «моя семья», «моя студенческая группа», «мой класс». Такие группы будут считаться ингруппами. Другие группы, к которым не принадлежит индивид – другие семьи, другие компании друзей, другие профессиональные группы – будут для него аутгруппами.

В примитивных обществах люди живут малыми группами, изолированными друг от друга и представляющими собой кланы родственников. Эти родственные отношения главным образом и определяют природу ингрупп и аутгрупп в этих обществах. В современном обществе отношения между его членами строятся на многих видах связи помимо родственных, но чувство ингруппы, 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, придерживается его взглядов и интересов. Если человек любит и занимается музыкой, то ему интересно общаться с такими же любителями; для того, кто занимается спортом, интересны люди, разбирающиеся в нем и т. д. Очевидно, что признаком людей, принадлежащих к ингруппе, должно быть то, что они разделяют определенные чувства и мнения, 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 так-

же чувства, отличные от чувств членов ингруппы. 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 ингрупповых и аутгрупповых связей может перекрещиваться. Студент 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 ингруппу.

Мы не в одинаковой степени включены в 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.

Исключение из ингрупп может быть очень жестоким и болезненным. Так, человек, неожиданно получивший высокий статус, имеет все атрибуты, чтобы попасть в высшее общество, но не может этого сделать, так как его считают выскочкой. Или, например, рабочий, перешедший в новую бригаду, может в ней не «прижиться» и даже стать предметом насмешек.

Невозможно понять многие повторяющиеся в истории жестокие события без понимания ингрупповых и аутгрупповых отношений. Как пример можно привести поведение англичан по отношению к ирландцам. По словам американского писателя Г. Р. Тревор-Рупера, «англичане XVIII века обычно были терпимыми и человечными. Даже в гражданских войнах и революциях они постоянно помнили, что их противники такие же, как и они сами, а поэтому 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 поведения 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, а только несколько напоминают людей. Это мнение укрепилось официальной пропагандой. И англичане в соответствии с этой установкой вели себя по отношению к ирландцам крайне жестоко».

Прошедшие три века мало изменили отношение людей к тем, кого считают другими, посторонними, «не такими как мы», то есть относят к членам аутгруппы. Многие национальные конфликты, про-

исходящие на территории бывшего СССР, показывают, что конфликтующие стороны считают своих противников принадлежащими к «низшей национальности», людьми второго сорта, что позволяло каждой стороне проявлять к ним нечеловеческое отношение. То же можно сказать и о социально-классовых столкновениях, когда одна сторона считает другую «массой» и «быдлом», а противная сторона – «кровопийцами» и «выродившимися от безделья».

Подводя итог сказанному, следует отметить, что понятия группы и аутгруппы важны потому, что самоотнесение каждой личности к ним оказывает существенное влияние на поведение индивидов в группах.

Референтная группа обозначает реальную или условную группу, с которой индивид соотносит себя, как с эталоном, и на нормы, мнения, ценности и оценки которой он ориентируется в своем поведении и самооценке. 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 высшее руководство. 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, и приведенные выше примеры демонстрируют это.

Референтная группа оказывает существенное влияние на формирование личности, ее поведение в группе. Это объясняется тем, что принятые в группе стандарты поведения, установки, ценности выступают для индивида в качестве неких образцов, на которые он опирается в своих решениях и оценках. Референтная группа для индивида может быть положительной, если она побуждает быть принятым в нее или хотя бы добиться отношения к себе как члену группы и отрицательной. Негативная референтная группа – это группа, которая побуждает индивида выступать против нее, или с которой он не хочет иметь отношений как член группы. Нормативная референтная группа является источником норм поведения, установок и ценностных ориентаций для индивида. Часто встречаются случаи, когда человек выбирает за нормативную не реальную группу, где он учится и работает, а воображаемую группу, ставшую для него референтной.

Необходимость исследования референтных групп определяется следующими факторами:

- референтные группы – это всегда система эталонов для выбора и оценки индивидом своих поступков и поведения других людей или событий;

- группа становится референтной, если индивиду близки ее ценности, цели, нормы и он стремится придерживаться ее требований;

- с помощью референтных групп личность интерпретирует социальные нормы, устанавливая для себя границы допустимого, желаемого или недопустимого;

- ожидание членом референтной группы для человека является критерием оценки своих поступков, побуждает его к самоутверждению, самообразованию;

- референтные группы влияют на характер отношений индивида с социальным окружением, побуждая выбор желаемого круга общения;

- с помощью референтных групп формируется определенный тип поведения личности, осуществляется социальный контроль за его поведением, поэтому в целом референтные группы – необходимый фактор социализации личности.

По численности и плотности связей между участниками социальные группы подразделяются на большие и малые.

Малая социальная группа (от 2 до 15–20 человек) – основной объект социологических исследований. Сущность малой социальной группы выражена в определении Г. М. Андреевой: «Малая группа – это группа, в которой общественные отношения выступают в форме непродуцированных личных контактов». 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 контакта, – это большая группа. Об учениках одного класса, имеющих друг с другом личный контакт, можно сказать, что это малая группа, а об учениках всей школы – что большая. Характерными чертами малой социальной группы являются: 1) малочисленный состав; 2) пространственная близость членов группы; 3) прочность и интенсивность взаимодействий; 4) устойчивость и длительность существования; 5) общность групповых ценностей, норм и образцов поведения; 6) добровольность

вступления в группу; 7) неформальный контроль за поведением членов группы.

Различия в некоторых характеристиках малых и больших групп можно представить себе так. 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. Личные 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. В больших социальных группах связи и взаимодействия носят не только непосредственный, но и опосредованный характер.

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.

По характеру взаимоотношений между их членами социальные группы подразделяются на первичные и вторичные. Малая группа может быть как первичной, так и вторичной в зависимости от того, какой тип взаимоотношений существует между ее членами. Большая группа может быть только вторичной.

Первичными называются небольшие группы, члены которых вступают в прямое и непосредственное межличностное взаимодействие, опирающееся на их индивидуальные особенности. Каждый член первичной группы видит других членов, прежде всего, как личностей и индивидуальностей. Первичные группы различаются силой воздействия на личность, значимостью для члена группы, ролью в социализации индивида.

Первичная группа состоит из небольшого числа людей, между которыми устанавливаются взаимоотношения, основанные на их индивидуальных особенностях, а также на высокой эмоциональной вовлеченности членов в дела группы. Первичные группы не велики, ибо

в противном случае трудно установить непосредственные, личные взаимосвязи между всеми членами.

Ч. Кули впервые ввел понятие первичной группы применительно к семье, между членами которой складываются устойчивые эмоциональные отношения. Согласно Ч. Кули, семья считается «первичной», так как она является первой группой, играющей основную роль в процессе социализации младенцев. Впоследствии социологи стали применять этот термин при изучении любой группы, в которой сформировались тесные личные отношения, определяющие сущность данной группы. Таким образом, влюбленные, группы друзей, члены клуба, которые не только вместе играют в бридж, но и ходят друг к другу в гости, являют собой первичные группы.

Вторичная группа образуется из людей, между которыми почти отсутствуют эмоциональные отношения, их взаимодействие обусловлено стремлением к достижению определенных целей. В этих группах основное значение придается не личностным качествам, а умению выполнять определенные функции. На предприятии по производству ЭВМ должности делопроизводителя, управляющего, курьера, инженера, администратора может занимать любой человек, обладающий соответствующей подготовкой. Если лица, занимающие эти должности, справляются со своей работой, организация может функционировать. Индивидуальные особенности каждого почти ничего не значат для организации, и наоборот, члены семьи или группы игроков уникальны. Их личностные качества играют важную роль, ни одного нельзя заменить кем-то другим.

В силу того, что роли во вторичной группе четко определены, ее члены нередко очень мало знают друг о друге. Как правило, они не общаются при встрече. Между ними не устанавливаются эмоциональные отношения, характерные для друзей и членов семьи. В организации, связанной с трудовой деятельностью, основными являются производственные отношения. Таким образом, не только роли, но и способы коммуникации четко определены. Поскольку личная беседа не эффективна, коммуникация часто носит более формальный характер и осуществляется с помощью письменных документов или телефонных звонков.

Однако не следует преувеличивать некую обезличенность вторичных групп, якобы лишенных своеобразия. Люди вступают в дружеские отношения и образуют новые группы на работе, в школе и внутри других вторичных групп. Если между индивидами, участву-

ющими в общении, складываются достаточно устойчивые отношения, можно считать, что они создали новую первичную группу.

Существуют и другие типы социальных групп. Распространенной классификацией социальных групп является разделение их по дихотомичному принципу на такие разновидности:

1) *Лабораторно-натуральные*. Имеются в виду группы, которые специально создаются для выполнения экспериментальных заданий в лабораторных условиях, и группы, которые существуют в реальных жизненных ситуациях, имеют свою историю, сформированную структуру, уровень развития.

2) *Формально-неформальные*. К ним относятся организованные и спонтанные группы. В данном случае разделение идет по способу создания групп. Возникновение первых из них всегда обусловлено общественной необходимостью достижения конкретных социальных целей, что задает группе собственную структуру и определяет координацию действий, способ руководства. Таким образом, эти группы организационно оформлены. Неформальные же группы возникают самостоятельно. Главным стимулом их деятельности являются общие желания, интересы, потребности членов группы в общении, взаимные симпатии.

3) *Закрото-открытые группы*. Классификационным принципом является мера открытости, доступности группы для широкой социальной среды. Специфика деятельности, условия жизни подтверждают, что есть существенная разница в мере открытости-закртости таких групп, как, например, коллектив гражданского вуза или военного вуза, группа исследователей на полюсе или на материке.

4) *Диффузные группы*. Это группы, где межличностные отношения еще не опосредованы содержанием совместной деятельности и принадлежность к ней не осознается (например, люди, застрявшие в лифте, – очередь).

5) *Группа-ассоциация*. Члены группы осознают свою принадлежность к данному объединению, межличностные отношения опосредуются личностно значимым для каждого человека содержанием совместной деятельности (например, школьный класс, спортивная команда).

6) *Группа-корпорация*. В данной группе к межличностным отношениям добавляется осознание асоциального (или даже антисоциального) содержания совместной деятельности (лучший пример – шайка преступников).

7) *Коллектив*. Это группа, где межличностные отношения опосредуются личностно-значимым и общественно ценным содержанием групповой деятельности.

Учитывая то, что каждая группа характеризуется не одним, а несколькими признаками, малые группы делят еще следующим образом:

- *по типу основной деятельности и основной функции* (производственно-трудовые, социально-политические, учебно-воспитательные, исполнительно-принудительные, семейные, военные, спортивные, игровые);
- *по социальной направленности* (социально-полезные, социально-небезопасные);
- *по мере организации* (неорганизованные, случайные, целевые, внешне организованные, внутренне организованные);
- *по типу доминирующей структуры* (формальные, неформальные);
- *по уровню непосредственного воздействия на личность* (первичные, вторичные, основные, неосновные, референтные);
- *по мере открытости связи с другими группами* (открытые, закрытые);
- *по уровню силы и стойкости внутренних связей* (объединенные, малообъединенные, разъединенные);
- *по продолжительности существования* (кратковременные, долговременные).

Важной характеристикой группы, связанной с эффективностью ее деятельности, является количественный размер группы, его нижняя и верхняя границы. Часть специалистов считает нижней границей малой группы количество в два человека. *Диада*, или группа, состоящая из двух человек, (например, влюбленных или двух лучших друзей), отличается некоторыми уникальными чертами. Она является очень хрупкой и разрушается, если один из членов выбывает из группы. Члены диады должны поддерживать устойчивые отношения между собой, иначе их сообщество перестанет существовать. Члены более крупных групп знают, что группа сохранится в случае их выхода, исключения из группы или смерти. Будучи хрупкой по своей природе, диада требует более тесного, упорядоченного и позитивного взаимодействия между ее членами, чем группа любого другого типа.

В то же время в ней создаются условия для более глубокого эмоционального удовлетворения, чем в любой другой группе.

Когда к группе из двух человек присоединяется третий, образуется *триада*, в которой обычно складываются сложные отношения. Рано или поздно произойдет сближение между двумя членами группы и исключение из нее третьего. «Два человека составляют компанию, трое образуют толпу»: именно так недвусмысленно дают понять третьему члену группы, что он лишний. Согласно точке зрения немецкого социолога Г. Зиммеля, который оказал большое влияние на исследование групп, третий член группы может играть одну из следующих ролей: безучастного посредника, оппортуниста, который использует других в своих интересах, и тактика, следующего принципу «разделяй и властвуй».

Например, первый ребенок в семье может укрепить узы, связывающие родителей, став объектом их общей любви. Вместе с тем появление ребенка может способствовать разобщению родителей и стать причиной ревности и конфликта между ними. Если родители не ладят друг с другом, ребенок может стать на сторону одного из них.

Помимо нижней количественной границы социальной группы, споры также ведутся и насчет верхней границы, хотя, по-видимому, гораздо важнее не количественный состав, а функциональная необходимость, цель и характер деятельности группы, ее взаимодействие с другими группами, общей ситуации. Так, известный психолог К. К. Платонов считает, что обучающая или экскурсионная группа является наиболее эффективной при составе в 20–25 человек; оптимальное количество группы ученых, которые разрабатывают конкретную проблему, – 5–7 человек; группы по изучению иностранного языка – 3–5 человек.

Увеличение размера группы влияет на поведение ее членов во многих отношениях. Получены данные, что более крупные группы (состоящие из пяти или шести человек) более продуктивны, чем диады и триады. Члены более крупных групп обычно вносят больше ценных предложений, чем представители меньших групп. В более крупной группе, как правило, меньше согласия, но также меньше и напряженность. Эти различия, возможно, связаны с тем, что для крупных групп решение организационных проблем более необходимо. Члены такой группы понимают, что их поведение должно быть подчинено определенной цели, поскольку они вынуждены прилагать усилия, чтобы координировать свои действия. Кроме того, крупные

группы оказывают большее давление на своих членов, усиливая их конформизм. В таких группах наблюдается неравенство между членами; каждый испытывает больше трудностей, стремясь наравне с другими участвовать в обсуждении проблем и влиять на принятие решений. Не удивительно, что члены более крупных групп меньше удовлетворены своей ролью в совместных дискуссиях, чем члены малых групп.

Существуют данные, что группы с четным числом членов отличаются от групп с нечетным составом. В первых в большей мере проявляются разногласия, чем в последних, поэтому группы с четным числом членов менее устойчивы. Они могут распадаться на фракции с равным числом членов. Это невозможно в группах с нечетным числом членов: в них одна из сторон всегда имеет численное преимущество.

Согласно точке зрения некоторых исследователей, число пять имеет особое значение. Группы из пяти человек обычно не сталкиваются с проблемами, которые мы только что отметили. В то же время их члены не страдают от непрочности и напряженности, свойственных диадам и триадам. В группах из пяти человек каждый глубоко удовлетворен своей ролью, в случае разногласий такие группы, как правило, не распадаются. Кроме того, в этих группах диссиденты получают поддержку со стороны некоторых ее членов, им не угрожает полный разрыв со всей группой. Если же в группу входит более пяти человек, некоторые из ее членов могут почувствовать себя в изоляции.

Многие группы образуются ради выполнения определенной работы. Эти *инструментальные группы* необходимы для осуществления дел, которые трудно или невозможно выполнить одному человеку. Бригада строителей, группа хирургов, футбольная команда создаются для достижения определенных целей.

Некоторые виды групп называются *экспрессивными*. Они имеют своей целью удовлетворить стремление членов групп к социальному одобрению, уважению и доверию. Такие группы образуются стихийно при сравнительно небольшом воздействии извне. Примерами подобных групп могут служить компании друзей и подростков, которым нравится вместе играть, заниматься спортом или устраивать вечеринки. Однако нет четко выраженной границы между инструментальными и экспрессивными группами. Инструментальные часто выполняют экспрессивные функции. Между членами войсковых соеди-

нений могут сложиться гораздо более глубокие эмоциональные отношения, чем те, что необходимы для победы в сражении. С другой стороны, экспрессивные группы можно считать инструментальными, поскольку они создаются с определенной целью – для получения удовольствия от человеческого общения. Иногда экспрессивная группа является инструментальной в еще большей мере; скажем, это наблюдается, когда соседи организуют ассоциацию квартиросъемщиков.

