1. Фрагмент из учебника Сорвин К.В. Сусуоколов А.А. Человек в обществе. Система социологических понятий в кратком изложении.

 **Содержание**

Введение …………………………………………………………3

Зачем нужна социология школьнику…………………………..3

и как ее надо изучать

Как эта книга помогает готовиться к…………………………. 6

олимпиадам и ЕГЭ

**Раздел 1. Человек в системе социальных отношений…….8**

1. Человек как продукт биологической, социальной………..9

И культурной эволюции

1. Социальные группы и социальные отношения…………..27
2. Социальные роли, нормы и ценности…………………….35
3. Социальный контроль и отклоняющееся поведение…….49
4. Социализация как процесс усвоения культуры………….53
5. Межгрупповое взаимодействие и ………………………...59

межгрупповые конфликты

**Раздел 2. Общество**

1. Определение понятия «общество»………………………..67
2. Социальная структура и социальная стратификация…..70
3. Социальная мобильность………………………………….82
4. Культура и общество……………………………………..86
5. Этические нормы в системе культуры…………………..91
6. Многообразие культур……………………………………95
7. Этнос как носитель культуры……………………………102
8. Социальные институты……………………………………111
9. Семья как социальный институт………………………….114
10. Религия как феномен культуры и социальный…….........121

Институт

1. Социальная обусловленность познания. Наука ………..133

Как социальный институт

1. Образование как социальный институт…………………..143

**Раздел 3. Развитие общества и проблемы глобализации**

1. Ступени человеческой истории. Проблемы …………….151

Общественного прогресса и его критериев

1. Человечество как социальная общность………………….159

Глобальные проблемы

1. Проблемы урбанизации. Исторические особенности…..163

урбанизации российского общества

**Раздел 4. Основные этапы развития социальной и**

**социологической мысли**

1. Теоретические учения об обществе до ………………..171

Возникновения социологии

1. Основные этапы эволюции социологической мысли..186
2. Особенности и структура современного………………202

 социологического знания

1. Методы конкретных социологических исследований..218

**Раздел 5. Готовимся к олимпиадам и ЕГЭ.**

**Основы методики самоподготовки к**

**письменным испытаниям различных форматов**

26. Тестовый формат.

Характерные ловушки в тестах…………………………………221

Тема 27. Стратегия и тактика выполнения заданий,

включающих в себя написание самостоятельного текста …….229

Тема 28. Эссе на олимпиадах и ЕГЭ……………………………247

28.1. Убираем все лишнее и не забываем нужного:

структура эссе, пять основных элементов………………………248

28.2. Тезис – всему голова………………………………………..250

28.3. Аргументы и доказательства в эссе.

Что значит «раскрыть тему на теоретическом уровне»?...........256

28.4. Примеры в эссе, их качество и количество……………….261

28.5. Конец – всему делу венец:

вывод из работы, его содержание и форма………………………263

28.6. О чем писать – не знаю!

Креативные методы на службе у абитуриента……………………265

29. Тактика написания эссе на тему афоризма

Приложение: тесты и задания для самоподготовки ……………269

Список рекомендованной литературы………………………….290

**ВВЕДЕНИЕ**

**Зачем нужна социология школьнику или о том, как пользоваться этой книгой**

Социологии нет в современной школьной программе как самостоятельного предмета, тем не менее, практически все ее базовые темы входят в школьный курс «Обществознание». У читателя, впервые открывающего данную книгу, естественно возникает вопрос: в чем, в таком случае, смысл и назначение учебника для школьников, посвященного изложению основ исключительно социологической науки? Разве для поступления в вузы и университеты недостаточно знаний, которые можно почерпнуть из современных учебников по обществознанию, тем более что в последние годы среди них появились издания, специально подготовленные для профильных классов?

Во введении к нашему пособию мы постараемся ответить на данный вопрос, а также рассказать о том, какие материалы и почему в него включены и как оптимально ими пользоваться школьнику, абитуриенту, учителю обществознания, преподавателю подготовительных курсов.

Обществознание – парадоксальный предмет. По данным опросов, оно редко называется школьниками в качестве любимой дисциплины. Тем не менее, его популярность среди школьников неуклонно растет, и в 2011 г. единый экзамен по данному предмету, наряду с биологией, решило сдавать наибольшее число школьников России. Причина такого интереса понятна – практически на все факультеты социально-экономической направленности результаты ЕГЭ принимаются сегодня в качестве вступительных испытаний. Однако, не смотря на первенство по популярности, количество высших баллов по данному предмету оказывается весьма невысоким. В 2010 г. 80 баллов и более набрало менее 1 % участников, что в четыре раза ниже соответствующих показателей по русскому языку, почти в восемь раз – по английскому языку, и оказывается сопоставимым с результатами по математике! А ведь абитуриент, набравший на данном экзамене менее 80 баллов, как правило, не может рассчитывать быть зачисленным на бюджетное отделение престижного университета. Получается, что притягивая к себе наибольшее число абитуриентов, данный экзамен, в то же время, оказывается источником наибольшего числа разочарований. Случайно ли? Не заставляют ли данные факты задуматься о наличии некоей серьезной бреши как в существующих учебных материалах, так и в самом подходе к преподаванию обществознания?

Сегодня обозначилась и другая значимая тенденция в данной области – рост популярности *олимпиад* по *обществознанию* среди старшеклассников и количества призеров и победителей олимпиад, рекомендованных к зачислению *без экзаменов* в престижные вузы и университеты. Так, если в первой Всероссийской олимпиаде по обществознанию, проходившей в Кирове 2000 году, был один победитель и всего несколько призеров, то количество *победителей* на современных олимпиадах всех уровней измеряется *десятками*, а количество *призеров* *сотнями* человек. Поэтому не будет преувеличением сказать, что олимпиады по обществознанию сегодня становятся самостоятельным, причем в определенной степени *массовым* каналом поступления школьников в крупнейшие высшие учебные заведения России. Но успех школьника на любых олимпиадах требует его серьезной дополнительной подготовки. Литература для дополнительного образования по другим дисциплинам школьной программы есть в достаточном количестве, но могут ли существующие сегодня учебные материалы по обществознанию стать адекватной основой для такой подготовки?

Учебники по обществознанию традиционно были и продолжают оставаться объектами весьма серьезной, и порой не лишенной основания критики. Тем не менее, в последнее десятилетие они претерпели весьма серьезную эволюцию, и сегодня на отечественном рынке появился ряд учебных текстов, подготовленных высокопрофессиональными коллективами авторов, в основных позициях соответствующих базовым положениям современных социальных наук[[1]](#footnote-1). Однако развитие таких учебников, в первую очередь, шло в направлении наполнения их дополнительным содержанием и новым методическим сопровождением, и весьма слабо затрагивало их *структуру*. Последняя же в полной мере соответствует идеологии обществознания как некоего *синтетического* *предмета*, объединяющего и обобщающего в себе представления основных социальных дисциплин о различных *сферах* жизни современного общества. Своеобразная система таких *сфер* (социальная сфера, духовная сфера и т.д.) и составляет базовый костяк структуры наиболее известных сегодня учебников по обществознанию.

Для ученика, чья задача получить лишь общие сведения о жизни общества, подобный способ построения учебного курса не просто правомерен, но, наверное, является наиболее эффективным. И не случайно, что в области наук о природе сегодня сформировался аналогичный школьный курс «Естествознание», ориентированный на учеников, не планирующих связывать свою судьбу с исследованием законов материального мира. Однако вряд ли кто-либо будет поступать в знаменитый «Физтех», ограничившись изучением лишь пособия по подобному курсу, и не проштудировав учебников по физике, химии, математике. То же самое можно сказать и о социально-гуманитарных и социально-экономических факультетах, поступление на которые предполагает получение высоких, а порой и *высших* баллов на ЕГЭ по обществознанию, либо достижения *призовых мест* на соответствующих олимпиадах. Для решения подобных задач, учебника, построенного на изложенных выше принципах, оказывается уже недостаточно, здесь появляется необходимость хотя бы в *кратком* ознакомлении с современными социальными науками в отдельности (прежде всего, с социологией[[2]](#footnote-2)) как с системами *специфических подходов* к изучению общественной жизни. А литературы подобного типа на сегодняшнем российском рынке почти нет.

Кто-то давно придумал удачную аналогию, сравнив науку не с неким набором готовых знаний, а с «ящиком с инструментами». Подобно тому, как с одним и тем же куском дерева совершенно разными способами и инструментами будет работать дровосек, краснодеревщик или плотник, подобно этому одни и те же явления и сферы общества по-разному и с различными целями будут исследоваться социологом, философом, экономистом. Все социальные науки, так или иначе, имеют дело с обществом как с объектом исследования, а нередко, даже изучают одни и те же его стороны и аспекты, однако делают они это разными, а порой и противоположными *методами*. Так, например, «духовная сфера общества» в явном виде изучается, по крайней мере, тремя науками: социологией, философией, культурологией, а в неявном ее затрагивают и право, и экономика, и политология. То же самое можно сказать практически о любой другой сфере общества[[3]](#footnote-3). Концепция «синтетического предмета» как раз и оставляет за кадром, или, в лучшем случае, дает фрагментарное представление о *специфических подходах* различных наук к изучению одних и тех же явлений общества.

*Экономист*, например, практически всегда исходит из примата индивидуальных рациональных действий человека, а макросоциальные явления выглядят в его моделях как нечто вторичное ми производное. Напротив, *социолог* рассматривает действия человека как определяемые господствующими в его группах и общностях социальными нормами и стереотипами. Поэтому большой интерес для социолога представляет этическая сфера, понимаемая им как система *реально функционирующих* в обществе социальных норм, которым в своем поведении подчиняется подавляющее большинство его членов. *Философ* же, обращаясь к этике, задается вопросом о высшем принципе морали, которым *должны* руководствоваться люди, и тот факт, что ни в одном из известных обществ данный принцип не является господствующим правилом реальной жизни, ничуть его не смущает. Все три науки обсуждают, как видим, общую проблему – человеческое поведение и факторы, влияющие на него, но подходят к ее решению, опираясь на совершенно разные методы и модели. И если в рамках одной главы рассказать о различных подходах к этике, человеческому поведению, свободе и т.д., которые существуют в социальных науках, то это может быть очень полезным для общей эрудиции ученика, но никогда не позволит сформироваться *навыкам решения* *конкретных задач* *методами конкретных наук*. Каждая наука – это не просто набор, это *система* инструментов, и понять по-настоящему назначение каждого, и уж тем более *овладеть* им возможно лишь в том случае, если сама наука изучается как единое, *системное* *целое*.