5.4. Групповые эффекты

Групповые эффекты – это механизмы функционирования группы, посредством которых осуществляются групповые процессы и достигаются групповые состояния. Они являются средствами, обеспечивающими интеграцию индивидуальных действий в совместной групповой деятельности и общении.

Ученые выделяют несколько видов групповых эффектов. Например, *эффект социальной фасилитации* связан с усилением доминантных реакций в присутствии других. Открыл этот эффект Н. Триплет в 1897 г. Ему же принадлежит и термин «социальная фасилитация». Эксперимент Н. Триплета заключался в изучении результатов влияния ситуации соревнования на изменение скорости велосипедиста и сравнении их с результатами, полученными в одиночной гонке. Н. Триплет установил, что велогонщики показывают лучшее время, когда соревнуются друг с другом, а не с секундомером, и сделал вывод о том, что присутствие других побуждает людей к более энергичным действиям.

Эффект присутствия других может как усиливать, так и снижать мотивацию человека. Эффект снижения называется «эффектом социальной ингибации», то есть уменьшение мотивации решения задачи у членов группы в присутствии остальных. Например, присутствие других снижает эффективность деятельности человека при заучивании бессмысленных слогов, при прохождении лабиринта и при решении сложных примеров на умножение.

Американский ученый Д. Майерс указывает три причины возникновения эффекта социальной фасилитации:

- социальное возбуждение, то есть возбуждение нервной системы от присутствия других людей (является врожденным и присуще большинству общественных животных);

– боязнь социальной оценки или обеспокоенность тем, как нас оценивают другие люди (доминантная реакция усиливается, если человек думает, что его оценивают);

– отвлечение внимания от конкретной задачи и конкретной деятельности и переключение внимания на окружающих. Это перегружает когнитивную систему и вызывает возбуждение.

Следовательно, социальная фасилитация – это усиление мотивации человека для решения поставленной перед ним задачи в присутствии других людей.

Эффект принадлежности группе. Английский психолог Мак Дауголл в 1908 г. в своей книге «Социальная психология» среди других инстинктов выделил чувство принадлежности к группе людей.

З. Фрейд ввел понятие «идентификация», определяя ее как механизм эмоциональной привязанности к другим людям. В 20-х гг. XX в. американский социолог Э. Мэйо в своих хотторнских исследованиях экспериментально подтвердил наличие у людей потребности в принадлежности к группе. В дальнейшем, в 60-х гг., основатель гуманистической психологии А. Маслоу среди прочих потребностей также выделил потребность в принадлежности к группе и считал, что групповая принадлежность является доминирующей целью человека.

Поведенческий компонент проявляется тогда, когда человек начинает реагировать на других людей с позиций своего группового членства, а не с позиций отдельной личности, с того момента, когда различия между своей и чужими группами становятся заметными и значимыми для него.

Эффект Рингельмана. По мере увеличения количества членов в группе происходит уменьшение среднего индивидуального вклада в общегрупповую работу. Открыл данный эффект М. Рингельман. Он обнаружил, что коллективная работоспособность группы не превышает половины от суммы работоспособности ее членов, то есть члены группы фактически менее мотивированы и прилагают меньше усилий при выполнении совместных действий, чем при выполнении индивидуальных действий. М. Рингельман экспериментировал с поднятием тяжестей группой и отдельными людьми. Оказалось, что если продуктивность одного человека принять за 100 %, то двое вместе в среднем поднимут вес, который не в два раза больше, а составляет лишь 9,3 % от суммарного веса, поднятого двумя отдельно работающими людьми. «Коэффициент полезного действия» группы из трех человек окажется равным 8,5 %, а из восьми человек – только

49 %. М. Рингельман предложил формулу для определения среднего индивидуального вклада участников в группах разной величины:

$$C = 100 - 7(K - 1),$$

где C – средний индивидуальный вклад участников; K – количество членов группы.

Б. Латайне в 1979 г. описал феномен невмешивающегося свидетеля. Проведя серию разнообразных экспериментов, он доказал, что само число свидетелей трагического происшествия препятствует оказанию помощи со стороны кого-либо из них. Жертва несчастного случая с меньшей вероятностью дождется помощи, если за ее страданиями наблюдает большое число людей. Обнаружена следующая закономерность: вероятность получения помощи выше, если человек находится в малой группе, и гораздо ниже, если он находится в окружении большого числа людей.

Причиной социальной лени, по мнению Д. Майерса, является реакция человека на оценку его личности и деятельности со стороны других людей. Когда увеличивается боязнь оценки, результатом будет социальная фасилитация (усиление мотивации к деятельности). Когда же затерянность в толпе и анонимность уменьшают боязнь оценки, результатом будет социальная лень, или ингибиция (снижение мотивации к деятельности).

Факторами социальной лени являются:

- наличие индивидуальной ответственности за результаты своего труда. Чем выше ответственность, тем ниже социальная лень;
- групповая сплоченность и дружеские отношения. Люди в группах меньше бездельничают, если они друзья, а не чужие друг другу люди;
- численность группы. Чем больше численность группы, тем выше социальная лень;
- кросскультурные различия. Члены коллективистических культур проявляют меньше социальной лени, чем члены индивидуалистических культур;
- гендерные различия. Женщины в меньшей степени проявляют социальную лень, чем мужчины.

Эффект «синергии». Это прибавочная интеллектуальная энергия, которая возникает при объединении людей в целостную группу и выражается в групповом результате, который превышает сумму индивидуальных результатов, то есть, отвечает требованию $1 + 1 > 2$.

Этот групповой эффект изучал В. М. Бехтерев. В его работах и работах М. В. Ланге установлено, что группа по успешности в работе действительно может превосходить индивидуальную успешность отдельных людей. Это проявляется не только в интеллектуальной сфере, но и в повышении наблюдательности людей в группе, точности их восприятия и оценок, объеме памяти и внимания, эффективности решения сравнительно простых задач, не требующих сложного и согласованного взаимодействия. Однако при решении сложных задач, когда необходимы логика и последовательность, «особо одаренные люди», по терминологии В. М. Бехтерева, могут превосходить среднегрупповые достижения.

Наиболее ярко эффект «синергии» проявляется при проведении «брэйнсторминга» – «мозговой атаки», когда группе необходимо предложить много новых идей без их критического анализа и логического осмысления.

Эффект группомыслия. Это способ мышления, приобретаемый людьми в ситуации, когда поиск согласия становится настолько доминирующим в сплоченной группе, что начинает пересиливать реалистическую оценку возможных альтернативных действий. Открытие этого феномена и изобретение термина «группомыслие», или «огруппление мышления», принадлежит американскому психологу И. Джанису. Эффект «группомыслия» возникает как противоположность эффекту «синергии», при котором предлагаются, а затем и обсуждаются различные варианты решения задачи. Эффект «группомыслия» возникает в ситуации, когда критерием истинности служит сплоченное мнение группы, которое противопоставляется мнению отдельного человека. В том случае, когда члены группы сталкиваются с угрозой разногласий, споров и конфликтов, они стараются уменьшить групповой когнитивный диссонанс и устранить возникшие при этом негативные чувства, пытаясь найти решение, устраивающее всех, даже если это решение не будет объективным и разумным с точки зрения каждого отдельного члена группы.

Обычно для группы, вовлеченной в подобную стратегию принятия решений, поиск консенсуса становится столь важен, что члены группы добровольно отказываются от каких-либо сомнений и возможностей взглянуть на задачу новым, оригинальным, нетрадиционным взглядом. Отдельные члены группы могут даже превратиться в своеобразных «стражей мысли», быстро фиксирующих и жестко наказывающих любое инакомыслие.

Эффект конформизма. В 1956 г. С. Аш применил термин «конформизм» и описал результаты своих экспериментов с подставной группой и наивным испытуемым. Группе из семи человек предложили участвовать в опыте по изучению восприятия длины отрезков. Необходимо было определить, какой из трех отрезков, нарисованных на плакате, соответствует эталонному. На первом этапе подставные испытуемые в одиночестве давали, как правило, верный ответ. На втором этапе группа собиралась вместе и члены группы давали ложный ответ, что было неизвестно наивному испытуемому. Своим категорическим мнением члены группы оказывали давление на мнение испытуемого. По данным автора эксперимента С. Аша, 37 % его испытуемых прислушались к мнению группы и проявили конформизм.

Эффект моды (подражания). Подражание – один из основных механизмов групповой интеграции. В процессе группового взаимодействия члены группы вырабатывают общие эталоны, стереотипы поведения, следование которым подчеркивает и укрепляет их членство в группе. Во внешнем выражении такая стереотипизация даже может вылиться в униформу (например, форма военных, деловой костюм бизнесмена, белый халат врача), которая показывает окружающим, к какой именно социальной группе принадлежит тот или иной человек, какими нормами, правилами и стереотипами регулируется его поведение. Люди более склонны следовать примеру похожего на них человека, чем непохожего.

Эффект подражания лежит в основе любого научения и способствует адаптации людей друг к другу, согласованности их действий, подготовленности к решению групповой задачи. Он близок к эффекту конформизма. Однако если при конформизме группа так или иначе оказывает давление на своего члена, то при подражании следование групповым требованиям является добровольным.

Эффект «ореола». Это влияние на содержание знаний, мнений, оценок личности специфической установки, имеющейся у одного человека по отношению к другому. Эффект «ореола», или «галлоэффект», – явление, возникающее при восприятии и оценке людьми друг друга в процессе общения.

Эффект «ореола» может иметь как позитивные, так и негативные грани. Поведение человека, принявшего на себя позитивный ореол, характеризуется определенными особенностями. Для поддержания этого ореола он стремится постоянно быть в центре внимания,

много говорит, старается проявить осведомленность и активность, занять лидирующую позицию.

В негативном смысле этот эффект проявляется в преуменьшении достоинств объекта восприятия, что приводит к предубеждению в отношении к нему со стороны воспринимающих людей. Предубеждение – это специфическая установка субъектов, основанная на информации об отрицательных качествах объекта. Такая информация, как правило, не проверяется на достоверность и надежность, а воспринимается на веру.

Эффект группового эгоизма. Это направленность групповых интересов, целей и норм поведения против интересов, целей и норм поведения отдельных членов группы или всего общества. Цели группы достигаются за счет ущемления интересов ее отдельных членов, в ущерб интересам общества. Групповой эгоизм проявляется в том случае, когда цели, ценности группы, стабильность ее существования становятся важнее отдельной личности, значимее целей общества. Тогда личность обычно приносится в жертву целостности группы, полностью подчиняется ее требованиям и стандартам поведения. Эффект группового эгоизма может сыграть очень негативную роль в дальнейшей жизнедеятельности группы и судьбе ее отдельных членов.

Существуют и другие групповые эффекты, такие как эффект *группового фаворитизма*, эффект *маятника*, эффект *волны*, эффект *пульсара*, эффект *бумеранга* и т. д.

6. СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ ОБЩЕСТВА

6.1. Социальная структура и социальная стратификация

Общество – исключительно сложная социальная система, включающая многообразные взаимодействующие и взаимообусловленные элементы. Устойчивая связь элементов в обществе составляет его социальную структуру.

Понятие социальной структуры в научной литературе имеет несколько трактовок. В широком смысле социальная структура – это внутреннее строение общества в целом, система связей между всеми его основными элементами. Основными элементами социальной структуры общества являются индивиды, занимающие в обществе определенные позиции (статусы), объединения индивидов на основе их статусных признаков в группы, социально-классовые, социально-

территориальные, социально-этнические, социально-демографические, социально-профессиональные общности, социальные институты и т. д. Каждый из элементов социальной структуры, в свою очередь, есть сложное образование, имеющее свое строение, внутренние слои и связи. В узком смысле социальная структура – совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом классов и социальных групп. Далее социальная структура будет рассматриваться именно в такой трактовке.

Социальная структура означает объективное деление общества на общности, отдельные группы, слои, которые различаются по их общественному положению, месту и роли в общественной системе. Это, в свою очередь, предполагает наличие у них специфических интересов и определенный характер взаимоотношений с другими общностями и группами. Таким образом, социальная структура – это система неравенств. Сущность социального неравенства заключается в неодинаковом доступе различных слоев общества к социально значимым благам, ресурсам материального и духовного потребления.

Социальное неравенство – непреходящая, важнейшая характеристика общества. Оно существовало практически на протяжении всей истории человечества. В примитивном обществе социальное неравенство было крайне неустойчивым и не закреплялось. С развитием социальных отношений, появлением сложных обществ социальное неравенство углубляется и закрепляется. В современном обществе неравенство не опирается на прямое насилие и законодательные нормы, как в кастовом, рабовладельческом или сословном обществе. Тем не менее его проявления многообразны. Видами социального неравенства являются, например, различия в доходах, по характеру и содержанию труда, по уровню и качеству жизни, культуры, образования, в зависимости от места проживания и т. д. Эти различия обычно характеризуются понятием «социальные различия». Социальные различия связаны в конечном итоге с неодинаковыми, неравноценными возможностями и условиями существования и развития личности в зависимости от ее принадлежности к той или иной социальной группе или общности.

Социальное неравенство постоянно воспроизводится. Однако универсальность, историческая обусловленность социального неравенства не исключает необходимости оценки его оптимальности применительно к данному конкретному обществу. Устаревшая система неравенств мешает нормальному функционированию общества,

разрушает его социальную организацию. Распределение дефицитных ресурсов общества – денег, власти, образования, престижа и т. д. – всегда является сферой регулирования со стороны государства, полем борьбы различных социальных групп за лучшее распределение этих благ.

Проблема социальной структуры всегда занимала особое место в общественных науках. Ей посвящено огромное количество научной и учебной литературы по всем отраслям обществоведения. Актуальность социологических исследований социальной структуры обусловлена несколькими обстоятельствами. Социальная структура является важнейшим социальным регулятором эволюции общества. Все другие регуляторы (институциональные – политика, культура, идеология, наука, образование, территориальные, а также факторы благосостояния) действуют на общество через активность социальных групп, которая детерминируется их местом в социальной структуре общества. В социальной структуре отражены актуальные проблемы развития общества. Динамика общества характеризуется прежде всего изменениями в его социальной структуре. В ходе развития общества социальная структура усложняется. Это усложнение имеет целесообразный характер, способствует устойчивости общества, его лучшей адаптации к условиям среды.

Центральные вопросы теории социальной структуры: из каких классов, групп, слоев состоит данное общество; каковы основные критерии дифференциации населения в данном обществе; каковы социальные расстояния (дистанции), отделяющие в данном обществе одну социальную группу от другой; как упорядочены относительно друг друга группы, структурирующие общество: какие занимают самые высокие позиции, какие расположены ниже; какими социальными взаимоотношениями связаны группы: носят эти взаимоотношения конфликтный или согласованный характер; какова социальная мобильность в данном обществе: кто из каких групп и в какие перемещается, интенсивны эти перемещения или затруднены; каковы функции этой структуры в обществе; на какие цели они ориентирована, чьи это цели; какая динамика наблюдается в социальной структуре, каких групп становится меньше, каких больше, как меняется качество этих групп, связи между ними; каковы механизмы, управляющие динамикой социальной структуры: меняется ли она в основном под влиянием естественноисторических процессов, в ходе медленной

эволюции общества, или меняется в основном с помощью мероприятий государства, управленческих решений.

Главная проблема теории социальной структуры – определение основных критериев (признаков) социальной дифференциации. Социальная дифференциация – это разделение, расслоение общества по определенным, важным для данного общества признакам. Именно на основе этих признаков выделяются основные элементы социальной структуры общества и строится ее модель.

В настоящее время при изучении социальной структуры общества в социологии используется понятие «социальная стратификация» (от латинского *stratum* – слой и *facere* – делать). Страта – это социальная группа, образованная в результате дифференциации общества по какому-либо значимому для данного общества признаку: властному, имущественному, профессиональному, образовательному и т. д. В современной социологии тождественным страте является понятие «класс».*

Страты занимают разные места в системе социальных неравенств данного общества, в неравной мере обладают различными благами. Социальная стратификация обозначает совокупность страт, образующих иерархически организованную, имеющую «верх» и «низ» структуру общества. Другими словами, социальная стратификация представляет собой иерархически организованную структуру социального неравенства в обществе, где высшие слои находятся в более привилегированном положении, чем низшие. Социальное неравенство – причина и следствие социальной стратификации.

Теория социальной стратификации ведет происхождение от трудов П. А. Сорокина. П. А. Сорокин ввел понятие социального пространства, которое имеет несколько измерений. По его мнению, стратификация в обществе может быть трех видов: экономическая (доход), политическая (власть) и профессиональная (престиж). Индивиды распределяются и ранжируются по группам по критериям дохода (и богатства), влияния на других членов общества, наличия знаний и умений, которые оцениваются и вознаграждаются в данном обществе.

* Для марксистской социологии характерен экономический подход к определению класса: классами называются большие социальные группы, различающиеся отношением к средствам производства, занимающие определенное место в системе разделения труда и характеризующиеся специфическим способом получения дохода.

Основы современного подхода к изучению социальной стратификации общества заложены М. Вебером, Т. Парсонсом, К. Дэвисом, У. Муром.

М. Вебер рассматривал социальную структуру общества как многомерную систему. На формирование отношений неравенства, по его мнению, решающее влияние оказывают собственность (при этом, в отличие от К. Маркса, М. Вебер связывает собственность исключительно с процессом обмена), престиж и власть (или «партии»).

С точки зрения Т. Парсонса, К. Дэвиса и У. Мура, стратификационная система общества, представляющая собой дифференциацию социальных позиций и ролей в нем, обусловлена разделением труда и господствующей в обществе системой ценностей и культурных стандартов, определяющих значимость той или иной деятельности и узаконивающих складывающееся социальное неравенство. Это социальное неравенство возникает вследствие неравномерного распределения наград и поощрений.

В целом для концепций социальной стратификации характерно понимание социальной структуры не как застывшей системы, а как динамичного целого, изменяющегося под воздействием внутренних и внешних факторов, как сложно организованной, иерархической системы, в которой группы вертикально и горизонтально упорядочены относительно друг друга. Другая особенность современных концепций социальной стратификации – стремление объяснить поведение индивида или группы с точки зрения их места в социальной структуре, т. е. признание определяющей роли социальной структуры по отношению к составляющим ее элементам.

Конкретными критериями (признаками, основаниями) страт могут быть уровень дохода, род занятий, профессия, образование, квалификация, район проживания и тип жилища, занятия в свободное время, субъективное мнение человека о его месте и роли в обществе и т. д.

Страты выделяются либо на основании одного признака, либо комбинации нескольких. В настоящее время в развитом обществе наиболее значимыми признаками социальной дифференциации являются доход (сумма денежных поступлений в течение определенного периода времени), власть (мера экономического, политического, религиозного или иного влияния на других людей), образование и престиж (уважение, которым в общественном мнении пользуется определенная профессия, должность, род занятий). Доход, власть, образо-

вание и престиж определяют совокупный социально-экономический статус индивида. Индивиды, имеющие сходные показатели по этим четырем измерениям социальной стратификации, принадлежат к одной страте (классу).

Существует большое количество моделей социальной стратификации современного развитого общества. В западной социологии наиболее известной является модель У. Уотсона. Все другие модели в той или иной степени базируются на ней.

Социальная стратификация современного западного общества (модель У. Уотсона):

1. Высший – высший класс составляют представители влиятельных и богатых династий, обладающих значительными ресурсами власти, богатства и престижа в масштабах страны.

2. Низший – высший класс – видные политики, банкиры, владельцы крупных фирм, которые достигли своих статусов в конкурентной борьбе. Их положение зависит от политической и экономической ситуации в обществе.

Высший класс составляет 4–5 % населения.

3. Высший – средний класс включает преуспевающих бизнесменов, управляющих фирмами, крупных юристов, врачей, ученых. Представители этого класса в своих областях деятельности обладают высоким престижем, их положение здесь достаточно прочно и устойчиво.

4. Низший – средний класс составляют инженеры, мелкие и средние чиновники, преподаватели, врачи, юристы, научные работники, высококвалифицированные рабочие.

К среднему классу относятся, таким образом, те, кто имеет прочную экономическую независимость и ярко выраженную профессиональную ориентацию. В настоящее время в развитых странах это самый многочисленный класс: он составляет от 50 до 80 % населения. Средний класс играет исключительно важную роль в обществе, обеспечивает его равновесие и устойчивость, так как для его представителей важна экономическая, политическая и социальная стабильность. Средний класс разводит два противоположных полюса в обществе – высшие и низшие слои общества. Он является основной опорой существующей власти.

5. Высший – низший класс составляют в основном наемные рабочие, которые создают прибавочную стоимость в данном обществе. Представители этого класса зависят от высших классов во многих от-

ношениях, прежде всего в отношении получения средств к существованию.

6. Низший – низший класс – безработные, нищие, бездомные, иностранные рабочие и другие представители маргинальных групп населения.

К низшему классу, по разным оценкам, относится 20–45 % населения.

6.2. Социальная стратификация современного российского общества

Изучение социальной стратификации современного российского общества значительно затруднено в силу динамики происходящих в нем процессов и практически полного отсутствия социальной статистики.

Основу социальной структуры российского общества составляют классы, группы и слои советского общества, наряду с которыми существуют социоструктурные образования, сложившиеся в новых политических и экономических условиях. Идет размывание прежних границ классов и групп в результате практически полного исчезновения зависимости между трудом и его оплатой, доходами и объективными показателями экономического роста.

Социальная структура современной России крайне неустойчива: только за последние несколько лет 44 % населения понизило свой совокупный социально-экономический статус.

В основе социальной стратификации российского общества лежат доход, собственность, власть, характер и содержание труда, должность и место работы (так, соотношение в оплате труда составляет в среднем 1:10 в пользу занятых в частном секторе), образование. Значимым критерием является также регион проживания (в настоящее время различия в доходах на душу населения между российскими регионами – 1:12).

Построение модели социальной стратификации российского общества крайне затруднено. Причиной этого является нарушение последовательности связи, детерминации признаков социальной дифференциации, их декомпозиция (смещение, расхождение): взаимодействие признаков социальной дифференциации нарушено, они «работают» относительно независимо. Так, характер труда, образование, престиж и доход расходятся: отдельные группы населения имеют низкий уровень образования и большие доходы, другие – высокие

доходы и низкий престиж и т. д. Декомпозиция признаков социальной дифференциации приводит к тому, что модель стратификации российского общества не может быть составлена по совокупности всех важных для нашего общества признаков, а только по нескольким или даже одному из них.

В исследованиях Н. М. Римашевской социальная стратификация современного российского общества выглядит следующим образом:

1. «Общероссийские элитные группы», которые имеют средства влияния на общероссийском уровне и собственность в размерах, сопоставимых с крупнейшими западными состояниями.

2. «Региональные и корпоративные элиты», обладающие влиянием на уровне регионов и секторов экономики и значительными по российским масштабам состояниями.

3. Российский «верхний средний класс», обладающий собственностью и доходами, обеспечивающими западные стандарты потребления, претендующий на повышение своего совокупного социально-экономического статуса, ориентирующийся на сложившуюся практику и этические нормы хозяйственных взаимоотношений.

4. Российский «динамический средний класс», обладающий доходами, которые обеспечивают удовлетворение среднероссийских и более высоких стандартов потребления, относительно высокой степенью адаптированности, 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», для которых характерна низкая степень адаптации и асоциальные и антисоциальные установки в социально-экономической деятельности.

7. «Криминалитет», обладающий высокой социальной активностью и адаптацией, но при этом действующий вопреки легальным нормам хозяйственной деятельности.

Как видно, модель Н. М. Римашевской во многом схожа с моделью У. Уотсона. Необходимо отметить, что средний класс в России находится в стадии формирования, что отрицательно влияет на социальную стабильность общества.

Другую модель социальной стратификации современного российского общества предлагает З. Т. Голенкова:

1. Элита – правящая политическая и экономическая. 0,5 % экономически активного населения.

2. Верхний слой – крупные и средние предприниматели, директора крупных и средних приватизированных предприятий, другие субэлитные группы. 6,5 % экономически активного населения.

3. Средний слой – представители мелкого бизнеса, квалифицированные профессионалы, среднее звено управления, офицеры. 20 % экономически активного населения.

4. Базовый слой – рядовые специалисты, помощники специалистов, рабочие, крестьяне, работники торговли и сервиса. 61 % экономически активного населения.

5. Низший слой – малоквалифицированные и неквалифицированные работники, временно безработные. 7 % экономически активного населения.

6. Социальное «дно». 5 % экономически активного населения.

Еще раз подчеркнем, что эти модели не учитывают всей совокупности важных признаков социальной дифференциации и поэтому не могут быть признаны абсолютно верными, отражающими реальные процессы социальной стратификации общества.

Для современного российского общества характерно возрастание роли дохода (богатства) в системе социальной стратификации. В зависимости от уровня материального благосостояния общество расслаивается следующим образом. 4 % населения относятся к состоятельным. Их бюджет превышает средний прожиточный минимум не менее чем в 7 – 8 раз. Относительно обеспеченные – 13 % населения – имеют доход в 4 – 6 раз больше прожиточного минимума. 25,6 % населения составляют малообеспеченные, чьи доходы примерно в 2 – 2,5 раза выше прожиточного минимума. 57,6 % жителей России относятся к бедным: их доходы не превышают прожиточного минимума.

Графически социальная стратификация российского общества выглядит как придавленный к основанию «треугольник», в отличие от «лимона» в развитых странах и «Эйфелевой башни» в латиноамериканских странах.

Усиливается маргинализация общества. Маргинализация означает не только исключение из социальных структур, но и недостаток участия в социальных институтах (в материальном производстве, в политике, в распределении ресурсов и т. д.). В основе маргинализации общества лежат подрыв экономических условий бытия индивидов, миграция, политические кризисы и потрясения. В результате

маргинализации в обществе растут напряженность, экстремизм, национализм.

Таким образом, изменения, происходящие в настоящее время в экономике России (в частности, изменение структуры собственности, отношений организации производства и распределения, подготовки трудовых ресурсов), в сфере политики, культуры и идеологии неизбежно накладывают отпечаток на социальную структуру общества. Идущие ныне стратификационные процессы способствуют не интеграции общества, не усилению солидарности, а увеличению социального неравенства и поляризации.

В заключение отметим, что социальная стратификация общества представляет собой систему неравенств, которая формируется на основе некоторых важных для данного конкретного общества критериев. Социальная стратификация подвержена изменениям в ходе эволюции общества. Без изучения и учета этих процессов невозможно исследовать характер и тенденции развития общества в целом и управлять им.

7. СОЦИОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

7.1. Понятие личности. Факторы, влияющие на формирование личности

Личность является многомерным и многогранным явлением. Жизненная необходимость всестороннего ее изучения все более полно осознается современным обществознанием и «человекознанием». Социология не является здесь исключением, ибо для нее весьма важно выявить, как происходит формирование личности, ее гуманистическое самоопределение и развитие. Для этого следует разделить такие понятия, как «человек», «индивид», «индивидуальность» и «личность». Чаще всего эти слова употребляются как синонимы, но если смотреть с научной точки зрения, то можно обнаружить существенные смысловые оттенки. Так, понятие «человек» несет в себе самые общие, родовые, ведущие свое происхождение с момента выделения *homo sapiens* черты. Индивид понимается как отдельный, конкретный, единичный человек, который носит все биологические, социальные и психологические человеческие черты – разум, волю, интересы, потребности и т. п. Соответственно индивидуальность – это характеристика уникальности и неповторимости на самых разных уровнях – биохимическом, нейрофизиологическом, психологическом, социаль-

ном и др. А вот личность – это человек как система устойчивых качеств, приобретенных и реализуемых в социальной жизни. Следовательно, с точки зрения социологии личность – это любой человек, а не только яркий и исключительный, как это принято считать в обыденной жизни.

Личность изучают множество наук (психология, социальная психология, философия, этика, педагогика и т. д.). У каждой из них свой предмет изучения. Социология в основном рассматривает личность как источник социальной жизни и акцентирует внимание на двух задачах:

1. Осмысление того, каким образом устроена социальная жизнь, как социальные институты и общество в целом соотносятся с потребностями единичной личности. Насколько первые должны и могут выражать ее интересы или они не зависимы от нее, подчиняются исключительно собственной логике развития.

2. Изучение взаимодействия личности с другими индивидами в конкретном социуме, ее способность проявлять свою независимость.

Эти две задачи не только относительно самостоятельны, но и взаимосвязаны.

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

Биологическая наследственность. Генетики считают, что биологическое наследие каждого человека поставляет сырые материалы, которые затем формируются разными способами в личность. К биологическому наследию ученые, как правило, относят животные инстинкты (инстинкты самосохранения, голода, сексуальный инстинкт и т. д.). Существует также точка зрения некоторых ученых, например К. Юнга, что человек рождается с определенными чертами характера. Однако биологическая наследственность не может полностью создать личность, так как ни культура, ни социальный опыт не передаются с генами.

Физическое окружение. Некоторые ученые придавали физическому окружению решающее значение в развитии личности. Известный социолог П. А. Сорокин в нескольких работах обобщил теории многих ученых – от Конфуция, Аристотеля, Гиппократов до современ-

ного ему географа Э. Хангтингтона. Согласно этим теориям групповые различия поведения личностей в основном определяются различиями в климате, географических особенностях и природных ресурсах. Подобной точки зрения придерживались также философ Г. В. Плеханов и историк Л. И. Гумилев. 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 личности, и наоборот, очень часто бывает так, что схожие групповые признаки личностей развиваются в разных условиях окружающей среды. Физическое окружение может влиять на культурные особенности социальной группы, но его воздействие 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 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.

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.

7.2. Социологические концепции личности

В социологии рассматриваются несколько концепций личности. В 30-х гг. XX в. появилась ролевая концепция (автор Дж. Мид), которая получила широкое распространение в различных социологических течениях, прежде всего в структурно-функциональном анализе. Её основатель Т. Парсонс и последователи рассматривают личность как функцию от того множества социальных ролей, которые присущи любому индивиду в том или ином обществе.

Социальная роль – это модель поведения, объективно заданная социальной позицией личности в системе общественных и межличностных отношений. Социальная роль распадается на ролевые ожидания – то, чего согласно «правилам игры» ждут от той или иной роли и на ролевое поведение – то, что человек реально выполняет в рамках своей роли. Всякий раз, беря на себя ту или иную роль, индивид более или менее четко представляет связанные с ней права и обязанности, приблизительно знает схему и последовательность действий и строит свое поведение в соответствии с ожиданиями окружающих. Общество при этом следит, чтобы все делалось «как надо». Для этого существует целая система социального контроля (от общественного мнения до правоохранительных органов) и соответствующая ей система социальных санкций (от порицания, осуждения до насильственного пресечения действий).

Границы ролевого поведения достаточно жестки, поскольку смешение разных функций или неадекватное их исполнение может привести к нарушению равновесия всей социальной системы. Но эти границы не абсолютны: роль задает общую направленность и цель действий, а стиль их выполнения – фактор вариантный. Например, роль директора фирмы предполагает реализацию функций руководства, управления, и ее нельзя смешивать с функцией подчинения или заменять ею. Но руководство может осуществляться различными методами: авторитарными, демократическими, попустительскими, и в этом плане роль директора фирмы не накладывает никаких ограничений.

Теория ролей хорошо описывает адаптационную сторону процесса социализации личности. Но эту схему нельзя принять за единственную и исчерпывающую, поскольку она оставляет в тени активное, творческое, личностное начало.

Другой образ личности возник под влиянием идей австрийского психиатра З. Фрейда, рассматривающего человека как систему нужд,

а общество – как систему запретов, табу. Бессознательные стремления личности образуют ее потенциал и основной источник активности, задают мотивацию ее действий. В силу невозможности удовлетворения инстинктивных потребностей в их естественно-природной форме из-за социальных нормативных ограничений человек вынужден постоянно искать компромисс между глубинными влечениями и общественно приемлемой формой их реализации.