Но разве приходится школьнику, или даже абитуриенту сталкиваться с необходимостью решения *подобных задач*? В том-то все и дело, что приходится, и с каждым годом таких задач на конкурсах, олимпиадах и экзаменах становится все больше. Конечно, части «А» и «В» заданий единого государственного экзамена требуют наличия у учащегося лишь определенных знаний и умения оперировать ими на уровне простейших логических соображений. Задания же части «С» нацелены на выявление способности выпускника творчески *применять* имеющиеся у него знания для решения конкретных ситуаций, что предполагает овладение теоретическим инструментарием социальных наук. В заданиях же типа С9, выполнение которого может принести выпускнику наибольшее количество баллов, требование «раскрыть тему в логике заданной науки» является в его рамках не просто четко сформулированным, но в современной системе оценивания играет роль блокирующего фактора: если тема раскрыта методами иной, по сравнению с заданной дисциплины, за задание ставится ноль баллов, даже при его безупречном выполнении с точки зрения остальных критериев оценивания. Что же касается конкурсов исследовательских проектов и олимпиад по обществознанию, то креативное решение определенных нестандартных заданий является в их рамках основным требованием к участникам.

Данными соображениями определяются *основные задачи* настоящего пособия – сформировать у учащихся представление о социологии как целостной дисциплине, а также дать возможность на элементарном уровне овладеть ее методами и подходами с целью успешного выполнения заданий ЕГЭ и выступления на олимпиадах.

 Поставленными задачами определяется и его структура. Пособие состоит из трех частей – *теоретической, методической* и *практической*. Задача *первой* – дать *системное* изложение основ современной социологии в объеме, заданном действующей школьной программой по обществознанию. Будучи кратким изложением системы социологических понятий в их внутренней логике и взаимосвязи, данная часть не претендует на полный содержательный охват всем тем курса. Именно поэтому каждая глава снабжена списком рекомендуемой *литературы*, в котором указываются как соответствующие теме разделы в учебниках по обществознанию, в научно-популярных книгах по социологии, так и даются ссылки на классические учебные материалы по социологии и научные тексты. Опираясь на последние, школьник может написать реферат, конкурсную работу и т.д., а преподаватель почерпнуть дополнительные сведенья для своих занятий.

Успех на ЕГЭ и олимпиадах определяется не только знанием и пониманием фундаментальных основ социальных дисциплин. Важнейший, необходимый здесь навык – умение действовать адекватно требованиям *форматов* различных заданий. Этим определяется задача второй – *методической* части нашего пособия. Изучая ее, читатель познакомится с большим набором практических приемов и методов овладения ими, *позволяющих избежать стандартных ошибок в тестовых заданиях, а также заданиях, предполагающих написание самостоятельного текста.* Не секрет, что задания ЕГЭ и олимпиад содержат множество «подводных камней», и чтобы избежать их необходимо не только в совершенстве знать предмет, но и четко действовать в соответствии с требованиями форматов. Как много трагедий произошло в последние годы, когда школьники, хорошо зная предмет, не получали достойных оценок только потому, что по невнимательности или не имея соответствующих навыков неточно или неадекватно требованиям отвечали на вопросы! Тонкости встречаются даже в самых простых тестах, где надо выбрать один или несколько вариантов из ряда предложенных. Однако наибольшие сложности поджидают абитуриента, когда предстоит дать *развернутый ответ* или написать небольшое *эссе*. К сожалению, таким навыкам практически не обучают в современной школе, где обществознание, как и прежде, относится к «*устным предметам*», а соответствующая методическая литература практически отсутствует на современном рынке учебных текстов.

У авторов данного пособия есть почти 15-летний опыт подготовки подобных заданий и их оценивания. Дело в том, что формат ЕГЭ и олимпиад, прежде чем стать обязательным, апробировался в ряде вузов, в том числе и в Высшей Школе Экономики. Авторы этой книги в течение всего этого времени курировали социологическую часть этого процесса. Кроме того, в процессе подготовки данного издания были проанализированы задания ЕГЭ и олимпиад последних лет, а также типичные ошибки, допускавшиеся соискателями.

Наработанный опыт обобщен в последних четырех главах пособия (*Раздел 5*), которые целиком посвящены методическим вопросам подготовки к олимпиадам и ЕГЭ. В данном разделе последовательно рассматриваются типичные *логические*, *психологические* и прочие ловушки в тестах, не связанные непосредственно с их содержанием, но нередко играющие на испытаниях роковую роль. Далее рассматриваются методы подготовки к ответам на вопросы, предполагающим написание кратких текстов. Подобные задания часто встречаются на олимпиадах, а также в части «С» на ЕГЭ. Наконец, последние две главы раздела посвящены правилам написания *эссе на обществоведческие темы*, а также методам их отработки. Эссе – самая «дорогая» часть на едином государственном экзамене, а в олимпиадных заданиях она, чаще всего, является доминирующей, однако специальной методической литературы по выполнению подобных заданий сегодня практически нет. В данных главах рассматриваются как общие правила построения подобных эссе, так и приемы написание самых распространенных заданий подобного типа – эссе на тему *афоризма*. Полученные при изучении данных глав навыки пригодятся абитуриенту и в процессе дальнейшего обучения, и в жизни вообще, поскольку грамотно написанный текст (деловой отчет, судебный иск и т.д.) часто играют решающую роль в жизни человека.

Наконец, третья – *практическая* – часть пособия (*Приложение*) содержит в себе тренировочные материалы для самоподготовки. Во-первых, в ней приведены примеры типичных тестовых заданий, использовавшихся на вступительных экзаменах, в олимпиадах, и близкие к тем, которые включаются в ЕГЭ. Во-вторых, к каждой теме дается большой список заданий, предполагающих написание *самостоятельного* текста. Среди них есть тренировочные задания, позволяющие «в чистом виде» отрабатывать определенные методические приемы, задания в форматах, принятых на ЕГЭ (типы заданий С5 – С9), а также задания, приближенные к тем, которые встречаются на современных олимпиадах.

**Структура данного курса и его специфика**

Первое, к чему должны быть готовы наши читатели – к встрече с разнообразными, порой даже противоречащими друг другу точками зрения. Их изложение – вовсе не прихоть авторов, а неизбежность, связанная со спецификой современных социальных наук. В отличие, скажем, от физики, в которой существуют положения, признаваемые практи­чески всеми современными представителями этой дисциплины (на­пример, истинность законов Ньютона при малых скоростях и до­статочно больших размерах), для общественных наук характерно отсутствие такого единства взглядов даже в отношении многих ба­зовых принципов. Особенно ярко это выражено в социоло­гии, в которой существует несколько магистральных направлений, базирующихся во многом на противоположных принципах и по­стулатах. Поэтому, в отличие от той же физики, социологию нельзя изложить в виде набора готовых и бесспорных формул и правил, и, даже имея собственную позицию, авторы должны показывать столк­новение самых разных точек зрения.

Множество точек зрения и подходов отнюдь не исключает точ­ности и строгости принятых в науке *понятий* и *определений.* Напро­тив, именно в этой ситуации они особенно важны – в противном случае, дискуссия по действительно содержательному вопросу впол­не может выродиться в бесплодный спор о словах. Определения – это важнейший инструмент науки. Особую роль их точность играет в учебном процессе сегодня, когда на экзаменах и олимпиадах активно используется тестовая форма контроля знаний. Этой строгости понятий явно не хватает в современной учеб­ной литературе по *социологии* и *обществознанию*.

Решить эту проблему можно двумя способами. *Во-первых,* ис­пользовать определения понятий в том виде, как они были сформу­лированы классиками социологической науки и как они представ­лены в наиболее признанных монографиях и учебниках, что и сде­лали авторы (см. список литературы). *Во-вторых,* разработать систе­матический курс. Что же это значит – *системность курса?*

Возьмем такую науку, как география. Для понимания особеннос­тей ландшафта Северной Америки не обязательно знать географию Африки, и наоборот. Совсем другая ситуация в геометрии, где нельзя доказать теорему Пифагора без знания аксиом, а теорему косинусов – без знания теоремы Пифагора. В такой науке последовательность тем и понятий имеет *принципиальное* значение. Также обстоит дело и в преподавании социологии.

В педагогике давно сложились определенные правила и принци­пы введения понятий. Изложение курса необходимо начинать с наи­более простого понятия, интуитивно ясного учащемуся.

Нам представляется, что одним из главных недостатков школьного курса обществознания является его слабая систематизация. В частности, социологические и социально-философские темы разбросаны в нем по разным разделам и даже по разным годам обучения. Нередко темы, являющиеся более сложными и многоплановыми, изучаются раньше тем более простых и общих. Программа нашей подготовки, напротив, реализует дидактический прием, восходящий еще к Евклиду: подобно тому, как изучение геометрии начинается со знакомства с простейшей фигурой – треугольником, подобно этому наш социологический курс начинается с изучения элементарного социального образования – *социальной группы*. Все последующие оп­ределения развивают и обогащают это понятие, а во всех вновь встречающихся понятиях и законах используются лишь те категории и правила, смысл которых был раскрыт ранее.

Изучив закономерности формирования, структурирования и развития социальных образований на микроуровне, можно перейти к изучению макросоциальных образований – к изучению общества. Усвоив все перечисленные выше понятия, абитуриент получает необходимую базу для того, чтобы перейти к освоению наиболее сложных и содержательных категорий социологии, в частности, категории *культура*. В свою очередь, категория культура раскрывается через анализ *социальных институтов (семья, религия, наука, образование)*. Социальные институты по самому своему определению являются элементом и механизмом функционирования культуры на уровне общества в целом. Подробное рассмотрение *общества*, его устройства, способов функционирования и развития, позволяет перейти к изучению глобальных проблем, касающихся всего человечества.

Такой подход не только значительно облегчает усвоение материала, но и делает его привлекательным для читателей. Кроме того, он соответствует струк­туре современного социологического знания.

Системность курса – важнейшая, но не единственная особенность данного пособия. Основные проблемы современного социологичес­кого образования в России связаны с недостатком в учебниках обра­щений к российским реалиям. Социология – не кабинетная наука. В ней, как и в естествознании, процесс познания всегда происходит через сопоставление гипотез с реальной жизнью, однако действитель­ность действительности рознь. Например, законы внутригруппового взаимодействия и процессов (структура лидерства, ролевые конф­ликты и т.д.) одинаковы в США и в России. Однако в этих странах различны структура образования, этнический, конфессиональный состав населения, территориальная структура общества. К сожале­нию, читатели большинства отечественных, причем не только школьных, учебников вынуждены довольствоваться либо изучением чисто абстрактных положений, либо обучаться социологии на американском материале. Учитывая это, авторы данного пособия старались раскрывать социологические категории на материале *истории России* и на реалиях ее *сегодняш­него дня*.

Недостаток многих курсов социологии состоит в том, что ее основные понятия рассматриваются *в отрыве от практики*. Создается впечатление, что социологические понятия и концепции разрабатывались исключительно для удовлетворения академических интересов. Вряд ли, однако, в этом случае социология приобрела бы такой вес в современном мире. В нашем пособии мы постарались показать, какие именно *практические* проблемы вызвали к жизни различные социологические понятия и концепции. Этому вопросу специально посвящен первый параграф главы по истории социологических понятий (параграф 25.1); кроме того, отдельные фрагменты касаются этого вопроса и в других разделах. Все эти знания, на первый взгляд, выходящие за рамки школьной программы, могут оказаться весьма полезными абитуриенту, когда он столкнется с необходимостью наполнить свой текст теоретическими рассуждениями и снабдить их конкретными примерами.

Наконец, последняя особенность нашей книги. Множественность точек зрения на общество, отсутствие единства взглядов на осново­полагающие принципы науки возникли не вчера, так что многие дис­куссии социологов сегодняшних дней являются отголосками споров, возникших в глубокой древности. Поэтому в полноценном социологическом курсе обращение к основным этапам *исторической эволюции социальной науки* – не просто дань уважения мыслителям прошлого, но особый способ постижения современного состояния этой науки и ее нынешних проблем. Как говорится: «Кому ведомо прошлое, тот владеет будущим». Поэтому в последних темах читатель встретится с кратким экскурсом в историю мировой социальной и социологической мысли, а также с обзором основных тенденций развития социологии в XX столетии.

**Социология в нашей жизни**

Еще несколько лет тому назад слова «социолог» и «социология» воспринимались без понимания, а, порой, даже настороженно. Сегодня социология прочно вошла в нашу жизнь. Мнения социологов-экспертов можно услышать с экрана телевизора, прочитать в газете, наконец, можно и самому оказаться участником опроса. И все-таки даже в наши дни найдется немного людей, представления которых о работе социологов выходят за пределы образа занимающегося опросом интервьюера. На самом же деле, отождествлять социолога с интервьюером все равно, что не делать различия между экономистом и кассиром, пересчитывающим деньги.

Многие ли, например, знают, что социологи-профессионалы нужны не только в предвыборных баталиях, но без них просто не может функционировать современная рыночная экономика?

Причем, работа социологов необходима не только на уровне определения экономической политики государства, но даже на уровне небольших коммерческих фирм и банков. Каким образом, например, заранее предсказать спрос на какой-либо товар? Как провести рекламную кампанию нового продукта, что предпочесть – телевидение, газеты или рекламные щиты, в каких районах данного города проводить кампанию наиболее активно, а на какие вообще не тратить рекламные средства? Или, например, в какую сферу инвестировать банку имеющиеся у него денежные средства? Если, скажем, в строительство жилья, то жилье какого типа будет пользоваться наибольшим спросом через два года, когда будет готов дом – дорогое элитное или же недорогое, ориентированное на среднего потребителя? Эти, равно как и многие другие аспекты *маркетинговых* исследований рынка, могут быть выполнены лишь с использованием методов социологии.

Похожие примеры можно было бы привести практически из всех сфер жизни общества. Отсюда становится понятным, почему, согласно многим отечественным и зарубежным прогнозам, *спрос* на социологов-профессионалов ближайшие годы будет неуклонно расти. Однако социология не только высокодоходная и престижная профессия, она – одна из самых *интересных* сфер человеческой деятельности. Рассказывают, что знаменитый Дейл Карнеги не уставал повторять своим ученикам: «Помните, самый интересный предмет для человека – это он сам». Социология дает возможность превратить реализацию этого интереса в свою профессию, ибо эта наука исследует человеческое поведение практически на всех уровнях его социальной организации. Разве не интересно, например, понять и объяснить причины, по которым рубеж двадцатого века, в котором люди полетели в космос, расщепили атом, создали компьютеры и открыли клонирование, ознаменовался вспышками религиозных и этнических войн – явлениями, которые раньше всегда ассоциировались с невежественными и мракобесными эпохами? Что будет происходить в ближайшие годы с семьей, к чему приведет глобализация мира, будут ли и далее укрепляться позиции науки, или, напротив, она уже скоро будет вытеснена другими формами познания? Объясняя все это, социолог оказывается на стыке самых разных наук и дисциплин – от философии и даже метафизики, до социальной психологии, политологии и географии. Их изучение – необходимое условие качественной подготовки будущих социологов.

Знание социологии необходимо не только будущим профессионалам. Практически вся жизнь человека проходит в обществе, и, в конечном счете, от его отношений с окружающим социальным миром зависит и его профессиональный успех, и личное счастье, да и вообще практически все. Но умеем ли мы взаимодействовать с этим миром? Знаем ли мы, как необходимо вести себя в тех или иных ситуациях, как их предвидеть, формировать или, напротив, как их избегать? Разве редко случается, что совершенно мирная ситуация в трудовом коллективе, в семье или дружеской компании буквально взрывается конфликтом? Один социолог как-то удачно сравнил окружающий человека социальный мир с электрической розеткой, неумелое обращение с которой может привести к удару электрическим током, а умелое позволит приготовить еду, обогреть и осветить дом, запустить работу компьютера и т. д. Но не странной ли, в таком случае, выглядит ситуация, когда люди знают больше о свойствах электрического тока, чем о законах социального мира, который окружает их повсюду?

Именно поэтому социология сегодня стала неотъемлемым эле­ментом высшего образования, и медленно, но верно приходит в кол­леджи, техникумы и даже школы. Она приходит как в виде самостоятельной дисциплины для факультативного изучения, так и в качестве обширного раздела в курсе обществознания. Настоящее пособие, помимо прагматичной цели – помощи в подготовке к ЕГЭ и олимпиадам по обществознанию – должно, по замыслу авторов, сыграть свою роль и в этом процессе своеобразного *социологического просвещения* сегодняшних школьников и студентов.

***Раздел I***

**ЧЕЛОВЕК В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

**1. ЧЕЛОВЕК КАК ПРОДУКТ**

**БИОЛОГИЧЕСКОЙ, СОЦИАЛЬНОЙ И КУЛЬТУРНОЙ ЭВОЛЮЦИИ**

**1.1. Специфика человеческой жизнедеятельности. Чем люди отличаются от животных.**

Разговор о любом предмете всегда полезно начать с четкого определения его сущности и его границ. Естественно поэтому начать изучение общества с четкого выявления наиболее принципиальных *отличий человека от животного.*

На первый взгляд, такое различение не должно вызвать серьезных затруднений. Действительно, согласно обыденному пред­ставлению, люди - это мыслящие существа, в отличие от животных, которые «думать не умеют». Специфика действий людей в таком случае состоит в том, что действия эти опосредованы неким раз­мышлением. Однако за внешней очевидностью и простотой подоб­ных утверждений скрывается целый клубок весьма сложных и нетри­виальных проблем.

Прежде всего – *нестрогость и недоказуемость.* Действительно, ведь никто не был ни пчелой, ни муравьем, ни обезьяной. Проник­нуть «извне» в их внутренний мир мы не можем, поэтому откуда же тогда может возникнуть уверенность, что действия этих существ не носят сознательного характера? Быть может, они думают, чувствуют, переживают, как мы, просто не могут сказать? А может быть, и гово­рят, только их язык нам не понятен? Наверняка каждый из вас хотя бы раз в жизни задавал себе подобный вопрос.

Не случайно поэтому, что первые *научные* подходы к строгому оп­ределению специфики человека как мыслящего существа исходили не из обращения к *внутренним,* на опыте не наблюдаемым мотивам И причинам действий, а к *внешним* формам их проявлений. В чем принципиальное отличие характера *действий* разумных существ от действий существ неразумных - именно так эта проблема впервые была поставлена великим французским мыслителем *Р.Декартом* (1596-1650).

Решая эту проблему, Декарт утверждал, что все поведение животных полностью определяется и описывается некими биологически врожденными схемами поведения, неразрывно связанными с его телесным строением (в современную науку эти схемы вошли под названием *безусловных* *рефлексов*). Считая, что действия животных *полностью исчерпываются* системой врожденных рефлексов, он с полным правом смог заявить: все неразумные живые существа представ­ляют собой очень сложные *автоматические* системы, в своем поведении способные лишь реализовывать набор стандартных, готовых схем. В итоге в рамках нового подхода ученые должны были раз и навсегда распрощаться со всевозможными апелляциями к «жизненным силам", «бестелесной душе» и в своем познании живой природы опираться исключительно на законы строгой науки. Но самое главное – концепция Декарта позволяла совершенно по-новому сформулировать критерии отличия характера жизнедеятельности животных от характера жизнедеятельности человека. Действительно, если суть чисто животной деятельности состоит в реализации *готовых* схем реакции на внешнее воздействие, то с проявлениями разума, согласно Декарту, мы сталкиваемся там и тогда, где и когда живое существо начинает активно *преобразовывать имеющи*еся у него схемы поведения, всякий раз по-новому решая вопрос о способе своего ответа на уникальные ситуации, задаваемые окружающим его миром. А такую – созданную вновь в некоем *творческом, а зна*чит, и свободном акте – схему поведения объяснить сугубо автоматическими действиями уже не удастся. «Но если бы сделать машины, — писал Декарт, — которые имели сходство с нашим телом и подражали бы нашим действиям, насколько это мыслимо, то у нас все же было бы два верных средства узнать, что это - не настоящие люди. Во-первых, такая машина никогда не могла бы пользоваться словами или другими знаками, сочетая их так, как это делаем мы, чтобы сообщить другим свои мысли... Во-вторых, хотя такая машина многое могла бы делать так же хорошо и, возможно, даже лучше, чем мы, в другом она непременно оказалась бы несостоятельной, и обнаружилось бы, что она действует не сознательно, а *лишь благодаря расположению своих органов» [13,* 283][[4]](#footnote-4) (курсив наш. - Авт.). Таким образом, *универсальность,* способность мыслящего существа действовать не по шаблону, а для каждой новой ситуации находить адекватные именно ее природе схемы и формы поведения, другими словами, *творческая* природа любого мыслительного акта - вот что, по мнению Декарта, позволяет провести строго научное различие между поведением животных и поведением человека.