Модель личности, созданная З. Фрейдом, представляет собой трехуровневое образование: низший слой («Оно» или «Ид»), представленный бессознательными импульсами и «родовыми воспоминаниями»; средний слой («Я» или «Эго») и верхний слой («Сверх-Я» или «Супер-Эго»), который включает воспринятые человеком нормы общества. Наиболее жесткие, агрессивные и воинственные слои – «Оно» и «Сверх-Я». Они с обеих сторон атакуют психику человека, порождая невротический тип поведения. Это модель личности, постоянно обороняющейся от общественного давления и находящейся в конфликте с социальным окружением. Поскольку по мере развития общества верхний слой («Супер-Эго») неизбежно увеличивается, становится более массивным и тяжелым, вся человеческая история рассматривается З. Фрейдом как история нарастающего психоза.

Авторы поведенческой концепции (Б. Скиннер, Дж. Хоманс, К. Д. Опп) рассматривают личность как систему реакций на различные стимулы. В соответствии с этой концепцией поведение каждого человека обуславливается и контролируется социальной средой через языки, обычаи, социальные институты, средства массовой информации. Взаимодействуя с другими людьми, индивид в любой социальной группе соблюдает свой интерес: если его поведение поощряется, положительно стимулируется, то он будет лоялен, доброжелателен по отношению к окружающим и социальной системе в целом; если же он не получает признания со стороны общества, то он будет вести себя агрессивно. Но каждый индивид стремится избежать наказаний и получать поощрения и в этом плане однозначно реагирует на внешние стимулы и социальные приказы.

Иными словами, рассматривая проблему личности, анализируя, почему индивид определенным образом реагирует на ту или иную ситуацию, поведенческая социология главную роль отводит системе стимулов, «подкреплений», проводя аналогию между человеком и животным. Отсюда и изменение личностного поведения выводится из

процесса научения, понимаемого как стимуляция желаемых действий.

В качестве стимулов может использоваться любое «благо»: знание, власть, комфорт, слава, уважение, деньги, но обязательно социальное по своему источнику, которым владеет и распоряжается общество. Чем более ценно для человека вознаграждение, тем чаще он будет демонстрировать соответствующее поведение. В то же время, чем чаще в недавнем прошлом человек испытывал вознаграждающее воздействие со стороны других, тем менее ценным становится для него каждое аналогичное последующее действие. При переносе этого принципа на уровень межличностных отношений делается вывод, что добровольное взаимодействие между партнерами существует лишь до тех пор, пока каждый из них считает, что он в выигрыше, то есть что его «вклад» в ситуацию меньше, чем получаемая им выгода или вознаграждение.

В рамках культурно-исторической школы Л. С. Выготского сложилось понимание человека как деятельного существа, преследующего свои цели, задачи, чье поведение и поступки невозможно объяснить только с точки зрения рациональности. В основе личности лежит богатство связей индивида с миром, проявляющееся в предметной деятельности, общении, познании. Центральной категорией анализа, дающей ключ к пониманию личности, является категория «деятельность».

Деятельность рассматривается при этом в структурном и функциональном аспектах. Структурный аспект предполагает выяснение строения самой деятельности и определение составляющих ее элементов. Функциональный аспект концентрирует внимание на том, как, каким образом осуществляется деятельность.

Итак, изучение личности опосредуется изучением ее деятельности и, по сути, сводится:

- к определению системообразующего звена, доминантного вида деятельности;
- выяснению принципа осуществления деятельности – вынужденная она или свободная, отчужденная или неотчужденная;
- изучению характера связи между различными видами деятельности, степени их иерархизированности;
- исследованию уровня осуществления каждого из видов деятельности.

Известный американский психолог и социолог Ч. Кули поставил перед собой задачу изучить процесс постепенного понимания личностью отличия своего собственного «Я» от других личностей. В результате многочисленных исследований он определил, что развитие концепции своего собственного «Я» – это долгий и запутанный процесс, и он не может осуществляться без участия других людей, то есть без социального окружения. Каждый человек строит свое «Я», основываясь на воспринятых им реакциях других людей, с которыми он вступает в контакт. Например, если ребенку его родители и знакомые говорят, что он красивый, и эти утверждения повторяются достаточно часто, то, в конечном счете, он будет ощущать себя красивым. И, наоборот, если говорить ребенку достаточно часто, что он некрасивый, он будет ощущать себя некрасивым. Такие рассуждения привели Ч. Кули к мысли о том, что личностный «Я»-образ не рождается только в связи с объективными факторами. Именно через отношения с другими, через их оценки каждый человек устанавливает, умный он или нет, привлекательный или нет и т. д. Это человеческое «Я», открывающееся через реакции других, получило известность как зеркальное «Я». Теорию Ч. Кули можно проиллюстрировать словами У. Теккерея из произведения «Ярмарка тщеславия. Роман без героя»: «Мир – это зеркало, и оно возвращает обратно каждому человеку отражение его собственного лица».

Ч. Кули определил три стадии построения зеркального «Я»:

- 1) представления о том, «каким я кажусь другому человеку»;
- 2) представления о том, «как этот другой оценивает мой образ»;
- 3) вытекающее из этого специфическое чувство «Я».

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 бездарен в других. Это знание приходит из анализа реакции окружающих на мои действия.

Таким образом, социальное зеркало постоянно действует, оно постоянно перед нами и постоянно изменяется. В детстве при оценке своих способностей человек ориентируется на мнения людей, с которыми он находится в личном контакте, взрослея, он уже ориентируется на мнения 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.

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 может игнорировать многие мнения и реакции по поводу своего поведения. При этом существует возможность неправильного истолкования мнений, то есть искаженного зеркала. Мы, например, можем отнести брань начальника к нашему неумению или неспособности, в то время как это часто бывает проявлением его плохого настроения. Таким образом, зеркальное «Я», формирующее личность, вследствие таких искажений никогда полностью не соответствует действительному положению вещей.

Определяя возможность формирования личности, «Я»-образа на основании зеркального «Я», Ч. Кули не учитывал активность личности. В соответствии с его теорией личность развивается только благодаря мнениям других, ограничиваясь лишь избирательной ролью.

Профессор чикагского университета Дж. Мид разработал теорию, в которой объясняется сущность процесса восприятия индивидом других личностей и развита 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». Например, после нелепого случая человек представляет себе, как он выглядит в глазах других, 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 другой роли, например, при игре детей в семью. «Исполнение роли» – это действия, связанные с действительным поведением, в то время как «принятие роли» только претендует на игру.

Дж. Мид различал три стадии процесса обучения ребенка исполнению взрослых ролей:

1. Подготовительная стадия (возраст 1–3 года), во время которой ребенок имитирует поведение взрослых без какого-либо понимания. Например, девочка называет куклу каким-либо именем.

2. Игровая (3–4 года), когда дети начинают понимать поведение тех, кого они изображают, но исполнение роли еще неустойчиво. Например, мальчик сначала строит, через несколько секунд он уже бомбардирует эту постройку, потом становится милиционером и т. д.

3. Групповые игры, где ролевое поведение становится собранным и целенаправленным и проявляется способность ощущать роли других авторов (4–5 лет и более). Например, игра в футбол, где в ходе игры идет перемещение по полю и происходит постоянная смена амплуа игроков. Для наилучшего взаимодействия игроков им приходится ставить себя на место своего партнера и представлять, что сделал бы партнер на его месте. И команда возникает тогда, когда это взаимодействие наиболее хорошо усвоилось игроками.

В ходе подобного процесса индивид развивает способность видеть свое собственное поведение во взаимосвязи с другими индивидами и чувствовать на себе их реакцию. Через осознание других формируется «обобщенный другой». Повторяя принимаемую роль «обобщенного другого», индивид формирует свою концепцию «Я».

Недостаточная способность адаптироваться к другой точке зрения может отрицательно сказаться на развитии личности. Например, у некоторых групп молодежи с заметными признаками отклоняющегося поведения, замкнутых в пределах своей группы, зарегистрировано неумение принимать другие роли, а также видеть себя глазами других.

Американский 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 сильно влияют на формирование индивида, их собственного «Я». Это, например, популярные певцы, супергерои и т. д. Индивид стремится принять их роли, подражать им. Таким образом, осуществляется процесс социализации через «значимого другого».

Наиболее часто применяемые термины, отражающие ощущение человеком своего собственного «Я» и степень социализации, – это идентичность и самоуважение. Под идентичностью мы понимаем ощущение себя как части уникальной группы, отличной от других групп в использовании групповых ценностей. Ощущение индивидом

идентичности с группой зависит от индивидуальных и групповых потребностей, удовлетворение которых приводит к повышению его престижа в глазах «обобщенного другого». Часто люди определяют идентичность по признаку расы, национальности и т. д. Наличие этих признаков у индивида означает низкий или высокий престиж в глазах тех, кто имеет значение для данной личности.

7.3. Социальные статусы и роли

Слово «личность» (persona) первоначально означало маску, которую надевал актер в античном театре (сравните: русское «личина»). Затем оно стало обозначать самого актера и его роль (персонаж).

У римлян «персона» употреблялось не иначе как с указанием определенной социальной функции, роли, амплуа (личность отца, личность царя, судьи, обвинителя и т. д.).

Образ человека как актера, играющего заданные ему роли и меняющего эти роли в зависимости от возраста, социального положения, – один из самых распространенных в мировой литературе. Достаточно вспомнить строки У. Шекспира: «Весь мир – театр. В нем женщины, мужчины – все актеры. У них есть выходы, уходы. И каждый не одну играет роль».

Каждый индивид в обществе выполняет какие-либо функции. Например, шофер – водит автомобиль, предприниматель – распоряжается и организует производство, услуги, учитель – учит, студент – учится, врач – лечит и т. д.

Говоря о функциях, следует иметь в виду, что о них судят не по тому, что человек сам конкретно намеревается делать, а по тому, какие последствия эти действия имеют. При этом если человек не выполняет предписанную ему функцию, а, точнее, выполняет ее с противоположным знаком, мы имеем дело с дисфункцией (не учит, не лечит, а калечит).

Для выполнения конкретных функций в ходе социального взаимодействия на индивида налагаются определенные функциональные обязанности. Вместе с тем он наделяется определенными правами. Наиболее значимые обязанности и права возникают в рамках социальных институтов, поэтому они достаточно четко регламентированы и контролируются.

Функции индивида и вытекающие из них обязанности и права по отношению к другим участникам социального взаимодействия определяют *социальный статус* личности. *Социальный статус* – это

определенная объективная позиция личности в обществе, связанная с другими позициями через систему прав и обязанностей.

Каждый из нас включен во множество социальных связей. Например, девочка имеет статус ребенка с определенными правами и обязанностями по отношению к родителям, бабушкам, дедушкам; статус ученицы – по отношению к школьным учителям, товарищам по классу; статус лидера неформальной товарищеской группы и т. д.

Особую роль играют генеральные (всеобщие) статусы. Один из них – статус человека, его права и обязанности. Другой – статус члена данного общества, государства (гражданина). Генеральные статусы являются фундаментом статусной позиции личности.

Статус можно приобрести при рождении (национальность, социальное происхождение, пол, возраст и т. п.). Эти статусы называются предписанными.

Основную массу статусов человек приобретает в течение жизни (статус учителя, студента, мужа, жены, пианиста, журналиста и т. д.), они называются приобретенными или достигаемыми.

Иногда очень трудно определить, к какому типу относится тот или иной статус. К примеру, статус безработного не является такой позицией, к которой стремится большинство людей; напротив, ее избегают. Человек оказывается безработным чаще всего помимо своей воли и желания. Причиной служат не зависящие от него факторы: экономический кризис, массовые сокращения штатов, разорение фирмы, структурная перестройка производства. В данном случае статус безработного считается смешанным. К смешанным статусам относятся такие позиции, которые обладают одновременно свойствами предписанного и достигаемого статуса.

Политические потрясения, государственные перевороты, социальные революции и войны могут изменить либо даже отменить некоторые статусы огромных масс людей помимо их воли и желания. После Октябрьской революции 1917 г. дворяне резко изменили свой статус, потеряв предписанный статус дворянина, стали эмигрантами, чиновниками, инженерами, учителями, рабочими.

Серьезные перемены могут происходить и на индивидуальном уровне. Например, человек стал инвалидом, его социальное и экономическое положение существенно изменилось. Соответственно, статус инвалида является смешанным.

Из всего множества статусов очень важно, хотя и достаточно сложно, определить главный. Именно он самоопределяет человека

социально. Причем не всегда тот статус, который в качестве главного выделяет общество для данного индивида, совпадает с тем статусом, который выделяет для себя как главный сама личность. Поэтому возникает немало драматических противоречий внутреннего мира личности. Так, индивид может надеяться, что главное в его социальной характеристике – материальное положение. Но в общественном мнении решающее значение может приобрести уровень его образования и культуры.

Иерархия статусов представляет собой престиж.

Престиж статусов формируется под влиянием двух факторов:

- 1) реальной значимости тех или иных функций для развития общества, воспроизводства его основных структур;
- 2) системы ценностей, шкалы предпочтений, учитываемой в данной культуре при оценке социальных функций.

Эти два фактора тесно взаимодействуют, но в то же время обладают ощутимой независимостью. Нередко значимость определенных функций на данный момент может быть завышенной или заниженной. Общество, в котором существует необоснованная престижность одних статусов и, наоборот, необоснованная заниженность других, не способно обеспечить свое нормальное функционирование. Личность является носителем общих и специфических социальных свойств человека, характеризующих его этническую и классовую принадлежность, профессию и вид деятельности, мировоззрение и ценностные ориентации, интересы, цели, идеалы.

Помимо социальных, существуют и личные статусы. Личным статусом называют положение индивида в малой группе, зависящее от того, как его оценивают и воспринимают члены этой группы (знакомые, родные) в соответствии с его личными качествами. Быть лидером или аутсайдером, душой компании или знатоком чего-либо – значит занимать определенное место в структуре межличностных отношений.

С социальными статусами тесно связаны социальные роли. Социальная роль – это образец поведения, утвердившийся как целесообразный для людей данного статуса в данном обществе. Социальная роль – достаточно полная поведенческая характеристика, в том числе характеристика поведенческих черт. Ролевые ожидания должны соответствовать определенной культуре (или системе ценностей). Социальная роль как средство описания взаимосвязи личности и общества позволяет осмыслить социальную жизнь, установить механизмы

подключения личности к сложным социальным образованиям. В жизни всегда с одной стороны стоит личность, точнее – общие рассуждения о ее призвании, долге, месте в обществе, а на другом полюсе – класс, общество как монстры. Социальная роль как деиндивидуализированное описание черт личности, выполняющей определенные функции в системе социальных связей, позволяет конкретно увидеть стыковку личности со сложными социальными образованиями.

Каждая личность обладает лишь ей присущим набором ролей. Уникальность сочетания социальных ролей – один из аспектов индивидуальности личности. Однако это многообразие порождает внутренние конфликты личности. Ролевые конфликты личности вызываются рядом конкретных причин и приобретают различную социальную и психологическую форму. Но во всех случаях – это одна из главных причин, определяющих драматизм жизни нашего современника.

Можно выделить несколько основных типов ролевых конфликтов:

1. Внутриролевой конфликт между целесообразностью ролевых предписаний и социальных ролевых ожиданий.
2. Конфликт, вызванный различиями в трактовке социальной роли личностью и окружающими. Не всегда личность принимает определенные стандарты поведения, которые навязывает ей общество (пример диссидентов).
3. Конфликт, вызванный тем, что различные субъекты предъявляют неодинаковые, подчас противоположные требования к выполнению личностью одной и той же роли.
4. Конфликт, вызванный тем, что различные субъекты по-разному оценивают значимость одной и той же роли.
5. Конфликт между ролями одного индивида. Очень часто возникает несоответствие между ролью «заботливого отца, хорошего семьянина» и «влюбленного в свое дело ученого». Отметим, что обе эти роли для общества положительные. Хотя противоречия существуют между самими стандартами, они не возникали, пока не пересеклись в конкретной личности.