Концепция Декарта впервые позволила выделить важнейшую *специфику* жизнедеятельности человека - принципиальную невоз­можность объяснения ее способов и схем через раскрытие биоло­гических механизмов их наследования и передачи. Человек, согласно Декарту, вовсе не обречен жить в соответствии с устройством своего организма, с расположением его органов и их специфической орга­низацией - человек способен жить в соответствии с созданными им самим способами и схемами, и именно этот аспект делает его *един­ственным* существом, чье поведение вообще нельзя объяснить ис­ходя из его *индивидуального* телесного устройства.

Однако предложенная Декартом теория была лишь нача­лом долгого пути к формированию строго научного представления о специфике жизнедеятельности человека, а значит, и о принципах его научного познания. Уже современникам философа бросилась в гла­за явная *упрощенность* большинства его утверждений. Да и каждого нашего читателя, наверное, не могли не удивить, если не покоробить, приведенные выше утверждения знаменитого француза. Неужели же верный пес, испустивший последний вздох на могиле хозяина, по­жертвовал собой, повинуясь лишь бездушным, не знающим ни со­страдания, ни сочувствия инстинктам? Уже в XX веке все эти оче­видные возражения получили строгое *экспериментальное* подтверж­дение, когда в ходе известных опытов по измерению коэффициента интеллекта различных видов обезьян была установлена не только их способность к нешаблонному решению предложенных задач, но бы­ли обнаружены даже зачатки образного мышления.

Таким образом, найденный Декартом критерий позволял провес­ти более-менее строгую границу лишь между высшими и низшими животными, тогда как вопрос относительно строго научного опреде­ления специфики жизнедеятельности человека оставался открытым.

Тем не менее дальнейший поиск шел в направлении, обозначен­ном именно этим мыслителем. Да, высшие животные, как и люди, способны к созданию новых поведенческих схем, но разве одинако­вой оказывается *дальнейшая судьба* этих схем? Как было установлено в современных экспериментах, даже высшие обезьяны либо могут последовать *непосредственно наблюдаемому* примеру («стадная реак­ция»), либо воспринять или передать простейшую команду, описы­вающую конкретную *ситуацию* («опасность», «добыча» и т.д.), либо, наконец, могут развить посредством обучения у детенышей некие врожденные задатки. Но стоит исчезнуть *ситуации,* к которой непо­средственно относилось сообщение, и подобная передача окажется практически невозможной, так что ни одно животное никогда не сможет сообщить другой особи то, что не наблюдается в данный момент. Именно поэтому в современной науке интеллект животных получил название с*итуационного* или *ситуативного.* Напротив, человек имеет возможность не только сохранять найденные им (придуманные, со­творенные) оказавшиеся эффективными схемы и способы и средства жизнедеятельности, но и передавать их (сообщать) другому человеку и даже другим поколениям, т. е. людям, с которыми у него не просто временно отсутствует непосредственная связь, но которых он вовсе не может увидеть. И именно эти, найденные предшествующими поколениями способы, схемы и средства жизнедеятельности, *определяют п*рактически весь *образ жизни* последующих поколений. В итоге человеческое общество оказывается уникальным образованием, в котором, в отличие от животного мира, ушедшие поколения отнюдь не исчезают полностью, а продолжают жить, правда, весьма специфическим образом, в социальном (культурном) мире своих преемников. Эту уникальную черту человечества родоначальник социологии О.Конт выразил следующим знаменитым афоризмом: «В обществе живые всегда управляются мертвыми». В современной социологии данная особенность человеческой жизнедеятельности получила название *культурного* или *социального наследования.*

*Культурным (социальным) наследованием называется способность человека без изменения своих биологических признаков передавать (и соответственно воспринимать) последующим поколениям найденные и созданные вновь эффективные способы и средства жизнедеятельности.*

Очевидно, что объяснить специфику жизни и общества, и человека без обращения к культурному наследованию невозможно. Исследование механизмов последнего и составляет одну из важнейших задач социологии.

**1.2. Взаимодействие между людьми как основа человеческих сообществ**

***1.2.1. Взаимодействие как элемент поведения.***

Социальные общности могут существовать в результате того, что между людьми, их образующими, возникает взаимодействие. Общение людей является важной частью их поведения, под которым понимается любая заметная реакция организма животного либо человека на воздействие окружаю­щей среды

Все поведение людей условно можно разделить на *вербальное,* то есть осуществляемое с помощью речи, языка, и *невербальное -* связанное с использованием знаков, не составляющих язык, или с прямым физическим воздействием. Кроме того, пове­дение может быть *внутрисоциалъным,* то есть направленным на дру­гих членов социальной общности (собственно *общение*), группы, и *внешним,* направлен­ным на объекты природы.

**Примеры различных форм поведения**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Внутри социума | Вне социума |
| Вербальное | Разговор, чтение печатного текста | Молитва силам природы (богам) о ниспослании дождя |
| Невербальное | Поцелуй, рукопожатие | Охота, собирательство |

Чем более развито общество, тем большее значение в его жизни имеет вербальное и внутрисоциальное поведение, тем мень­шее - невербальное и внешнее. Даже в обществе примитивных охот­ников и собирателей все основные процедуры, связанные с добы­ванием и приготовлением пищи, с защитой организма и воспроизводством рода, всегда «обставлены» ритуалами, мифами, то есть вербальными формами поведения, которые организуются социаль­ными группами и осуществляются внутри групп. Поэтому в даль­нейшем, говоря о поведении, мы будем иметь в виду, прежде всего, внутрисоциальное поведение, осуществляемое в той или иной форме через посредство языка.

В науке взаимодействие между людьми рассматривается в трех аспектах.

* Передача информации с помощью знаков, в том числе языка, ее восприятие и рациональное понимание.
* Роль эмоций во взаимодействии.
* Отношения между людьми по поводу ресурсов (конкуренция и кооперация).

Очень условно эти три аспекта можно назвать *вербальным, эмоциональным и поведенческим.*

Необходимо специально подчеркнуть, что речь не идет о трех разных видах взаимодействия. Действительно, эмоции обычно вызываются словами и возникают по поводу раздела того или иного ресурса. В свою очередь, отношения по поводу ресурсов почти никогда не обходятся без слов и эмоций. Речь идет именно о трех различных подходах, практикующихся в разных разделах науки. Поэтому полную и адекватную картину взаимодействия в каждой конкретной ситуации может дать только сочетание разных подходов для анализа каждой конкретной ситуации.

Среди животных, так же как и среди людей, присутствуют все три вида контактов – и знаковый, и эмоциональный, и физический. Отличие взаимодействия в животном мире и в мире людей состоит в том, что в общении между людьми принципиально иную роль играет общение с помощью знаков. Точнее, с помощью одной из разновидностей знаков – с помощью *системы символов*, которую принято назвать *языком в широком смысле этого слова*.

***1.2.2. Язык как основа общества***

 Наличие устной и письменной речи, живых и искусствен­ных языков делает человека человеком. Язык позволял человеческим сообществам на ранних этапах их развития быстро и эффективно приспосабливаться к изменяющейся внешней среде, что создавало преимущества перед животным миром в процессе эволюции.

Важной составляющей взаимодействия является *коммуникация* или обмен информативными сообщениями. Взаимодействие, помимо обмена информацией, включат, например, физическое воздействие и его последствия для передающей и принимающей стороны.

 *Коммуникация -* это процесс передачи информации от отправителя к получателю. Отправитель, цель которого заключается в том, чтобы оказать на получателя опре­деленное воздействие с помощью знаков, передает то или иное сообщение, пользуясь определенным кодом. В ответ на каждое «сообщение», которое может выражаться через разговорный язык или любую другую знаковую систему, используе­мую в данном обществе, получатель отвечает встречным сообщени­ем. Заметим, что отсутствие какой-либо реакции также является сообщением.

Основу любых коммуникаций, в том числе и в сообществах животных, составляет обмен *знаками.*

*Знак - это материальный предмет (звук, изображение, артефакт), в опреде­ленной ситуации выступающий в качестве представителя некоторо­го другого предмета, свойства, отношения и используемый для приоб­ретения, хранения, переработки и передачи сообщений.*

Самые простые знаковые системы информируют партнеров по контактам *о физиологическом состоянии организма,* то есть знаки непосредственно представляют каждого из участников контактов, и только. Когда, например, пёс метит столб, остающийся запах явля­ется знаком пса, и в определенных ситуациях информирует других собак о том, кто здесь был, какого он возраста, пола, роста и т.д. К знаковому обмену такого рода способны все виды жи­вотных. Очевидно, что сохраняются они и у человека. Так, напри­мер, след ботинка является знаком прошедшего по снегу человека.

Сложные знаковые системы, возникающие у более разви­тых животных, позволяют в процессе контактов не только передавать информацию о собственном физиологическом состоянии, но и о ка­ких-либо «третьих» предметах, существах, которые важны для участ­ников контакта. Например, крик птицы способен стать сигналом опасности или, напротив, сигналом добычи. Это знаки гораздо бо­лее высокого уровня, ибо они утрачивают *непосредственную* связь с тем, что ими обозначается (ведь крик уже совсем не похож ни на врага, ни на добычу). Более того, как показали современные иссле­дования, по крайней мере, высшие приматы способны к выработке знаков, обозначающих новые, ранее неизвестные их предшествен­никам предметы. Создание подобного рода знаковых систем является своеобразным пределом, который, да и то весьма редко, может быть достигнут в животном мире.