В конфликте ролей верх берет та, которая в данной ситуации более значима для индивида. Каждый из нас сам выстраивает пирамиду своих предпочтений.

Социальные роли попытался систематизировать Т. Парсонс. Он считал, что любая роль может быть описана с помощью пяти основных характеристик:

1. *Эмоциональность*, обычно сопровождающаяся бурным проявлением чувств. Некоторые роли (например, медицинской сестры, врача или полицейского) требуют эмоциональной сдержанности в ситуациях, которые обычно сопровождаются бурным проявлением чувств (речь идет о болезни, страдании, смерти). От членов семьи и друзей в такой ситуации ожидается менее сдержанное выражение чувств.

2. *Способ получения*. Некоторые роли обусловлены предписанными статусами. Это, например, роли ребенка, юноши или взрослого человека, которые определяются возрастом. Другие роли завоевываются. Когда мы говорим о профессоре, имеем в виду такую роль, которая достигается не автоматически, а в результате усилий личности.

3. *Масштаб*. Некоторые роли ограничены строго определенными аспектами взаимодействия людей. Например, роли врача и пациента ограничены вопросами, которые непосредственно относятся к здоровью пациента. Между маленьким ребенком и его матерью или отцом устанавливаются отношения более широкого плана: каждого родителя волнуют многие стороны жизни малыша.

4. *Формализация*. Некоторые роли предусматривают взаимодействие с людьми в соответствии с установленными правилами. Например, библиотекарь обязан выдать книги на определенный срок и потребовать штраф за каждый просроченный день с тех, кто задерживает книги. При исполнении других ролей допускается особое обращение с теми, с кем у нас сложились личные отношения. Например, мы не ожидаем, что брат или сестра заплатят нам за оказанную услугу, хотя мы могли бы взять плату за подобное у незнакомого человека.

5. *Мотивация*. Разные роли обусловлены различными мотивами. Ожидается, скажем, что предприимчивый человек поглощен собственными интересами, его поступки определяются стремлением получить максимальную прибыль.

7.4. Социальная типология личности

Любое общество заинтересовано в определенном, наилучшем образом соответствующем ему типе личности и поэтому предъявляет свои требования к формированию социального характера. Это нахо-

дит свое воплощение в системе образования и воспитания, в средствах массовой информации и т. д.

Процесс формирования личности труден и многократно опосредован. В социологии выделяют несколько типов личности в зависимости от оценочных критериев.

Социальное поведение можно оценивать количественно – по уровню социальной активности людей и качественно – по характеру и направленности этой активности, которая может быть созидательной или разрушительной, сознательной или стихийной и пр. И то, и другое зависит, во-первых, от социальной структуры общества, во-вторых, от его нормативной культуры и ценностных ориентаций, в-третьих, от установок, стиля мышления и самосознания отдельных индивидов.

Социальный тип личности – продукт сложного переплетения историко-культурных и социально-экономических условий жизнедеятельности людей. В социологии предлагаются различные варианты социальной типологии. Так, М. Вебер за основу типизации берет сферу социального действия, более конкретно – степень его рациональности, К. Маркс – формационную и классовую принадлежность. Для Э. Фромма социальный тип личности как господствующий тип характера – это форма связи индивида и социума, «ядро структуры характера, которое присуще большинству членов одной и той же культуры, в отличие от индивидуального характера, который различен у людей той же самой культуры». Значение социального характера, считает Э. Фромм, состоит в том, что он позволяет наиболее эффективно приспособиться к требованиям общества и приобрести чувство безопасности и защищенности.

В современной социологии получило широкое распространение выделение типов личности в зависимости от ценностных ориентаций. Такие личности, как «традиционалисты», ориентированы в основном на ценности долга, порядка дисциплины, законопослушания, а выраженность таких качеств, как креативность, стремление к самореализации, самостоятельность, у данного типа личности весьма низкая. У «идеалистов», наоборот, сильно выражены критическое отношение к традиционным нормам, независимость и пренебрежение авторитетами, установки на саморазвитие во что бы то ни стало. Для «фрустрированного» типа личности характерны низкая самооценка, угнетенное, подавленное самочувствие, ощущение себя как бы выброшенным из потока жизни. *Реалисты* сочетают в себе стремление

к самореализации с развитым чувством долга и ответственности, здоровый скептицизм с самодисциплиной и самоконтролем. «Гедонистические» типы личности ориентированы в первую очередь на получение удовольствий «здесь и сейчас», и эта погоня за «наслаждениями жизни» приобретает прежде всего форму удовлетворения потребительских желаний.

В социологии принято выделять также *модальный*, *идеальный* и *базисный* типы личности. *Модальный* тип личности – тот, который реально преобладает в данном обществе. *Идеальный* тип личности не привязан к конкретным условиям. Это тип личности как пожелание на будущее, например всесторонне и гармонично развитая личность у К. Маркса или «новый Человек» Э. Фромма. *Базисный* тип личности – тот, который наилучшим образом отвечает потребностям современного этапа общественного развития.

Э. Фромм выделял пять социальных типов характера, превалирующих в современных обществах, и разделил их на два больших класса: *непродуктивные* (нездоровые) и *продуктивные* (здоровые) типы. К категории *непродуктивных* относятся рецептивный, эксплуатирующий, накапливающий и рыночный типы характера. Категорию *продуктивного* представляет тип идеального психического здоровья в понимании Э. Фромма. Э. Фромм отмечал, что ни один из этих типов характера не существует в чистом виде, поскольку непродуктивные и продуктивные качества сочетаются у разных людей в разных пропорциях. Следовательно, влияние данного социального типа характера на психическое здоровье или болезнь зависит от соотношения позитивных и негативных черт, проявляющихся у индивидуума.

Рецептивные типы убеждены в том, что источник всего хорошего в жизни находится вне их самих. Они открыто зависимы и пассивны, не способны делать что-либо без посторонней помощи и думают, что их основная задача в жизни – скорее быть любимыми, чем любить. Рецептивных индивидуумов можно охарактеризовать как пассивных, доверчивых и сентиментальных. Если отбросить крайности, то люди с рецептивной ориентацией могут быть оптимистичными и идеалистичными.

Эксплуатирующие типы берут все, что им нужно или о чем они мечтают, силой или изобретательностью. Они тоже не способны к творчеству и поэтому добиваются любви, обладания, идей и эмоций, заимствуя все это у других. Негативными чертами эксплуатирующего характера являются агрессивность, надменность и самонадеянность,

эгоцентризм и склонность к соблазнению. К положительным качествам относятся уверенность в себе, чувство собственного достоинства и импульсивность.

Накапливающие типы пытаются обладать как можно большим количеством материальных благ, власти и любви; они стремятся избегать любых поползновений на свои накопления. В отличие от первых двух типов, «накопители» тяготеют к прошлому, их отпугивает все новое. Они напоминают анально-удерживающую личность по З. Фрейду: ригидные, подозрительные и упрямые. Согласно Э. Фромму, у них есть и некоторые положительные особенности – предусмотрительность, лояльность и сдержанность.

Рыночный тип исходит из убеждения, что личность оценивается как товар, который можно продать или выгодно обменять. Эти люди заинтересованы в сохранении приятной внешности, знакомствах с нужными людьми и готовы продемонстрировать любую личностную черту, которая повысила бы их шансы на успех в деле продажи себя потенциальным заказчикам. Их отношения с окружающими поверхностны, их девиз – «Я такой, каким вы хотите меня видеть». Кроме предельной отстраненности, рыночная ориентация может быть описана с помощью следующих ключевых черт характера: оппортунистический, бесцельный, бестактный, неразборчивый в средствах и опустошенный. Их положительные качества – открытость, любознательность и щедрость. Э. Фромм рассматривал «рыночную личность» как продукт современного капиталистического общества.

В противоположность непродуктивной ориентации, *продуктивный характер* представляет собой, с точки зрения Э. Фромма, конечную цель в развитии человека. Этот тип – независимый, честный, спокойный, любящий, творческий и совершающий социально-полезные поступки. Из работ Э. Фромма видно, что он рассматривал эту ориентацию как ответ на противоречия человеческого существования, присущие обществу. В ней проявляется способность человека к продуктивному, логическому мышлению, любви и труду. Благодаря продуктивному мышлению люди узнают, кто они такие, и поэтому освобождаются от самообмана. Сила продуктивной любви дает возможность людям горячо любить все живое на Земле (биофилия). Э. Фромм определял биофилию с помощью таких качеств, как забота, ответственность, уважение и знание. Наконец, продуктивный труд обеспечивает возможность производства предметов, необходимых для жизни, благодаря творческому самовыражению. Результатом ре-

лизации всех вышеперечисленных сил, свойственных всем людям, является зрелая и целостная структура характера.

По существу, продуктивная ориентация в гуманистической теории Э. Фромма – это идеальное состояние человека. Вряд ли кто-нибудь достигал всех характеристик продуктивной личности. В то же время Э. Фромм был убежден, что в результате коренной социальной реформы продуктивная ориентация может стать доминирующим типом в любой культуре. Иными словами, социальный тип личности – это отражение того, как общественная система влияет на ценностные ориентации человека и через них на его реальное поведение.

Исследования западных социологов показали, что специфика отношений в различных сферах общественной жизни стимулирует проявление определенных личностных качеств и типов поведения. Так, рыночные отношения способствуют развитию прагматизма, хитрости, расчетливости, отношения в сфере производства формируют эгоизм, карьеризм и вынужденную кооперацию, а сфера семейной и личной жизни – эмоциональность, сердечность, привязанность, поиск гармонии любой ценой.

В то же время хорошо известен и обратный механизм – влияние личностных качеств на возникновение и развитие общественных (в том числе экономических) отношений определенного типа.

М. Вебер в свое время убедительно показал, что изменения в сфере сознания, перестройка ценностных ориентаций и отношения к труду дали толчок к возникновению капитализма. Следовательно, комплекс определенных личностных качеств может ускорять общественное развитие в том или ином направлении, а может, наоборот, препятствовать ему или делает его вообще невозможным.

Социальные психологи установили, что в условиях тоталитарных или близких к ним режимов, в строго контролируемом и регламентированном распорядке жизни рано или поздно вырабатывается эффект «выученной беспомощности». Суть этого эффекта состоит в том, что человек, неоднократно убеждавшийся в неподконтрольности ситуации, в невозможности изменить своими действиями размеренный ход событий, вообще отказывается от поиска.

Неотъемлемыми чертами характера становятся послушание и исполнительность. Личность чувствует себя более свободной в ситуации, когда решение не вырабатывается, не находится ею самой, а задается извне, навязывается авторитетом или властными структурами, а она является лишь исполнителем и проводником их воли.

8. СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ. ДЕВИАНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

8.1. Сущность и социально-психологические механизмы социализации

Младенец вступает в большой мир как биологический организм, и его основной заботой сначала является собственный физический комфорт. Через некоторое время ребенок становится индивидом 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 называется социализацией. В ходе этого процесса человек превращается в человеческую личность. Социализация – процесс усвоения индивидом социальных ценностей, норм, образцов поведения того общества, в котором он развивается. Социализация продолжается на протяжении всей жизни индивида. В самом начале жизненного пути человек не имеет собственного «Я». Определенное время он продолжает жить эмбрионом (как часть материнского тела). Сначала происходит обособление личности от физического мира, а затем от социального. Это кумулятивный процесс, в ходе которого накапливаются социальные навыки.

Основными формами социализации являются социальная адаптация и социальная интериоризация. К социальной адаптации относится приспособление индивида:

- к социально-экономическим условиям;
- ролевым функциям;
- социальным нормам;
- социальным группам и организациям, выступающим в качестве среды его жизнедеятельности.

Социальная интериоризация – это процесс включения социальных норм во внутренние правила поведения. Характер перевода со-

циальных ценностей и норм во внутреннее «Я» обусловлен структурой конкретной личности, сформированной предшествующим опытом.

Содержание и направленность процесса социализации определяется двумя основными тенденциями – типизацией и индивидуализацией. Типизация определяется, с одной стороны, как способ усвоения личностью проявляющихся в реальном мире «объективных мыслительных форм» культуры (ценностей, норм, идей и т. д.) и с другой – как трансформация объективно-идеальных форм культуры в индивидуальный опыт ее поведения.

Индивидуализация характеризуется в свою очередь преобразованием индивидуального поведенческого опыта личностей в объективно идеальные формы культуры и трансформацией субъективного мира личностей в объективные формы внешнего социального мира.

Процесс социализации осуществляется в разных формах, каждая из которых отличается особым сочетанием индивидуализирующих и типизирующих факторов.

По времени осуществления социализация подразделяется на «первичную», продолжающуюся от рождения ребенка вплоть до формирования зрелой личности, и «вторичную», происходящую уже на стадии социальной зрелости личности.

Несмотря на то, что первичная социализация наиболее интенсивно происходит в первой половине жизни, она сохраняется и во второй, но осуществляется менее интенсивно. Вторичная социализация охватывает вторую половину жизни человека, где, повзрослевший, он сталкивается с формальными организациями, а следовательно, с отсутствием изоляции от внешнего мира, общением с разными людьми, укреплением прежней идентификации, широкой свободой действий.

В социологии выделяются несколько социально-психологических механизмов социализации: *идентификация, подражание, внушение, социальная фасилитация и конформность*. Идентификация – это отождествление индивида с некоторыми людьми или группами, позволяющее усваивать разнообразные нормы, отношения и формы поведения, которые свойственны окружающим. Подражание является сознательным или бессознательным воспроизведением индивидом поведения окружающих, опыта других людей. Внушение – это неосознанное воспроизведение индивидом внутреннего опыта, мыслей, чувств и психических состояний тех людей, с которыми он

общается. Социальная фасилитация («облегчение») – стимулирующее влияние поведения одних людей на деятельность других, в результате чего их деятельность протекает свободнее и интенсивнее. Конформность – это осознанное расхождение во мнениях с окружающими людьми и внешнее согласие с ними, которое реализуется в поведении.

8.2. Этапы, агенты и институты социализации

В науке сложились несколько концепций развития личности в процессе социализации. Большинство из них берут за основу развития какой-либо один фактор, имеющий биологическое, психическое или социальное происхождение. Разделим их условно на универсальные, охватывающие весь жизненный цикл личности, и частные, охватывающие первичную социализацию личности.

Большинство концепций, в которых определяются основные этапы социализации, ограничиваются рассмотрением первичной социализации.

Так, по мнению Дж. Мида, этот процесс включает в себя несколько стадий, связанных с формированием «Я»: стадию имитации (копирование поведения взрослых людей или представителей референтной группы); игровую стадию (проигрывание ролей); стадию коллективных игр (осознание детьми ожиданий других людей на основе образа «обобщенного другого»).

Известный французский ученый Ж. Пиаже исследует первичную социализацию как процесс обучения мышлению. Способности к мышлению развиваются у ребенка по мере прохождения им определенных стадий, связанных с приобретением новых навыков познания и обусловленных возрастными особенностями:

- 1) до 2 лет – сенсомоторная стадия (формирование способности к сохранению в памяти образов предметов окружающего мира);
- 2) 2–7 лет – предоперациональная стадия (возникновение способностей к различению предметов и символов или их значений);
- 3) 7–11 лет – стадия конкретных операций (овладение навыками мысленного манипулирования предметами);
- 4) 12–15 лет – стадия формальных операций (формирование способностей к решению абстрактных задач и осмыслению нравственных проблем своей жизни).

Э. Эриксон предложил ввести критерии психического развития «Я», связанного с формированием основных ориентиров по отноше-

нию к себе и своему окружению. Он считает, что становление личности продолжается весь жизненный цикл. В соответствии с критериями жизненного развития выделяется восемь стадий человеческого развития, которые стали сегодня общепризнанными:

1. Доверие – недоверие (грудной возраст).
2. Автономия – сомнение (возраст 1–2 лет).
3. Инициатива – чувство вины (возраст 3–5 лет).
4. Трудлюбие – неполноценность (младший школьный возраст – 6–11 лет).
5. Идентификация – диффузия (юность – 12–18 лет).
6. Интимность – одиночество (начало взрослого периода).
7. Творческая активность – застой (средний возраст).
8. Умиротворение – отчаяние (старость).

Американский ученый Л. Колберг в основу выделения стадий социализации положил критерии нравственного развития. Однако эти стадии не связаны с определенными возрастными периодами. Две первые стадии направлены на освоение детьми механизмов наказания и поощрения. Третья стадия позволяет различать понятия о хорошем и плохом поведении. На четвертой стадии люди осознают интересы общества и принимают правила поведения, господствующие в нем. На пятой стадии у человека формируются нравственные убеждения. Он начинает осознавать противоречия между различными нравственными позициями. Шестая стадия нравственного совершенствования определяется способностями к осознанному нравственному выбору, утверждением универсальных ценностей и принципов жизни, в том числе служение обществу, забота о ближних и т. д. Эту стадию достигают далеко не все люди, а лишь немногие из них.

Процессы социализации происходят при помощи определенных людей, групп и институтов, которые называются агентами. К ним, как правило, относят семью и родственников, группы сверстников и знакомых, школу (вуз), средства массовой информации и пр.

На разных стадиях социализации активную роль играют те или иные агенты и институты. На дотрудовой стадии главными являются семья, учебные учреждения и сверстники. На трудовой стадии значительную роль играют коллектив, профессиональное сообщество, дружеская компания, средства массовой информации. На послетрудовой стадии круг агентов социализации существенно сужается.

Институтами социализации являются: семья, дошкольные учреждения, школы, вузы, неформальные объединения, организации, го-

сударство, производство, средства массовой информации, армия, суды, церковь.

Поскольку социализация подразделяется на два вида – первичную и вторичную, то агенты и институты социализации делятся на первичные и вторичные.

К агентам первичной социализации относятся: родители, братья, сестры, бабушки, дедушки, близкие и дальние родственники, приходящие няни, друзья семьи, сверстники, учителя, тренеры, врачи, лидеры молодежных группировок и т. д.

Термин «первичная» относится в социологии ко всему, что составляет непосредственное или ближайшее окружение человека. Первичная среда – это среда не только ближайшая к человеку, но и важнейшая для его формирования, то есть стоящая на первом месте по степени значимости.

К агентам вторичной социализации относятся: представители администрации школы, университета, предприятия, армии, милиции, церкви, государства, сотрудники телевидения, радио, печати, партий, суда. Термин «вторичная» описывает тех, кто стоит во втором эшелоне влияния, оказывает менее важное действие на человека. Контакты с такими агентами происходят реже, они менее продолжительны, их воздействие, как правило, менее глубокое, чем у первичных агентов. Вторичными группами (об этом речь идет дальше) в социологии называют «формальные организации», «официальные учреждения». К институтам социализации относятся именно они. Когда о семье говорят обобщенно, то ее называют институтом социализации, но первичным (как и школу). А когда подразумевают конкретно членов семьи и родственников, тогда употребляют понятие «агенты».

Б. Малиновский считал, что созданные человеком институты легитимируют определенные формы удовлетворения естественных потребностей, которые не могут быть удовлетворены непосредственно в естественной форме: институт семьи легитимирует сексуальные отношения, спорт – агрессию. Процесс социализации, таким образом, есть процесс включения человека в деятельность соответствующих институтов. Социализацию можно представить как совокупность агентов и институтов, формирующих, направляющих, стимулирующих или ограничивающих становление личности.

В детском и подростковом возрасте, пока индивид воспитывается в семье и школе, никаких резких изменений в его жизни, как правило, не происходит. Социализация проходит плавно и представляет

собой накопление новых знаний, ценностей, норм. Во взрослом возрасте процесс социализации существенно изменяется. Двумя сторонами процесса взрослой социализации являются десоциализация и ресоциализация.

Десоциализация – утрата индивидом определенных социальных ценностей и норм, социального опыта, что отражается на его жизнедеятельности и возможности самореализации в социальной среде. Десоциализация сопровождается отчуждением индивида от определенной социальной группы. Причинами десоциализации могут быть длительная болезнь, служба в армии, изоляция (в тюрьме, больнице). Десоциализация может достигать различных уровней – от легкой дезориентации в социальных условиях до полной потери связи с социальной средой. В случае сильной десоциализации личность часто уже не может восстановить утраченные ценности, нормы, роли в полном объеме. Видный американский социолог И. Гофман, тщательно изучивший эти, как он выразился, «тотальные институты», выделил такие признаки десоциализации в экстремальных условиях:

- изоляция от внешнего мира (высокие стены, решетка, спецпропуска);
- постоянное общение с одними и теми же людьми, с которыми индивид работает, отдыхает, спит;
- утрата прежней идентификации, которая происходит через ритуал переодевания (сбрасывание гражданской одежды и облачение в спецформу);
- переименование, замена старого имени на «номер» и получение статуса «солдат», «заклученный», «больной»;
- замена старой обстановки на новую, обезличенную;
- отвыкание от старых привычек, ценностей, обычаев и привыкание к новым;
- утрата свободы действия.

В подобных условиях индивид не просто дезориентируется, он нравственно деградирует. Дело в том, что то воспитание и та социализация, которые человек получил в детстве, не могли подготовить его к самовыражению в подобных условиях.

Ресоциализация – усвоение индивидом новых ценностей, норм, моделей поведения. Ресоциализация может быть мягкой и незначительной (например, переход в другую студенческую группу), а может быть интенсивной и глубокой. Так, уход в монастырь предполагает

радикальные изменения в образе жизни. Русский, эмигрировавший во Францию, попадает в совершенно новую социально-культурную среду, которая также требует усвоения новых ценностей образцов поведения. По существу десоциализация и ресоциализация – две стороны единого процесса социализации.

8.3. Девиантное поведение: сущность и формы

Социологи, как правило, стараются выработать беспристрастное отношение к тому, что они исследуют. Нейтральная позиция (избегающая морализирования) особенно важна при изучении девиации. Поскольку девиантное поведение стало ассоциироваться со многими негативными проявлениями (оно является олицетворением «зла» в религиозном мировоззрении, симптомом «болезни» с точки зрения медицины, в частности психиатрии, и «незаконным» в соответствии с правовыми нормами), возникла тенденция считать его ненормальным.

Девиантное (отклоняющееся) поведение (от позднелатинского *deviatio* – отклонение) в специальной литературе трактуется в двух значениях. Во-первых, как поступок, деятельность человека, не соответствующие официально установленным или фактически сложившимся в данном обществе нормам (стереотипам, образцам). Как индивидуальный поведенческий акт девиантное поведение изучается преимущественно психологией, педагогикой, психиатрией. Во-вторых, оно интерпретируется как социальное явление, выражающееся в относительно распространенных массовых формах человеческой деятельности, не соответствующих официально установленным или фактически сложившимся нормам. Во втором значении девиантное поведение является предметом социологии, философии, политологии, юридических наук и других научных дисциплин. Следовательно, в обоих случаях речь идет об отклонениях от принятых норм на том или ином этапе развития общества, той или иной страны, которые допускают либо отдельные личности, либо группы (слои) как носители определенных социальных явлений.

Здесь следует отметить, что отклонения в других исторических условиях (или иных странах, регионах) могут стать нормой, принятой обществом в моральном и правовом аспектах. Например, при смене одного общественного строя другим, при кардинальных изменениях в обществе и т. д. Вот конкретные примеры этого. В 1919 г. в США бы-

ло запрещено потребление алкоголя, а в 1933 г. были открыты бары. В России в 1933 г. были запрещены аборт, а в 1955 г. вновь разрешены. Кровосмешение в большинстве стран запрещено, а в некоторых разрешено. В большинстве стран ныне существуют моногамные браки, а в некоторых – полигамные.

Поэтому многие ученые полагают, что разумно считать девиацию такой же «естественной» или «нормальной» формой поведения, как, например, конформизм. Тот факт, что общество создает стандарты (ожидания) поведения, подразумевает, что оно не всегда им соответствует. Если бы никто не употреблял наркотиков и не торговал ими, не было бы необходимости в законе, запрещающем это. Даже если бы существовало нечто похожее на идеальное общество, оно не могло бы долго оставаться совершенным. Э. Дюркгейм, один из основоположников социологии, выразил эту мысль следующим образом: «Представьте себе общество святых, напоминающее образцовый монастырь, где живут идеальные люди. В нем и понятия не имеют о том, что мы называем преступлением, но проступки, которые кажутся незначительными рядовому мирянину, могут произвести среди них такой скандал, какой обычно вызывает преступление среди ординарных людей».

Таким образом, девиация может создать проблемы для некоторых групп общества или даже всего общества в целом, но она также естественна, как и ее противоположность – конформизм. Определить саму девиацию можно следующим образом: как отклонение от групповой нормы, которое влечет за собой изоляцию, лечение, тюремное заключение или другое наказание.

Однако об отклоняющемся поведении можно говорить и в позитивном плане, когда оно служит прогрессивному развитию общества. Примером этого может служить, в частности, творчество в его различных проявлениях.

К культурно одобряемым отклонениям относят гениальность, героические поступки, высокие спортивные достижения, лидерские способности и т. д. В традиционных обществах к одобряемым отклонениям относятся отшельничество, религиозный фанатизм, сверхаскетический образ жизни и т. д.

Формы и виды девиантного поведения весьма разнообразны. Среди них наиболее опасными, наносящими вред человеку и обществу, являются: насилие, наркомания и токсикомания, пьянство и алкоголизм, проституция, отклонение на почве сексуальных

заболеваний, правонарушения, самоубийства. Видами девиантного поведения являются также социальный паразитизм, отклонения в сфере морали. Кратко охарактеризуем каждое из вышеназванных отклонений.

Насилие означает применение тем или иным субъектом различных форм принуждения (вплоть до вооруженного воздействия) в отношении других субъектов (индивидов, классов или социальных групп) с целью приобретения или сохранения экономического и политического господства, завоевания прав и привилегий, достижения других целей.

Формы проявления насилия разнообразны. Физическое насилие означает преднамеренное нанесение физических повреждений жертве. Существует физическое, психическое, сексуальное, эмоциональное насилие. Ученые делят насилие не только на формы, но и на виды. К видам относят садизм, мазохизм, самоубийство.

Различают два основных вида агрессии: реактивную, проявляющуюся в форме гнева, ненависти, враждебности (экспрессивная, импульсивная и аффективная агрессия), и инструментальную, то есть направленную, заранее спланированную.

Агрессия является одной из деструктивных форм развития как социальных, так и внутриличностных конфликтов.

В связи с этим различают внешнюю и внутреннюю агрессию. В первом случае чаще всего агрессию интерпретируют как незаконное с точки зрения Устава ООН и международного права применение вооруженной силы одним государством (группой государств) против другого (других), нарушающее его (их) суверенитет, территориальную целостность, мешающее политической независимости. Однако понятие агрессии как формы проявления насилия может иметь в своей основе социальное неравенство, например, материальное неблагополучие, нарушение психики, морально-этическую деградацию и падение нравов, способ самоутверждения и др.

Агрессия и насилие могут иметь в своей основе социальное неравенство, материальное неблагополучие, нарушение психики, морально-этическую деградацию и падение нравов, способ самоутверждения и др.

Кроме насилия существуют и другие формы девиантного поведения. Например, алкоголизм и наркомания.

Алкоголизм. С давних пор человеку известны опьяняющие напитки. Изготавливались они из растений, и их потребление было

частью религиозного ритуала, которым сопровождались празднества. В XIX в. употребление алкоголя в России приобретает более массовый характер и начинает играть отрицательную роль в социальных отношениях. Как свидетельствует статистика, 90 % случаев хулиганства, 90 % изнасилований при отягчающих обстоятельствах, почти 40 % других преступлений связано с опьянением. Убийства, грабежи, разбойные нападения, нанесение тяжких телесных повреждений в 70 % случаев совершаются лицами в нетрезвом состоянии; около 50 % всех разводов также связано с пьянством. Причинами пьянства могут быть (и являются), кроме прочих: давление группы, неблагоприятные условия первичной социализации, отрицательное влияние ближайшего окружения, наличие традиционных форм употребления алкоголя и др.

Наркомания. Термин происходит от греческих слов *narke* – «оцепенение» и *mania* – «бешенство, безумие». Это заболевание, которое выражается в физической и психической зависимости от наркотических средств, постепенно приводящей к глубокому истощению физических и психических функций организма. Наркомания как социальное явление характеризуется степенью распространенности наркотиков или приравненных к ним веществ без медицинских показаний, куда входит как злоупотребление наркотиками, так и привычное их потребление. Всего насчитывается около 240 видов наркотических веществ растительного и химического происхождения. Подавляющее большинство наркоманов (до 70 %) это молодые люди в возрасте до 30 лет. Таким образом, наркомания – это прежде всего молодежная проблема. Тем более что значительная часть наркоманов, особенно тех, кто употребляет «радикальные» наркотики (производные опийного мака), до зрелого возраста не доживают. Особенностью российской наркомании является тот факт, что в Европе соотношение мужчин и женщин составляет примерно 2:1, а в России 10:1. Причины наркомании схожи с причинами пьянства и алкоголизма.

Проституция означает практику половых сношений вне брака, осуществляемых за вознаграждение (в той или иной форме), которая служит основным либо существенным дополнительным источником средств для избранного образа жизни. Проституция бывает мужская и женская, взрослая и детская.

Причинами проституции, как правило, являются неблагоприятные условия первичной социализации, отрицательное влияние бли-

жайшего окружения, генетические особенности, проблемы обнищания населения, снижение морального уровня народа.

В зависимости от субъекта девиантного поведения выделяют индивидуальный и групповой типы отклоняющегося поведения. Если нарушителем социальных норм является одно лицо, тогда речь идет об индивидуальном отклонении, но если поведение целой группы не соответствует нормам общества, можно говорить о групповой или коллективной девиации. Индивидуальная девиация со временем может принимать коллективные формы. В том случае, если она не носит сугубо антиобщественного характера и достаточно распространена, с ней рано или поздно приходится считаться, а обществу трансформировать свои нормы. Например, сожителство мужчины и женщины вне брака еще в XIX в. рассматривалось как серьезное нарушение общественных норм, и с точки зрения правил того времени такое поведение оценивалось как индивидуальная девиация. Уже в первой трети XX в. подобная практика стала более распространенной, и данное отклонение приняло групповую форму. Спустя еще некоторое время общественные нормы смягчились, признав право на индивидуальный выбор сексуального партнера и на самостоятельное определение характера отношений с ним. Чаще всего причину групповой девиации усматривают в делинквентной (преступной) субкультуре, когда асоциальное поведение считается нормой, а следование законам и ценностям общества – отклонением. Подобная субкультура наиболее распространена в бандитских шайках, преступных группировках, в маргинализированных слоях общества.

Исходя из целей и направленности девиантного поведения можно выделить *деструктивный, асоциальный и противоправный* типы. К первому из них относятся отклонения, причиняющие вред самой личности: алкоголизм, суицид, мазохизм и др. Поведение, относящееся ко второму типу, наносит вред первичным группам и общностям: нарушения трудовой дисциплины, хулиганство и т. п. Третий тип отклоняющегося поведения, связанный с серьезными нарушениями не только моральных, но и правовых норм, приводит к серьезным негативным последствиям для общества: грабежи, убийства, терроризм и т. п.

В социологии существует несколько теорий девиации. Среди них особое место занимает концепция аномии. Понятие «аномии» ввел в социологию Э. Дюркгейм. Впервые он употребил данный термин в своей работе «О разделении общественного труда». Спустя че-

тыре года в труде «Самоубийство» он сформулировал классическое определение, согласно которому аномия – это социальное состояние, характеризующееся ослаблением или распадом норм. Ее содержанием является социальная дезорганизация, отсутствие норм, отрыв целей от средств.

Э. Дюркгейм утверждал, что девиация играет функциональную роль в обществе, поскольку девиация и наказание девианта способствуют осознанию границ того, что считается допустимым поведением, и выполняют роль факторов, побуждающих людей подтвердить свою приверженность моральному порядку общества.