В мире животных любой знак может обозначать лишь какой-то материальный предмет или ситуацию, непосредственно связанную с жизненными интересами данных (взаимодействующих) особей. Даже знаки высшего рода, о которых говорилось в предыдущем абзаце, в конечном счете, оказываются неразрывно связанными с конкретной, *единичной* ситуацией. Их восприятие может вызвать какое-то генетически запрограммированное действие, но в животном мире *знак* никогда *не может стать носителем новой схемы поведения –*  схемы, которая обладала бы самостоятельной ценностью и носила бы некий универсальный характер. На это способны лишь люди, ибо в их ком­муникациях знаки впервые освобождаются от какой-либо привязки к конкретной, единичной ситуации. Именно благодаря этой особен­ности знаковых систем человека с помощью последних оказывается возможным *культурное наследование.*

Знаки, существующие исключительно в коммуникациях людей и реализующие собой культурное наследование, называются *символами.*

*Символами называются знаки, во-первых, физически не свя­занные с тем, что они обозначают, во-вторых, изображающие не единичный предмет, а некие всеобщие свойства и отношения, в част­ности, схемы и способы поведения человека.*

Таким образом, если способность к знаковому обмену существует уже у животных, то способность к обмену символами появляется лишь у человека. Причем символы, используемые им, в большин­стве случаев функционируют не отдельно друг от друга, а образуют собой *целост­ную систему,* законы которой задают правила их образования. Такие символические системы называются *языковыми.*

Сейчас уже экспериментально доказано, что высшие при­маты могут изготовлять простейшие орудия труда. Более того, они могут их «запасать» и использовать вторично; могут они и обучить на конкретных примерах других членов своей группы – показать им, как они это делают.

Но приматы, в отличие от людей, не могут двух вещей:

- рассказать своему сородичу, как сделать палку-копалку, или каменное рубило, если его собственный «эксперимен­тальный образец» оказался потерян, а ничего подходящего для демонстрации технологических приемов его изготовления под рукой нет;

- объяснить (да и понять), что один и тот же техноло­гический прием, который был использован для добычи банана с дерева (удлинение конечности с помощью палки), может ис­пользоваться и при ловле рыбы, и при обороне от врагов. Для этого необходимо, чтобы конкретная палка в межгрупповом об­щении была заменена абстрактным знаком-символом палки, от­носительно которой вечером у костра можно обсудить разные способы ее использования, то есть, необходим язык.

Человек – существо физически слабое, по сравнению со мно­гими другими животными, и было мало приспособлено к выживанию в агрессивной среде. Поэтому даже на самых ранних этапах развития люди стремились держаться группами, примерно как современные обезьяны-приматы - шимпанзе, орангутанги, гориллы. Таким образом, уже на ранних этапах развития человечества сложилась фор­ма объединения людей, называемая сейчас «социальной группой». Такая группа могла складываться вокруг старшего мужчины или вокруг старшей женщины и включала в себя обычно 5-8 человек.

Язык был нужен человеку для того, чтобы поддерживать сущест­вование своей группы:

* во-первых, общаться, передавая важные сообщения;
* во-вторых, отличать членов своей группы;
* в-третьих, различать другие такие же группы, живущие или кочующие по соседству.

Таким образом, изначально язык связан с формированием человеческих групп, поскольку его функции совпадают с тремя фундаментальными свойствами человеческой группы (см. раздел 2.1)

Для последних двух целей использовался не только *разговорный язык*, но и другие *символические системы:* татуировки, украшения, формы одежды и так далее. В обыденной жиз­ни язык, как правило, отождествляют с языком словесным или с речью. На самом деле, словесный язык является важнейшим, но не единственным средством коммуникации, ибо существует множество других языковых систем. Например, хорошо известный каждому *язык жестов,* без которого принципиально невозможно полноценное человеческое общение. На примере неречевых языков наглядно видно, что граница между символами и другими знаками достаточно тонка. Языки жестов и запахов, используемые людьми, имеют выраженное животное происхождение. Некоторые символы имитируют физические свойства обозначаемых ими предметов (например, слова *барабан* или *щебетание*). Но эти примеры показывают лишь, что первоначально системы символов произошли из более простых знаковых систем, доступных животным, однако в процессе развития отдалились от них.

Наиболее рельефно преимущества языка по сравнению с другими знаковыми системами проявляется при появлении письменности. Ее значение состоит не только в том, что письменность позволяет передавать сообщения, смысл которых может восприниматься однозначно, поскольку за письменным словом гораздо легче закрепляется точное содержание, чем за устным. Самое главное – она позволяет передавать накопленный опыт от поколения к поколению, накапливать его, создавая тем самым основу для формирования культуры (см. главу 11). По мнению многих современных исследователей, устная речь является слишком эфемерным и неустойчивым носителем, чтобы осуществ­лять жизненно важную связь между поколениями. Поэтому, соглас­но одной из современных гипотез, именно возникновение *письмен­ной речи* символизировало окончательное выделение человека из животного царства. И действительно, если практически все осталь­ные особенности жизнедеятельности человека (изготовление прос­тейших орудий, групповой образ жизни, наличие общения посредст­вом звуков) мы, по крайней мере, на зачаточном уровне, наблюдаем уже в мире животных, то никаких даже близких аналогов письменной речи в животных сообществах не обнаружено. Другое дело, что подобная речь, по крайней мере, первоначально, могла выступать в весьма непривычном для наших сегодняшних представлений качестве: в виде разрисованного и украшенного перьями идола или даже в виде скола на камне [[5]](#footnote-5)*.*

Каким образом она возникла, *что* позволило нашему далекому предку в камне или куске дерева увидеть не просто материальное те­ло, интересное лишь своими физическими свойствами, а носителя своей (или чужой) мысли или чувства, позволило увидеть в нем сред­ство *обращения* одного человека к другому − это и по сей день явля­ется одной из наиболее фундаментальных загадок *антропогенеза (происхождения человека как вида).*

Итак, в отличие от животных, для человека характерен не прос­то групповой образ жизни и, следовательно, постоянные коммуни­кации людей друг с другом. Прежде всего, для него характерно *сим­волически опосредованное взаимодействие* (общение), причем в этом взаимодействии участвуют как ныне живущие, так и ушедшие по­коления. Именно это взаимодействие, в конечном счете, опре­деляет собой формы и способы жизнедеятельности (т. е. социальные, экономические, семейные, политические, религиозные и прочие от­ношения) человека.

Основное назначение языка – формирование и поддержание связи между людьми. Однако уже давно существует афоризм, что язык дан человеку, чтобы скрывать свои мысли. Наука способна помочь тогда, когда люди стремятся точно понять мысли друг друга, но это им не удается. Эта ситуация как раз является предметом определенных научных исследований. Она может возникать и между представителями одного народа, одной культуры; однако наиболее часто взаимонепонимание возникает тогда, когда общаются люди, говорящие на разных языках. Казалось бы, эту проблему легко решить, если использовать словари и труд переводчиков, или самостоятельно изучить другой язык. Оказывается, тем не менее, что разные языки по-разному *описывают* мир. Особенно наглядно это видно на примере обозначения цветовой гаммы. Спектр цветовой последовательности (от красного до фиолетового)  явление объективное, не зависящее от культуры, к которой принадлежит человек, воспринимающий цвета и называющий их. Тем не менее, лингвисты давно заметили, что в разных языках для обозначения цветовой гаммы используется разный набор терминов. Самый простой и доступный всем пример – в английском языке, в отличие от русского, нет отдельных слов для различения *голубого* и *синего* цветов, хотя оба языка относятся к одной и той же – индоевропейской – семье языков. В языке одного из индейских племен (зуни) отсутствуют отдельные слова для обозначения *желтого* и *оранжевого* цветов. Сказанное относится не только к цветам, но и к другим явлениям. Например, в языке другого индейского союза племен (хопи) одним словом называются птицы, а другим словом – все остальные летающие предметы (комары, космонавты, самолеты, бабочки и так далее).[[6]](#footnote-6)

Набор слов, с помощью которого описывается тот или иной круг явлений, в каждом языке зависит от того, как развита данная сфера деятельности среди носителей языка. Например, в Советском Союзе сфера банковских услуг населению была весьма ограничена. Соответственно, в русском языке не существовало многих терминов, обозначающих банковские операции. Поэтому с развитием банковской сети в России их пришлось заимствовать из английского языка.

Наблюдая эти различия между языками, американский лингвист *Бенджамин Уорф* в 20-30 годы XX века выдвинул так называемую *гипотезу лингвистической относительности*, названную впоследствии *Гипотезой Сепира-Уорфа* (Э. Сепир – учитель Б. Уорфа). Суть этой гипотезы состоит в том, что язык не *отражает* процесс мышления, как это принято считать, а *формирует* его. Из этой гипотезы следует, что люди, говорящие на разных языках, особенно если эти языки сильно различаются, в принципе не могут адекватно понять друг друга, поскольку не только говорят, но и *думают* по-разному.

Многолетние исследования показали, что такая позиция не совсем верна. Действительно, разные языки по-разному отражают мир. Однако этот мир – общий для всех людей, так же как человеческое сознание принципиально одинаково у людей, независимо от того, на каком языке они говорят. Различаются языки тем, какие отношения и явления на них *легче описать*. Например, качество снега для среднего европейца – вещь интересная, но не очень важная. Поэтому и обозначается он одним словом «снег», а если надо отразить состояние конкретного снежного покрова, то используются дополнительные характеристики, например: «снег мягкий, как пух» или «снег жесткий, как крупа». Если же необходимо одновременно характеризовать температуру снега и оттенок его цвета, то описание конкретного состояния снежного покрова превращается в целую поэму. Для европейца такой подход вполне приемлем. Однако для жителя побережья Ледовитого океана, оленевода или охотника, такая «поэтика» может дорого обойтись. Выбирая маршрут кочевья, или встретившись в тундре с другой семьей, он должен быстро, а главное точно и однозначно описать собеседнику состояние снега, учитывая его характеристики, важные для жизнедеятельности. Например, если наст слишком жесткий, олени могут не добраться до ягеля. Если снег слишком рыхлый, он не дает возможности перемещаться на нартах. Поэтому каждое состояние снежного покрова, важное для жизни, имеет собственное наименование. Число таких наименований в разных языках может достигать 20-30.