Несмотря на высокий научный потенциал этой теории, она не была вовремя замечена социологами. Лишь спустя четыре десятилетия американский социолог Р. Мертон предложил свою, более современную версию аномии. Он утверждал, что любая социальная и культурная структура состоит из двух основополагающих элементов. Первый – это цели, намерения и интересы, которые определяются данной культурой. Второй – социально-одобряемые способы достижения этих целей. Характер и тип социального поведения или индивидуального приспособления определяются спецификой соотношения между целями и средствами. Р. Мертон попытался применить дюркгеймовские понятия аномии и социальной солидарности, анализируя социальную действительность США. Для большинства американцев жизненный успех, особенно выраженный в материальных благах, превратился в культурно признанную цель. При этом только определенные факторы, например, хорошее образование и высокооплачиваемая работа, получили одобрение в качестве средств к достижению успеха. Никакой проблемы не было бы, если бы все американские граждане имели одинаковый доступ к средствам достижения материального успеха в жизни. Но беднякам и представителям национальных меньшинств часто доступны лишь более низкие уровни образования и скудные экономические ресурсы. Если же они реализуют свои цели, заключающиеся в материальном успехе (а это относится не ко всем индивидам), сильные ограничения иногда толкают их к нонконформизму и совершению нетрадиционных поступков. Они пытаются добиться престижной цели любыми средствами, включая порочные и преступные.

Современные профессиональные преступники, члены организованной мафии, наркодельцы имеют много общего с Аль-Капоне, печально известным контрабандистом и грабителем 1920 – начала 1930-

х гг., который заявлял: «Мои аферы строго следуют американским правилам, и я намерен продолжать в том же духе... Эта наша американская система... предоставляет всем и каждому из нас великий шанс, надо только ухватить его обеими руками и выжать из него все возможное». Подобная ситуация (кризис конца 20 – начала 30-х годов) сложилась и в России в начале 90-х годов, многие россияне поступили точно так же, как Аль-Капоне.

Однако «отсутствие возможностей» и стремления к материальному благополучию недостаточно для создания давления в сторону девиации. Общество с жесткой классовой или кастовой структурой может не давать всем своим членам равных шансов выдвинуться, но в то же время может восхвалять богатство; так было в феодальных обществах средневековья. Только тогда, когда общество провозглашает общие символы успеха для всего населения, ограничивая при этом доступ множества людей к признанным средствам достижения таких символов, создаются условия для антиобщественного поведения.

Р. Мертон выделил пять реакций на дилемму цели – средства, четыре из которых представляют собой девиантные адаптации к условиям аномии (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Типология индивидуальной адаптации к аномии

Тип адаптации	Культурные цели	Институционализованные средства
Конформизм	+	+
Инновация	+	–
Ритуализм	–	+
Ретритизм	–	–
Бунт	+ –	+ –

Примечания: + принятие; – отрицание; ± отрицание существующей системы ценностей и замена ее новой системой.

Конформизм имеет место, когда члены общества принимают как культурные цели достижения успеха, так и утвержденные обществом средства для их достижения. Подобное поведение составляет опору стабильного общества.

Инновация наблюдается, когда индивиды твердо придерживаются культурно установленных целей, но отвергают одобренные обществом средства их достижения. Такие люди способны торговать

наркотиками, подделывать чеки, мошенничать, присваивать чужое имущество, воровать, участвовать в кражах со взломом и в разбойных ограблениях или заниматься проституцией, вымогательством и покупать символы успеха.

Ритуализм имеет место, когда члены общества отвергают культурные цели или принижают их значимость, но при этом механически используют одобренные обществом средства для достижения таких целей. Например, цели организации перестают быть важными для многих ревностных бюрократов, однако они культивируют средства в качестве самоцели, фетишизируют правила и бумажную волокиту.

Ретритизм состоит в том, что индивиды отвергают и культурные цели, и признанные средства их достижения, ничего не предлагая взамен. Например, алкоголики, наркоманы, бродяги и опустившиеся люди становятся изгоями в собственном обществе; «они живут в обществе, но не принадлежат к нему».

Бунт состоит в том, что бунтари отвергают культурные цели общества и средства их достижения, но при этом заменяют их новыми нормами. Такие индивиды порывают со своим социальным окружением и включаются в новые группы с новыми идеологиями, например радикальные общественные движения.

Типы индивидуальной адаптации Р. Мертон характеризуют ролевое поведение, а не типы личности. Человек может менять мнение и переходить от одного типа адаптации к другому.

Некоторые социологи применили теорию аномии при изучении проблемы подростковой преступности. Так, А. Коэн предположил следующее: мальчиков, принадлежащих к низшим слоям общества, влечет к бандитским группировкам тот факт, что их постоянно оценивают по меркам среднего класса, и они обнаруживают, что проигрывают в своей школьной среде, где ценятся хорошее владение речью, опрятный внешний вид и способность заслуживать похвалы. В ответ на эти требования мальчики «сбиваются» в подростковые группировки, где в почете «крутые», «наглые парни», «нарушители спокойствия», – стандарты, позволяющие подросткам из низших классов достигать успеха. Согласно исследованиям Д. С. Эллиота, юные хулиганы, бросившие школу, реже совершают правонарушения, чем те, которые продолжают ее посещать. Очевидно, уход из ненавистной школы представляет для этих ребят временное решение

тех проблем, с которыми они сталкивались в школьной среде, где к ним подходили с завышенными мерками.

Теория аномии Р. Мертона акцентирует внимание на тех процессах установления признанных культурных целей и средств, посредством которых общество инициирует девиантное поведение. В частности, с помощью этой теории можно раскрыть суть и причины преступлений, связанных с деньгами, совершенных на почве жадности и алчности, преступлений в среде «белых воротничков» и корпоративных преступлений, преступлений «поджигателей войны» и преступлений представителей властных структур и тех, кто стремится к власти.

Однако критики теории Р. Мертона указывают, во-первых, что он упускает из виду процессы социального взаимодействия, посредством которых люди формируют свои представления о мире и планируют свои поступки. Р. Мертон описывает нарушителей социальных норм как индивидуалистов – людей преимущественно самодостаточных, вырабатывающих для себя решения по выходу из стрессовых ситуаций без учета поступков окружающих. Во-вторых, не всякое девиантное поведение можно объяснить разрывом между целями и средствами. Р. Мертон рисует картину американского общества, в котором, по его мнению, существует консенсус между базовыми ценностями и целями. Но его критики утверждают, что американскому обществу с множеством субкультур свойствен плюрализм. Жизнь американского общества дает множество примеров, когда девиантное поведение индивида можно объяснить неприемлемостью для него некоторых норм, носящих преобладающий характер в большинстве групп населения.

Другой распространенной теорией девиации является концепция «наклеивания ярлыков», стигматизация (от греч. stigma – клеймо, пятно) или «социальная реакция». Основоположниками этого подхода считаются американские социологи Э. Лемерт и Г. Беккер. Данное направление основывается на двух допущениях. Согласно первому из них, большинство индивидов постоянно нарушают некоторые социальные нормы. Однако при этом они не считают себя девиантами, их действия остаются незамеченными другими людьми. Такой тип поведения получил название первичной девиации. Согласно второму положению этой теории, девиантным в собственном смысле становится поведение, определяемое как таковое другими членами общества. На человека как бы ставится клеймо девианта (стигма). Таким обра-

зом, осуществляется переход от первичной к вторичной девиации. Из этого следует вывод, согласно которому девиация определяется не поведением или конкретным поступком, а групповой оценкой. Стигматизированные люди исключаются из процесса социального взаимодействия. В конечном итоге социальная изоляция усиливает ощущение принадлежности к девиантной субкультуре, способствует усвоению девиантной роли и формированию девиантной идентичности. Лица, совершающие девиантные действия, стремятся оказать сопротивление социальному контролю, еще более усугубляя отклонение. В результате девиация может усиливаться. Ответной реакцией на ее усиление является ужесточение социального контроля. Так образуется «спираль девиантности», которая ведет к усилению незначительных отклонений. Некоторые социологи даже ввели понятие девиантной карьеры, под которой понимается переход от одной стадии девиации к другой и формирование постоянной девиации на основе специфического вида «социализации». Г. Беккер даже выделил этапы такой карьеры: 1) случайное нарушение норм; 2) последующие нарушения, мотивированные выгодой или удовольствием; 3) арест и закрепление роли девианта навсегда; 4) постоянная реализация закрепленной и усвоенной роли девианта. Категория «девиантная карьера» хорошо подходит для описания наркомании, алкоголизма, криминальных преступлений. Менее успешно ее можно применить для характеристики самоубийств или убийств, совершенных в состоянии аффекта.

Среди теорий девиации видное место занимает культурологическая концепция отклоняющегося поведения. Ее сторонники утверждали, что девиация является результатом интернализации норм субкультуры, радикально отличающихся от общепринятых. Индивид, воспринявший подобные нормы, негативно относится к социально-одобряемым, считая их выгодными лишь для чуждых ему групп. Кроме того, нарушение социальных норм он может рассматривать как норму усвоенной им субкультуры. Исследуя делинквентные группы, социологи установили, что их существование связано с дезорганизацией общин низшего класса, которая пробуждает чувства негативной идентичности и азарта.

8.4. Функции девиантности

Более ста лет назад французский социолог Э. Дюркгейм высказал свою мысль относительно девиантности как необходимой состав-

ляющей социальной организации. Она выполняет, пишет Э. Дюркгейм, четыре важнейшие функции:

1. Подтверждает культурные ценности и нормы. Будучи носителями морали, люди предпочитают какие-то установки и формы поведения другим. Но понятие о добродетели опирается на противоположное – о пороке: не может быть добра без зла, а правосудия без преступления. Девиантность, следовательно, нужна для определения и поддержания нравственности.

2. Реакция на девиантность уточняет границы морального. Считая отдельных людей девиантными, общество разграничивает должное от недолжного.

3. Реакция на девиантность способствует социальному единению. Как правило, реакция людей на существенную девиантность – общее возмущение. Таким образом, по мнению Э. Дюркгейма, они постоянно подтверждают связывающие их моральные узы.

4. Побуждает к реализации социальных изменений. Девиантные люди сдвигают моральные границы общества, предлагая альтернативы существующему положению дел и побуждая к изменениям. Как правильно заметил Э. Дюркгейм, то, что девиантным считается в данный период времени, завтра может стать моральной нормой.

Иными словами, девиантность имеет отношение не только к нескольким «паршивым овцам»; это необходимое условие «добропорядочной» социальной жизни.

Девиантность бывает универсальной, но ее характер зависит от моральных проблем, которые стремятся прояснить люди. В 1966 г. К. Эриксон изучал жизнь пуритан в США. Он обратил внимание на тот факт, что пуритане периодически оказывались захваченными «волнами преступности», например, таковым стал всплеск «охоты на ведьм» в 1692 г. Реагируя на каждый случай «колдовства», они отшлифовали свои представления о важнейших моральных проблемах. К. Эриксон заметил, что характер преступления изменялся, а процент людей, которых пуритане считали девиантными, оставался неизменным. Это подтверждает догадки Э. Дюркгейма о том, что девиантные лица нужны для уточнения изменяющихся границ морали в обществе. То есть, постоянно относя небольшое число людей к девиантным, пуритане очерчивали моральный контур своего общества.

9. СОЦИОЛОГИЯ КУЛЬТУРЫ

9.1. Социальная сущность культуры

Культура – исключительно важное и многообразное явление, поскольку в ней отображаются все стороны жизни общества. О сложности понятия культуры свидетельствует хотя бы тот факт, что в мировой научной литературе существует более 250 определений культуры.

В термин «культура» на разных этапах развития общества вкладывалось различное содержание. Само слово «cultura» имеет латинское происхождение и переводится как «возделывание», «воспитание», «образование», «развитие», «почитание».

В Древнем Риме под культурой понимали все изменения в природе, происходящие под воздействием человека, в отличие от тех изменений, которые вызваны естественными причинами. И прежде всего относили этот термин к возделыванию земли. «Культура земледелия», «сельскохозяйственная культура» – подобные выражения сохраняются и в современном языке.

Со временем слово «культура» утратило первоначальный смысл и стало обозначать самые разные виды и стороны человеческой деятельности и поведения. Так, в эпоху Возрождения культура стала связываться с признаками личного совершенства, воспитанием и обучением человека. В XVIII в. формируется несколько концепций культуры. Французские просветители XVIII в. сводили содержание культурного процесса к развитию человеческого разума и измеряли «культурность» нации или страны совокупностью достижений в области науки и искусства. Эвдемоническая концепция культуры видит предназначение культуры в том, чтобы сделать всех людей счастливыми. Согласно натуралистической концепции культура призвана научить людей жить в согласии с запросами и потребностями своей «естественной» природы. Идеалистическая концепция цель культуры видит в нравственном развитии человека, в достижении им морального состояния.

Немецкая классическая философия второй половины XVIII в. сводила все культурные процессы к духовному производству, и высшим из них считалось творчество в сфере искусства.

В конце XIX – первой половине XX в. под культурой стали понимать прежде всего специфическую систему ценностей, норм и идей, различающихся по их роли в организации и жизни общества.

Современные исследователи, определяя содержание понятия «культура», как правило, видят в ней специфический способ органи-

зации и развития человеческой жизнедеятельности, представленный в продуктах материального и духовного труда, в совокупности социальных норм и институтов, в духовных ценностях. Культура рассматривается как система отношений между человеком и природой, человеком и обществом, человеком и человеком. Таким образом, культура – совокупность материальных и духовных ценностей, созданных и создаваемых человечеством в процессе общественно-исторической практики, а также деятельность по производству этих ценностей, их хранению, применению и передаче. Понятие «культура» отражает социальную, а не биологическую сущность человеческого общества. Культура ориентирует людей в конкретном обществе, обеспечивает упорядоченность социального опыта и взаимопонимание индивидов в различных социальных ситуациях. Роль культуры заключается в передаче социального опыта от поколения к поколению.

Культура – исключительно сложная, многогранная социальная система. Она охватывает практически все, что создается людьми, признается или усваивается обществом или его частью.

Культура подразделяется на материальную и духовную. Материальная культура включает физические элементы (предметы), созданные человеческими руками: жилые и производственные здания, орудия труда, технику, предметы искусства, книги – то есть все, в чем материализуются знания и умения людей.

Духовная культура объединяет несколько обширных областей: образование и воспитание, идеологию, науку, литературу, искусство. Элементы духовной культуры созданы разумом и чувствами, они существуют в нашем сознании и поддерживаются человеческим общением. Это – ценности, нормы, знания, идеи, правила, законы, образцы поведения, обычаи, традиции, обряды, языки.

Подчеркнем, что деление культуры на материальную и духовную условно, в реальности эти формы культуры неразрывны. Так, книга – предмет материальной культуры, а знания, идеи, которые в ней материализованы, принадлежат духовной культуре. Материальная культура – всегда результат духовной культуры и не может быть создана без нее. С другой стороны, духовная культура нуждается в материальных носителях: знания, чувства выражаются в книгах, обычай приветствия – через рукопожатие или произнесение слов и т. д.

Итак, культура включает все результаты человеческой деятельности как в материальной, так и в духовной сферах жизни. Однако материальная культура интересует социологию лишь в том случае,

когда изучаются различные аспекты взаимодействия человека с окружающей средой. Основное внимание в социологии уделяется проблемам, закономерностям и механизмам функционирования духовной культуры и составляющих ее элементов.

Существуют определенные закономерности (особенности) функционирования культуры как сложной социальной системы:

1. В процессах культуры раскрываются ее главные сферы: отношения человека с природой, отношения человека с человеком и обществом, отношения человека с самим собой.

2. Любой акт культуры представляет единство материального и идеального, так как материальная культура всегда является результатом духовной, а духовная культура может сохраниться только получив то или иное материальное воплощение.

3. Культурный процесс связывает воедино все сферы жизнедеятельности любого общества – экономическую, социальную, политическую, материальное и духовное производство.

4. Культурный процесс имеет общечеловеческое содержание, общечеловеческую направленность, способствует сплоченности общества, взаимопониманию народов.