Таким образом, и европеец, и эскимос могут описать на своих языках самые разные состояния снега. Однако эскимос сделает это быстро, точно, и его сообщение другим эскимосом будет воспринято однозначно. Если то же самое попытается сделать европеец, это будет очень длинно и неоднозначно. Такое различие возникает потому, что для эскимоса состояние снега играет более важную роль в жизнеобеспечении и повседневной практике, чем для европейца. Поэтому взаимопонимание между представителями разных культур возможно, хотя различия в языке и затрудняют его. Это относится не только к представителям разных народов, но нередко к тем, кто говорит на одном языке. Еще К. Маркс отмечал, что в классовых обществах в каждой национальной культуре присутствует фактически две разные культуры – культура высших классов и культура эксплуатируемых классов. Близкую позицию по данному вопросу занимал и М. Вебер. Для современного общества ситуация еще сложнее. В рамках единой национальной культуры (соответственно, и языка) складывается множество субкультур, каждая из которых пользуется собственным вариантом языка. Многочисленные исследования в области психолингвистики убедительно показывают, что, тем не менее, картина мира, которую описывают эти сленги, близка, поэтому взаимопонимание в принципе возможно.

***1.2.3.******Эмоциональные контакты*.** Вербальными контактами, однако, не ограничиваются взаимоотношения между людьми. Важную роль во взаимодействии людей играют эмоции. Психологами установлено, что эмоции (как положительные, так и отрицательные) тем сильнее, чем выше потребность человека в достижении результата, и чем выше неопределенность ситуации, в которой он действует.

Проявления человеческих чувств весьма многообразны – от мимолетной оценки прохожего в толпе, до массовых движений, таких как социальные революции, которые меняют лицо истории. В социологии и социальной психологии рассматриваются далеко не все стороны человеческих чувств. Социальные науки интересует в первую очередь влияние чувств на формирование социальных групп и групповое поведение, то есть наиболее устойчивые и массовые их проявления. Рассмотрим лишь наиболее известные направления изучения влияния эмоций на человеческое поведение.

Еще в самом начале XX века было замечено, что на эффективность работы производственных и творческих коллективов значительное влияние оказывает психологический климат, который в них сложился. В частности, имеет значение, насколько соответствует формальное распределение обязанностей в коллективе эмоциональному отношению его членов друг к другу. Например, пользуется ли начальник уважением и расположением коллектива; есть ли в коллективе «теневой лидер», позиция которого может повлиять на эффективность его деятельности и так далее (см. 3.2; 3.6.3.). Под влиянием исследований в этой области родилось такое научное направление, как *социометрия* (основатель Дж. Морено).

Изучение эмоционального взаимодействия людей показало, что эмоции только на первый взгляд представляются сугубо индивидуальным проявлением человеческой психики. На самом деле они такой же продукт групповой, общественной жизни человека, как и язык. Социальные психологи подтвердили истину, которая лежит в основе русской поговорки: «На миру и смерть красна». Многочисленные исследования показали, что принадлежность человека к социальной группе является *его неотъемлемой психологической потребностью.* Абсолютное большинство как положительных, так и отрицательных эмоций связано с участием человека в социальных группах и других сообществах. Люди легче переносят стресс, если они чувствуют, что входят в социальную группу. И наоборот, они становятся не только психологически, но и физиологически менее устойчивыми, если рвутся привычные социальные связи. Так, в науке хорошо известен так называемый эффект «разбитого сердца». С полной достоверностью установлено, что смертность среди овдовевших людей значительно выше, чем среди тех, чьи супруги живы. Это относится ко всем возрастным и социальный группам, но особенно заметна эта разница в молодых возрастах (25-30 лет).

В штате Калифорния (США) в 70-е годы XX века было проведено масштабное исследование, посвященное влиянию социальной поддержки на здоровье человека. Под социальной поддержкой понималось не столько материальная помощь, сколько именно психологические аспекты: семейное положение, членство в клубах и церковных общинах, положительные отношения с друзьями и родственниками. В течение 9 лет ученые наблюдали за 4000 человек. Оказалось, что смертность среди мужчин, имевших хороший эмоциональный климат, была в 2,3 раза ниже, чем среди «одиночек». Среди женщин эта разница была еще больше – 2,8 раза.[[7]](#footnote-7)

Одним из проявлений такого влияния является *внушение*, или как выражаются социальные психологи, *суггестия.*

Наша повседневная жизнь полна примеров, когда массовое поведение людей нельзя понять, исходя из логического анализа воспринимаемых ими речевых сообщений. Особенно ярко это проявляется на примере рекламы, как рыночной, так и политической. Напомним только три сюжета, активно используемых в последние годы в рекламе и взятых нами из реальных телевизионных роликов.

Реклама убеждает нас купить моющее средство (мыло, зубную пасту, стиральный порошок), которое «*убивает 99,9% всех известных бактерий*». Но из школьного курса биологии нам известно, что 99,5% *бактерий*, как окружающих человека, так и обитающих внутри организма, *жизненно необходимы* для его существования. Если верить рекламе, рекламируемое средство – страшный яд, который не то что использовать, но и брать в руки смертельно опасно!

Автомобиль карабкается по невиданным тропическим или арктическим пейзажам, или обгоняет самолет. Но ему же придется ездить в городе! Зачем ему скорость в 300 км/час, или мотор, мощностью 500 л.с.?

Оценивая рекламу рационально, мы должны понимать, что она содержит «заведомо ложную информацию», однако многие из нас под ее влиянием покупают бесполезные, или даже вредные вещи. Почему?

Исследования показали, что, воспринимая рекламу, человек подсознательно ориентируется не только на ее рациональное содержание, которое может быть выражено с помощью текста, но и на ее эмоциональный фон, вернее на то, какие эмоции она у него вызывает. Люди склонны доверять рекламе, если в ней действуют персонажи, похожие на самих зрителей, либо на тех, кому они хотели бы подражать, так называемые *референтные группы* (см. 2.4.5). Доверие это в основном базируется на эмоциях и не имеет прямого отношения к рациональному выбору. Напомним, что эмоции сильны, когда у человека велика потребность (например, защитить своих детей от инфекции) и недостаточно информации для осуществления рационального выбора. В этом случае человек предпочитает ориентироваться на таких же людей, как он сам, или таких, каким он хотел бы подражать. Реклама моющего средства рассчитана на современных домохозяек, которых напугали тем, что «все болезни от микробов», вызывающих смертельные болезни, возникающие «от грязи». Реклама «суперпаркетника» рассчитана на молодых амбициозных мужчин, добившихся некоторого успеха и желающих казаться очень успешными, может быть, даже более успешными, чем на самом деле.

Реклама становится неуспешной, если в качестве действующих лиц в ней выступают персонажи, с которыми зрителям трудно ассоциировать себя, или даже они вызывают их неприязнь. Например, если бы в знаменитой рекламе МММ середины 90-х годов вместо Лёни Голубкова появился респектабельный представитель среднего класса или успешный кооператор, отношение к которым в то время было весьма напряженным, вряд ли она пользовалась таким успехом.

Фактор *эмоциональной идентификации* используется мастерами рекламы и при организации «сетевого маркетинга». Для того чтобы сделать устойчивыми доходы от продажи своей продукции, фирмы с известными брендами формируют круг «своих» покупателей, которые готовы приобретать только товары этой фирмы, независимо от качества и цены товаров конкурирующих фирм. Вот что пишет один из исследователей рекламы по поводу политики знаменитой американской фирмы производителя мотоциклов Харли-Дэвидсон.

«*Харли-Дэвидсон помогает сочетать радость от обладания одним из ее тяжелых мотоциклов с чувством товарищества, объединяющим всех владельцев Харли, и это чувство по своей эмоциональной силе не уступает наслаждению прекрасными качествами самого мотоцикла.»[[8]](#footnote-8).* Таким образом, эмоции играют важную роль во всех структурах общества, во всех общественных процессах.

***1.2.4. Конкуренция и кооперация***

Как вербальное, так и эмоциональное взаимодействие между людьми (индивидами) часто (хотя, как мы видели на примере «эффекта разбитого сердца», далеко не всегда!) определяется стремлением обладать тем или иным материальным ресурсом. В родовых обществах это могут быть охотничьи угодья. В аграрных обществах основные ресурсы – это земли и торговые пути; в индустриальных и постиндустриальных обществах – залежи естественных ресурсов (нефть, газ, редкоземельные металлы и так далее). Не всегда, однако, конкуренция ведется из-за *природных* ресурсов. В современном сложном обществе таким ресурсом могут быть деньги, электорат и так далее. По определению Большого Толкового Социологического словаря издательства «Коллинз»: «*Конкуренция – деятельность, в которой человек (группа) соперничает с одним или большим числом других людей (групп) в достижении цели, особенно когда искомые результаты дефицитны и не все могут ими воспользоваться» (Т. 1, стр. 319-320).*

В качестве альтернативы конкуренции часто рассматривается *кооперация (сотрудничество),* которая определяется как *«совместная деятельность по достижению желаемой цели» (там же, стр. 330).* Крайней формой проявления стремления к кооперации на индивидуальном уровне является *альтруизм* - *«заинтересованность в благосостоянии скорее других, нежели в собственном» (там же, стр. 24).*

Соотношение конкуренции и кооперации всегда волновало людей. Особенно актуальным стало это соотношение в условиях глобального развития рыночных отношений. Конкуренция, как известно, является основой рыночной культуры. В связи с этим некоторые социальные философы стали доказывать, что именно конкурентные отношения являются абсолютным благом, всегда преобладали в общении людей. По их мнению, именно благодаря конкуренции вообще, рыночным отношениям, в частности, были созданы все «блага цивилизации».

Столь смелое заявление идеологов рынка вызвало естественное желание ученых проверить, а действительно ли конкуренция всегда преобладала в обществе и все хорошее было создано лишь благодаря ей и вопреки стремлению людей к кооперации? Конечно, лучшую информацию для выявления роли конкуренции и кооперации в жизни общества может дать историческое знание, то есть изучение реальных процессов, происходивших в обществе. Однако такие данные не всегда позволяют делать строгие научно обоснованные выводы. Дело в том, что одни и те же события трактуются разными людьми по-разному, в зависимости от их идеологических установок.

 Поэтому исследователи в области социальной психологии прибегают к такому методу, как *экспериментальные исследования*. В этом случае ученые набирают группы людей, ставят их в различные ситуации, а затем фиксируют результаты с помощью строгих методик (ведение протокола наблюдений, видеосъемка, и так далее). Такой подход также не свободен от недостатков, однако он позволяет повторять эксперимент другим исследователям, и, тем самым, подтверждать или опровергать выводы предшественников.