5. Развитие культуры происходит главным образом эволюционно и связано с преемственностью, что предполагает ее сохранение и трансляцию от старших поколений к младшим. Таким образом, процесс трансляции культуры – это формирование у человека знаний, умений и навыков жизнедеятельности в традиционных образцах и нормах культуры.

6. Процесс функционирования культуры неотделим от процесса формирования личности.

7. Культуры разных народов самобытны, неповторимы, уникальны, несравнимы.

8. Культура имеет свою логику развития, не зависит напрямую от материальных, социальных, политических и иных условий жизни людей. Расцвет и упадок культуры не совпадают с эпохами расцвета и упадка в других сферах общественной жизни, например в экономике.

9. Виды культуры развиваются неравномерно. Так, в настоящее время мы наблюдаем достойный уровень развития художественной культуры и плачевное состояние культуры политической, экономической и экологической.

9.2. Структура духовной культуры

Духовная культура с точки зрения составляющих ее элементов включает знаково-символическую систему, ценностно-нормативную систему и систему образцов поведения.

Знаково-символическая система – это знания, идеи, сформулированные в определенных понятиях и представлениях и зафиксированные в языке, то есть в системе знаков и символов, наделенных конкретным значением. Язык используется для получения, хранения, преобразования и передачи информации.

Языки культуры многообразны, каждая область культуры имеет свои языки: речь, формулы, рисунки, графики, ноты, цвет, жесты, схемы и т. д.

Языки и культура неразделимы. С помощью языков культуры происходит социализация личности, ее адаптация к окружающей среде, передача социального опыта от поколения к поколению.

Общество – целостное, упорядоченное и организованное образование. Эта упорядоченность и организованность во многом обусловлены наличием в обществе утвердившейся системы социальных ценностей и норм.

Каждое общество имеет свои представления о том, что полезно, важно, разрешено, а что вредно, неважно, запрещено; каким традициям и обычаям следовать, каким – нет; какие образцы поведения должны быть поддержаны, какие – отвергнуты и т. д. Во всем этом и находит выражение ценностно-нормативная система культуры.

Социальные ценности – основа, фундамент культуры. Они представляют собой социально одобряемые и поддерживаемые обществом или социальной группой представления (понятия) о том, что является правильным или важным. Это убеждения по поводу целей, которые необходимо достигнуть, и тех основных путей и средств, которые ведут к этим целям. Ценность как феномен культуры относится ко всему, что составляет мир человека: ценностью может обладать справедливость, порядочность, счастье, семья, власть, образование, карьера и т. п.

На базе социальных ценностей складываются социальные нормы. Социальные нормы – образцы, принципы, правила, стандарты, регулирующие поведение людей, всю общественную жизнь в соответствии с ценностями определенной культуры. Можно сказать, что социальные нормы – это предписания к деятельности, которые сближают ценностно-значимое, должное с жизнью, с практикой. Норма

предполагает разрешение, запрещение, обязательность, допустимость, желательность, нежелательность тех или иных действий.

Социальные нормы обеспечивают упорядоченность взаимодействия индивидов и групп. Соблюдение норм в обществе достигается путем применения социальных поощрений и наказаний, то есть позитивными и негативными санкциями, различными формами принуждения, начиная от общественных и заканчивая государственными.

Социальные нормы подразделяются по способу фиксации на формальные и неформальные, устные и письменные, явные и латентные; по универсальности действия – на специфические привилегии и общезначимые правила; по степени жесткости требований – на обязательные, рекомендуемые, одобряемые, допускаемые. Социальные нормы бывают также юридическими и нравственными. Юридические нормы проявляются в форме закона, иного государственного или административного нормативного акта, содержат четкие диспозиции, определяющие условия применения данной юридической нормы, а также санкции, осуществляемые соответствующими органами. Соблюдение нравственных норм обеспечивается силой общественного мнения и морального долга личности.

Ценности и нормы ориентируют индивида в различных социальных ситуациях, стимулируют и направляют его деятельность. Они проявляются через предпочтения – приоритеты социальных благ, потребности и интересы, формируют определенную мотивацию поведения.

Важным компонентом культуры выступает система образцов поведения, которая включает обычаи, традиции, обряды. Обычаи – это повседневная, обыденная культура, неписаные, привычные, нормальные, наиболее удобные, работоспособные и широко распространенные способы групповой деятельности. Обычай основан на привычке, но подразумевает не индивидуальные, а коллективные привычки. Обычаи позволяют людям наилучшим образом взаимодействовать друг с другом и окружающей средой. К нарушителям обычаев применяются чаще всего неформальные санкции – неодобрение, порицание, изоляция, осуждение.

Число обычаев в обществе велико: ездить по правой стороне дороги, есть вилкой или ложкой, пить чай или кофе на завтрак, приветствовать знакомого при встрече и т. д. Новые поколения людей воспринимают обычаи либо путем бессознательного подражания, либо путем сознательного обучения.

Элементы культурного наследия, которые передаются из поколения в поколение и сохраняются в обществе, социальной группе в течение длительного времени, называются традициями. Традиции существуют во всех социальных системах, они окружены почетом и уважением, выступают объединительным началом. Примерами традиций являются встречи выпускников, посвящение в студенты, подъем национального флага и т. д.

Обряд представляет собой совокупность символических стереотипных действий, которые воплощают какие-либо социальные идеи, представления, ценности и нормы и вызывают определенные чувства. В обряде происходит не только рациональное усвоение некоторых идей, ценностей и норм, но и их сопереживание участниками обряда, поэтому сила обряда – в его эмоционально-психологическом воздействии на людей. Обряд установлен обычаем или традицией. Как правило, обряды не ограничиваются определенной социальной группой, а относятся ко всем слоям населения. С обрядами связаны многие важные этапы жизни человека: рождение – с крещением, наречением именем; вступление в брак – со сватовством, помолвкой, свадьбой; вступление в новую сферу деятельности – с посвящением в студенты, рабочие и т. д.

9.3. Формы и уровни культуры

Культура проявляется в определенных конкретных формах и функционирует на различных уровнях общественных связей. В зависимости от целей и ценностей, а также от того, кто создает и потребляет культуру и на каком уровне общества она функционирует, в социологии различают формы культуры – элитарную, массовую, народную и уровни – доминирующую культуру, субкультуру и контркультуру.

Элитарная культура – специфическая форма культуры, создаваемая профессиональными творцами в расчете на то, что она будет понятна лишь небольшой части общества, высокообразованной, эстетически развитой, обладающей особой художественной восприимчивостью. Элитарная культура включает, например, так называемую серьезную и салонную музыку, высокоинтеллектуальную литературу, светское и изящное искусство. Образцы этой культуры трудны для понимания неподготовленного человека, они опережают уровень его восприятия на несколько десятилетий.

Современная трактовка элитарной культуры отличается от первоначальной. Авторы концепции элитарной культуры – Ф. Ницше, А. Шопенгауэр – выдвинули тезис о принципиальной недоступности элитарной культуры подавляющему большинству людей, что обусловлено их генетическими, биологическими особенностями. В современной концепции элитарной культуры снят тезис о ее принципиальной недоступности. Считается, что с ростом образования и интеллектуального уровня людей круг потребителей элитарной культуры расширяется. Кроме того, нередко образцы культуры, в момент своего появления считавшиеся непонятными (например, авангардизм или модернизм), со временем начинают восприниматься широкой публикой как вполне нормальные, естественные атрибуты современной культуры.

Понятие «массовая культура» характеризует особенности производства и потребления культурных ценностей в современном обществе. Массовой культура является как по месту, то есть охвату аудитории, так и по времени (она производится постоянно, изо дня в день, по аналогии с поточно-конвейерной индустрией).

Сама идея массовой культуры возникла в рамках доктрины массового общества, которая исходит из того, что в XX в. ключевую роль в истории начинает играть «масса» – большинство общества. Это большинство отличает обезличенность, преобладание чувств, снижение интеллекта и утрата личной ответственности за свои решения и действия.

Таким образом, основные параметры массовой культуры – распространенность культурного образца в массах, его воспроизводимость массами. Она связана с развитием массового сознания, которое формируется с помощью средств массовой информации. Массовая культура – закономерное явление любого общества. Она может быть национальной и интернациональной. В любом случае массовая культура доступна всем слоям населения, независимо от возраста и образования.

Диапазон массовой культуры широк: от популярной и эстрадной музыки, цирка, телесериалов до достаточно сложных, содержательно насыщенных образцов (так называемый интеллектуальный детектив, некоторые виды рок-музыки, перфоманс). Отметим, что часто массовая и элитарная культуры не имеют четко выраженных границ.

Массовая культура создана для целей потребления. Она подчинена законам рынка, ориентируется на моду, быстрый успех, поэтому

быстро теряет актуальность, устаревает. Одна из главных функций массовой культуры – развлекательно-компенсаторная. Эта культура удовлетворяет потребности в досуге, развлечении, эмоциональной разгрузке, общении.

В социологии существуют различные взгляды на роль массовой культуры. В апологетических концепциях массовая культура оценивается как форма и показатель демократизации современного общества. В пессимистических концепциях массовая культура рассматривается как выражение духовной несвободы, стандартизации личности, как средство ее угнетения и манипулирования ею со стороны правящих элит, как показатель кризиса традиционных ценностей.

Народная культура создается, как правило, анонимными авторами, не имеющими профессиональной подготовки. Народная культура включает мифы, легенды, сказки, песни, танцы, карнавалы и т. п. Она локализована, то есть связана с особенностями и традициями определенной местности, демократична и носит коллективный характер. Образцы народной культуры (как и элитарной), в отличие от массовой, не теряют актуальность и не устаревают.

В любом обществе имеется совокупность культурных образцов – ценностей, норм, традиций, обычаев, языков, которые принимаются и воспроизводятся большинством членов общества. Такая культура называется доминирующей (господствующей). Вместе с тем, общество состоит из множества различных социальных общностей и групп, которые формируют собственную культуру, имеющую свои специфические черты. Подобного рода культура называется субкультурой. Таким образом, субкультура принадлежит социальной общности, группе, институту и отличается от доминирующей культуры некоторыми особенностями ценностей и норм, образцами поведения, образом жизни, манерой поведения, стилем одежды и т. д. Эти отличия связаны со спецификой жизнедеятельности тех или иных общностей и групп. Они могут быть значительными, однако субкультура, как правило, не противостоит доминирующей культуре. Напротив, она тесно с ней связана.

Жизнь каждого индивида протекает в рамках определенной субкультуры. Существуют, например, этнические, конфессиональные, профессиональные, демографические, территориальные, поселенческие субкультуры, субкультуры организаций и т. д.

Субкультура, которая не просто отличается от доминирующей, а находится с ней в состоянии конфликта и противостоит господству-

ющим в обществе ценностям и нормам, называется контркультурой. Криминальная культура, культура наркоманов, хиппи – примеры контркультуры. Таким образом, контркультура означает отказ от базисных ценностей и образцов культуры общества.

Существуют также функциональные культуры: экономическая культура, политическая культура, экологическая культура, культура труда, культура быта и т. д. Функциональная культура отражает особенности сознания и поведения индивидов в конкретных сферах общественной жизни.

Различные виды, формы и уровни культуры соотносятся не по принципу субординации, а по принципу дополнительности. Единая культура общества складывается из множества составляющих частей, которые взаимозаменяемы.

9.4. Социальные функции культуры

Культура играет исключительно важную роль в жизни общества: это социальная память общества, средство аккумуляции, хранения и передачи человеческого опыта. Уникальная роль культуры в обществе проявляется через ее функции.

В социологии принято выделять следующие функции культуры:

1. Освоение и воспроизводство мира (познавательная функция): через культуру общество, народ, группа, индивид познают окружающий мир и себя. По словам Н. Смелзера, в жизни людей культура осуществляет в значительной мере ту же функцию, которую в жизни животных – генетически запрограммированное поведение.

2. Функция исторической преемственности: культура обеспечивает связь времен, преемственность поколений. Потеря преемственности губительна для культуры и общества. Выполнение культурой этой функции связано с проблемой отношения к культурному наследию.

3. Функция сигнификации: выработка ценностей, норм, языков, стандартов поведения, которые ориентируют индивида в обществе и природе.

4. Коммуникативная функция: культура обеспечивает общение и взаимопонимание людей в различных социальных ситуациях.

5. Нормативная (регулятивная) функция: культура выступает средством социального контроля за поведением индивида, благодаря ценностно-нормативной системе определяет рамки, в которых он может или должен действовать.

6. Накопление и хранение информации (книги, библиотеки, музеи, архивы, фильмотеки и т. д.).

7. Адаптационно-защитная функция: функциональные культуры (экологическая культура, культура производства, физическая культура, культура труда и т. п.) вырабатывают стандарты поведения в различных сферах общественной жизни, соблюдение которых способствует наилучшему взаимодействию индивидов с окружающей средой и друг с другом.

Социологическое изучение проблем культуры имеет большое практическое значение. Претворение в жизнь любых политических, экономических, иных программ и планов невозможно без анализа происходящих в обществе социокультурных процессов, учета влияния культурных факторов на жизнь индивида и общества.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Багдасарьян, Н. Г. Социология : учебник / Н. Г. Багдасарьян, М. А. Козлова, Н. Р. Шушанян. – Москва : Юрайт, 2010. – 588 с.
2. Кравченко, А. И. Социология : учебник / А. И. Кравченко. – Москва : Юрайт, 2013. – 525 с.
3. Нартов, Н. А. Социология [электронный ресурс] : учебник / Н. А. Нартов, В. Ю. Бельский. – Москва : Юнити-Дана, 2012. – 512 с. – Режим доступа : Режим доступа : <http://www.biblioclub.ru/catalog/182/>
4. Общая социология : учеб. пособие для вузов / под общ. ред. А. Г. Эфендиева. – Москва : ИНФРА-М, 2008. – 654 с.
5. Павленок, П. Д. Социология [электронный ресурс] : учеб. пособие / П. Д. Павленок, Л. И. Савинов, Г. Т. Журавлев. – Москва : Дашков и К, 2010. – 734 с. – Режим доступа : <http://www.biblioclub.ru/book/70385/>
6. Социология : учебник / отв. ред. В. А. Глазырин. – Москва : Юрайт, 2012. – 400 с.
7. Социология [электронный ресурс] : учебник / под ред. В. К. Батурина. – Москва : Юнити-Дана, 2012. – 488 с. – Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/catalog/182/>
8. Социология [электронный ресурс] : учеб. пособие: в 3 ч. / Н. Р. Барышева, С. А. Ештокин, Е. В. Кузнецова ; Кузбас. гос. техн. ун-т. – Кемерово, 2008. Режим доступа <http://library.kuzstu.ru/meto/php?n=90459&type=utchposob:common>
9. Социология [электронный ресурс] : учебник / под. ред. В. Н. Лавриненко. – Москва : Юнити-Дана, 2012. – 448 с. – Режим доступа : http://www.biblioclub.ru/78511_Sotsiologiya.html
10. Фролов, С. С. Общая социология : учебник / С. С. Фролов. – Москва : Проспект, 2010. – 384 с.
11. «Социологические исследования» (Социс) (<http://www.isras.ru/socis.html>)
12. «Социо-Логос» (<http://sociologos.net/sociologos>)
13. «Социологический журнал» ИС РАН (<http://www.nir.ru/socio/scipubl/socjour.htm>)
14. «Журнал социологии и социальной антропологии» (<http://www.si.ras.ru/index.php?pid=54&lid=1&PHPSESSID=6f44d0315.a45e0b75370334744684b7c>)

Барышева Наталья Робертовна
Кузнецова Елена Владимировна

СОЦИОЛОГИЯ

Учебное пособие

Редактор З. М. Савина

Подписано в печать 03.08.2015. Формат 60×84/16
Бумага офсетная. Гарнитура «Times New Roman»
Уч.-изд. л. 7,5. Тираж 180 экз. Заказ

КузГТУ. 650000, Кемерово, ул. Весенняя, 28
Издательский центр УиП КузГТУ. 650000, Кемерово, ул. Д. Бедного, 4а