В нашем пособии мы ссылаемся на некоторые из таких экспериментов. Так, английский психолог Г. Таджфел (см. 6.5) проводил исследования на школьниках, отдыхавших в летнем лагере. Изначально школьники не были знакомы друг с другом. В начале смены их разбивали на две команды и проводили военную игру (по типу Зарницы советских времен). В ходе игры каждая из команд формировала сама себя как группу, то есть у нее возникали идентификаторы (наименование группы и значки), распределялись социальные роли, формировались нормы и ценности, была групповая цель – победить в игре. Другими словами, каждая группа создавала свою субкультуру.

После завершения игры команды распускались, а из школьников были сформированы новые отряды, никак не пересекавшиеся с прежними группами. Несколько дней спустя после завершения игры проводился индивидуальный конкурс, где победа доставалась уже не группе, а конкретному участнику. Судьями в этом конкурсе были сами школьники. Естественно, судьи не всегда объективны. У большинства из них возникали свои предпочтения, и в спорных (а часто и в бесспорных) случаях они «подсуживали» определенным конкурсантам. Когда исследователи с помощью статистических методов попытались выяснить, по каким же признакам судьи выбирают «фаворитов», то оказалось, что главным из таких признаков является не модный «прикид», привлекательная внешность, лидерские способности, художественные таланты, и даже не членство в «новом» отряде. Судьи отдавали предпочтение своим соратникам по военной игре. Важно отметить, что судейство было анонимным, то есть судьи не могли рассчитывать на какое-либо вознаграждение за свою необъективность. Заметив это, психологи решили проверить, как скажется личный интерес на решения судей. Ребят предупредили, что при обнаружении «фаворитизма» они будут наказаны (правда, не очень строго). Однако эта угроза почти не повлияла на поведение судей – они продолжали «подсуживать» своим.

Из этого можно сделать два вывода:

Конкуренция и кооперация – это не просто два полюса одной шкалы. Это два необходимых и взаимодействующих процесса. В частности именно конкуренция способствует кооперации людей для достижения целей.

Значительная часть людей готова к кооперации и даже к альтруизму, независимо от получаемой ими материальной выгоды, а иногда даже вопреки ей.

Одной из важных функций конкуренции, по мнению ряда исследователей, является то, что она порождает технические инновации. Действительно, европейская история последних 100-150 лет показывает, что *внедрение* инноваций и *совершенствование уже готовой техники* нередко происходит под влиянием конкуренции между фирмами-производителями. Однако далеко не всегда само *возникновение* инноваций обязано конкуренции. Действительно, автомобиль был создан отнюдь не в результате конкуренции между извозчиками, а электрическое освещение городов не финансировали фирмы, обслуживавшие газовые и масляные фонари. Закономерности возникновения инноваций гораздо сложнее; новые научные и технические (и не только) изобретения возникают, когда накапливается достаточный багаж знаний. Нередко их авторы и не думают о личной выгоде. Более того, история инноваций дает множество примеров того, что конкуренция может не только ускорять, но и тормозить внедрение более прогрессивных технологий. Так, нередки случаи, когда фармацевтические фирмы, в течение десятилетий производящие какое-либо лекарство, пытаются не допустить на рынок более дешевые аналоги - новинки, производимые другими фирмами. Известно, что Т.А. Эдисон, запатентовавший электрические светильники, всеми силами тормозил внедрение во многом более прогрессивных технологий Н. Тесла.

Таким образом, конкуренцию нельзя считать фактором, который во всех случаях ведет к социальному и техническому прогрессу, хотя несомненно, что она является необходимым его условием. Необходимым, но не достаточным.

Большое прикладное значение имеет *исследование кооперации при принятии решений.* Самым наглядным примером, с которого, собственно, и началось исследование принятия решений, является суд присяжных. Немаловажно, какие факторы влияют на решение суда, поскольку от этого нередко зависит человеческая жизнь. Исследования показали, что присяжные, при прочих равных условиях, склонны в большинстве случаев выносить оправдательный приговор, независимо от реальной картины преступления. Этот результат был учтен в судах США; в частности, вопросы присяжным стали задаваться в такой форме, чтобы избежать тенденциозности присяжных.

Одной из важнейших проблем современного бизнеса и политики является вопрос о том, кто принимает лучшие решения: отдельный индивид или группа (модель кооперации). Экспериментально доказано, что в ряде случаев отдельный индивид может решить какую-либо проблему быстрее и лучше, чем группа. Проблема, однако, заключается в том, что заранее неизвестно, кто именно из заинтересованных лиц предложит наилучшее решение, и каково это решение.

Индивид имеет преимущество перед группой тогда, когда необходимо принять решение очень быстро и в условиях очень большой неопределенности ситуации (например, в бою или во время аварии). Наоборот, групповое решение обычно оказывается более правильным и дальновидным, если необходимо определить долгосрочную стратегию, учитывающую множество факторов. Очевидно, что если члены группы будут конкурировать друг с другом из-за доступа к каким-либо ценностям, вместо того, чтобы работать над выработкой эффективного группового решения, результат их работы окажется, скорее всего, отрицательным. Именно в этом состоит причина неэффективности многих деспотических режимов. Соратников Первого лица (будь то император или фюрер) больше заботит конкуренция из-за внимания шефа, чем правильность принятого им решения. Поэтому они и предлагают скорее решения, которые могут понравиться лидеру, чем те, которые приведут к положительному результату его политики.

Приведенные здесь примеры, как и многие другие, показывает, что не только стремление к кооперации, но и альтруизм, столь же свойственны человеку, как и готовность к конкурентным отношениям. Не только в теории и идеологии, но, самое главное, в практической деятельности, нельзя отдавать абсолютного приоритета ни одному из полюсов человеческих отношений. Абсолютизация альтруизма приводит к тому, что ленивые и нерадивые члены сообщества начинают паразитировать на активных и работоспособных его членах. В результате все сообщество приходит в упадок. Преувеличение роли эгоистической конкуренции приводит к тому, что все силы сообщества уходят на борьбу за перераспределение ресурсов, а итог будет таким же, как и в первом случае.

**1.3. Проблема антропогенеза. Взаимоотношение духовного и те­лесного, биологического и социального начал в человеке**

Язык, а соответственно *к речь* свойственны лишь человеку. По мнению многих современных исследователей, устная речь является слишком эфемерным и неустойчивым носителем, чтобы осуществ­лять жизненно важную связь между поколениями. Поэтому, соглас­но одной из современных гипотез, именно возникновение *письмен­ной речи* символизировало окончательное выделение человека из животного царства. И действительно, если практически все осталь­ные особенности жизнедеятельности человека (изготовление прос­тейших орудий, групповой образ жизни, наличие общения посредст­вом звуков) мы, по крайней мере, на зачаточном уровне, наблюдаем уже в мире животных, то никаких даже близких аналогов письменной речи в животных сообществах мы не наблюдаем. Другое дело, что подобная речь, по крайней мере, первоначально, могла выступать в весьма непривычном для наших сегодняшних представлений в виде разрисованного и украшенного перьями идола или даже в виде скола на камне *[13].*

Итак, в отличие от животных, для человека характерен не прос­то групповой образ жизни и, следовательно, постоянные коммуни­кации людей друг с другом. Прежде всего для него характерно *сим­волически опосредованное взаимодействие* (общение), причем в этом взаимодействии участвуют как ныне живущие, так и ушедшие по­коления. И именно это взаимодействие в конечном счете опре­деляет собой формы и способы жизнедеятельности (т. е. социальные, экономические, семейные, политические, религиозные и прочие от­ношения) человека. Вершина самостоятельности символа - когда его «материя», первоначально абсолютно ничем не связанная с озна­чающим, начинает играть некую существенную роль. Ярчайший пример того - *стихи.*

Человек, естественно, не перестает быть *биологическим* сущест­вом - как все живое, он рождается и умирает, добывает себе пропита­ние, обустраивает свое жилище, оставляет после себя потомство. Од­нако рождается он не в норе, пропитание добывает не в лесу, и даже такой естественный процесс, как прием пищи, осуществляется им не с помощью чисто биологически унаследованных «орудий» - пальцев и кистей рук, а с помощью таких *культурных* предметов, как ложка, вилка, тарелка и т. д. Таким образом, в человеке мы должны конста­тировать некое единство *биологической* и *социальной* природы. Вопрос о соотношении в человеке этих двух начал и поныне является весьма дискуссионным, так что представители различных социологических школ дали бы на него весьма разные, если не противоположные ответы. Так, с точки зрения *социал-дарвинизма,* такие факторы био­логической жизни, как борьба за существование, естественный отбор и т. д., являются универсальными для любых сообществ живых су­ществ, а следовательно, определяют собой и жизнь человеческого общества. С позиций *марксистской* социологии, напротив, взаимная конкуренция и вражда между людьми, в конечном счете, порождаются вполне конкретными и исторически преходящими («отчужден­ными») социальными отношениями, поэтому при определенном об­щественном устройстве они могут исчезнуть. Данные вопросы яв­ляются дискуссионными и до настоящего времени. Так, согласно современным данным, многие, кажущиеся *врожденными* особен­ности человека, при более детальном рассмотрении оказываются, напротив, имеющими всецело социальное происхождение. Напри­мер, известный социолог Э.Дюркгейм показал, что даже такая, ка­залось бы, сугубо биологическая характеристика человека, как размер черепа, в среднем оказывается зависящей от социально-экономичес­ких особенностей общества, в котором он сформировался, в частнос­ти от степени развитости в этом обществе разделения труда. Чем выше это разделение, тем, во-первых, в большей степени в этом обществе различаются размеры мужских и женских черепов, во-вто­рых, оказывается большим разброс в размерах черепов у предста­вителей одного пола. Однако верно и обратное: многое из того, что кажется чисто социальным явлением (структура лидерства в малых группах и проч.), по данным современной социобиологии, сущест­вует уже в сообществах животных.

**1.4. Трудовая деятельность**

Способность к созданию символов и соответственно к культур­ному наследованию является важнейшим, но далеко не единствен­ным отличием человека от животных. Создание новых поведенчес­ких схем достаточно быстро исчерпало бы свою эффективность, не обладай человек способностью к созданию принципиально новых *орудий деятельности* или *орудий труда.* Именно благодаря орудиям труда и труду вообще человек окончательно выделился из животного царства и начал жить по законам созданного им самим социального мира. В рамках так называемой *трудовой теории* возникновения че­ловека именно орудийная деятельность, а вовсе не создание симво­лов, считается решающим фактором в возникновении человека.

Прежде всего, необходимо строго сформулировать фундаментальное качественное отличие человеческой орудийной деятельности от подобной же деятельности животных. Последние, как известно, также способны к *использованию* в качестве орудий действия неких подручных средств – палок, камней и т. д. При этом палку нередко приходится отламывать и даже заострять, камень откапывать, т.е. при­ходится совершать действия, которые, по крайней мере, чисто фор­мально, могли бы рассматриваться как процесс изготовления. В чем же тогда качественное отличие этой деятельности от аналогичной деятельности человека? Интуитивно эту разницу чувствует каждый, однако нам необходимо дать ответ на уровне строгих определений. Современная наука указывает, по крайней мере, на два принципиальных отличия. *Во-первых*, ни одно животное не способно создать орудие, с помощью которого оно в какой-то иной ситуации могло бы создать *другое* орудие. *Производство орудий посредством орудий* – специфически человеческая способность. *Во-вторых*, изготовление подобного «орудия для производства орудий» предполагает полное абстрагирование от конкретной ситуации, представление ее в обоб­щенном виде и существенных чертах, что, в свою очередь, требует наличия развитого абстрактного мышления, формирование которого происходит как раз в процессе символического взаимодействия.

Завершая эту тему, отметим, что представление о решающей роли развития символического взаимодействия в процессе антропогенеза не исключает трудовую теорию происхождения человека, а дополняет ее одним важнейшим пунктом – передача другим поколениям способов изготовления орудий труда предполагает развитие средств коммуникативной связи, в том числе и появление самостоятельного мира символических предметов. Обнаружение последних в археологических раскопках нередко ставило в тупик адептов трудовой теории стоимости, и неслучайно, что данные предметы (бусинки, фигурки, рисунки и т.д.) обрели даже название «избыточных». Символическая теория проливает свет на фундаментальную роль подобных предметов, а также других средств коммуникации, в процессе выделения человека из мира животных.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ГЛАВЕ № 1**

1. Опишите основные трудности, встречающиеся при попытке строгого определения критериев человеческой жизнедеятельности. Какие основные подходы к решению данного вопроса существовали в истории науки? В чем были основные преимущества и основные недостатки концепции Декарта? Что такое социальное наследование? Существует ли у животных социальное наследование? Можно ли, с Вашей точки зрения, изучив телесное строение отдельного человека, открыть законы его поведения? Почему?
2. Дайте определения понятий знака и символа. Все ли животные способны к знаковому взаимодействию? В одном из приключенческих романов описывалась ситуация, когда опытный охотник по вою волка определил, что тот предупреждает свою стаю о приближении четырех человек. Что, с Вашей точки зрения, в этой ситуации является безусловным вымыслом? Как соотносятся между собой понятия языка и символа? Является ли языковой системой азбука Морзе? В чем состоит основная проблема антропогенеза?
3. Как, с Вашей точки зрения, соотносятся между собой понятия деятельности и трудовой деятельности? Укажите, в чем принципиальное отличие материальной деятельности человека от аналогичного по своей направленности поведения животного. Только ли человек способен к целесообразной деятельности? В чем, по Ваше­му мнению, состоит слабость «трудовой теории» происхождения человека?

***Основные термины и понятия***

*Деятельность -* специфически человеческая форма активного отношения к окружающему миру, содержание которой составляет его целесообразное изменение и преобразование в интересах людей. Деятельность человека предполагает противопоставление субъекта и объекта. Всякая деятельность включает в себя цель, средство, результат и сам процесс деятельности. Неотъемлемой характеристикой деятельности является ее осознанность.

*Знак* - материальный предмет (звук, изображение), выступающий в ка­честве представителя некоторого другого предмета, свойства, отношения и используемый для приобретения, хранения, переработки и передачи сообщений.

*Культурным (социальным) наследованием* называется способность человека без изменения своих биологических признаков передавать (и соответственно воспринимать) последующим поколениям найденные и созданные вновь эффективные способы и средства жизнедеятельности.

*Символ -* знак, во-первых, физически никак не связанный с тем, что он обозначает, во-вторых, изображающий не единичный предмет, а некие всеобщие свойства и отношения, в частности, схемы и способы поведения человека.

***Литература к теме***:

*Основная:*

1. Обществознание. 10 класс: учебник для общеобразоват. учреждений: профил. уровень / Л.Н. Боголюбов и др.М.: Просвещение, 2009, с. 27– 55.

2. Обществознание. 11 класс: учебник для общеобразоват. учреждений: профил. уровень / Л.Н. Боголюбов и др.М.: Просвещение, 2010, с. 45 – 103.

*Популярная*:

3. Бауман З. Мыслить социологически: Учеб. пособие / Пер. с англ. под ред. А.Ф. Филиппова; Ин-т "Открытое о-во". – М.: Аспект-Пресс, 1996, гл. 2.

*Дополнительная*:

4. Лобок А.А. Антропология мифа. – Екатеринбург, 1998.

5. Михайлов Ф.Т.. Загадка человеческого Я. Изд. 3-е. М.: ООО «Ритм» 2010.

6. Сорвин К.В. Очерки из истории классической философии. – М.: Русская Панорама, с. 157 – 162.

**2. СОЦИАЛЬНЫЕ ГРУППЫ И СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

**2.1. Понятие социальной группы**

Центральным в социологии является понятие *социальной группы.* Для того чтобы определить это понятие, необходимо ввести ряд терминов: социальная категория, социальная общность, квазигруппа (агрегат).

*Индивид* - единичное человеческое существо. Нет необходимос­ти вводить более содержательное определение - каждый человек является индивидом, взаимодействует с другими индивидами и имеет достаточно определенное интуитивное представление об индивидуальности.

Любое общество состоит из множества индивидов. *Совокупность индивидов, объединяемых по какому-либо признаку, называется социальной категорией.* Социальная категория - самое бедное по содержанию из социологических понятий. Отнесение к какой-либо категории *не предполагает,* что индивиды, входящие в нее, ведут совместную деятельность, общаются друг с другом, либо даже вообще знают о том, что кто-то объединяет их в подобную категорию. Таким образом, хотя представители некоторых категорий вполне могут осознавать свою общность (например, больные СПИДом или иммигранты), существуют категории, объединяющие людей только в голове исследователя (например, совокупность всех людей, фамилия которых начинается на букву А).

Если индивиды, принадлежащие к какой-либо категории, осознают свое единство, взаимодействуют друг с другом, то они составляют социальную *общность*. Наиболее важной формой социальной общности является социальная группа.

*Группа социальная - категория индивидов, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, ощущают свою принадлежность к группе и воспринимаются другими как члены данной группы. Определение социальной группы включает в себя три основных элемента:*

* *взаимодействие,* то есть информационные контакты, осуществляемые с помощью знаковых систем («языков»);
* *членство,* то есть наличие групповой культуры, проявляющейся в системе знаков (символов), с помощью которых члены данной группы отличают друг друга от представителей других групп;
* *идентичность,* то есть совокупность признаков, по которым индивиды, не входящие в какую-либо группу, отличают членов этой группы (или в принципе могут это сделать).

Знаки, по которым определяется членство в группе и которые лежат в основе идентификации, могут совпадать, а могут и не совпадать друг с другом. Например, члены организации отличают друг друга по удостоверению, а не-члены идентифицируют их по форме одежды.

Почему же социологи отмечают именно эти признаки, определяя понятие «социальная группа»?

Прежде всего, потому, что поведение социальных общностей, обладающих тремя указанными качествами, подчиняется некоторым общим закономерностям, которые не присущи общностям других типов и которые действуют, независимо от конкретной природы той или иной группы. Другими словами, криминальная банда и группа ученых, составляющих научную школу, футбольная команда и компания детей, строящих снежную крепость, в сходных ситуациях, как правило, принимают примерно одинаковые решения и в каждой из этих групп протекают сходные процессы.

Люди, образующие какую-либо социальную группу, постоянно обмениваются сообщениями и как-то реагируют на эти сообщения (см. 1.2.). В ответ на каждое «сообщение», которое может выражаться через разговорный язык или любую другую знаковую систему, используе­мую в данном обществе, получатель отвечает встречным сообщени­ем. Отсутствие какой-либо реакции также является сообщением. Таким образом, осуществляется механизм обратной связи, который формирует *культуру* (см. 10)[[9]](#footnote-9).

Представим себе, что на Ваше приглашение сходить в кино Ваша подруга один раз согласится, в другой раз бросит трубку, третий раз согласится, но не явится на встречу, а в четвертый - явится на нее, но со своим новым другом, а затем позвонит вам и устроит сцену, потому что Вы ее совсем забыли. Вряд ли Вы захотите долго встре­чаться с такой девушкой, и ваша маленькая группа распадется. Лю­бая социальная группа, как и общество в целом, может существовать лишь тогда, когда реакция на каждое «сообщение» находится в каких-то определенных рамках, то есть когда отправитель сообщения при­мерно ожидает, какие могут быть реакции и что именно означает каждая из них. Именно ожидаемые реакции на сообщение, посылаемое одним членом группы другому, и образует основу культуры.

Три указанных формальных признака лишь в самом общем виде характеризуют социальную группу. Для формирования социальной группы необходимо определенное *время* и определенные *условия.* Несколько незнакомых друг с другом человек, получившие какой-нибудь знак отличия и собранные 5 минут назад в общем помеще­нии, еще не образуют группу. Для этого они должны достаточно долго (хотя бы несколько часов) взаимодействовать друг с другом и выра­ботать общие ролевые ожидания, нормы и ценности (то есть элементы *культуры*).

Помимо социальных групп, в обществе действуют так называе­мые *«квазигруппы» (или агрегаты) - социальные общности, обладаю­щие некоторыми, но не всеми, признаками социальной группы или в которых отдельные признаки группы выражены не в полной мере.* Между агрегатами и группами (особенно большими) существует до­статочно тонкая грань; нередко квазигруппы превращаются в группы, и наоборот. К квазигруппам относятся: аудитория, толпа, круги об­щения и т. д.

Рассматривая понятие «социальная группа» важно учитывать не только то, какие признаки обязательны для группы, но и то, какие не обязательны.

Не обязательно, например, чтобы группа имела общую *цель дея­тельности,* чтобы ее члены находились в одном помещении или вообще в ограниченном пространстве и чтобы они были лично зна­комы друг с другом. Например, группа шахматистов-любителей, проводящих турнир в Интернете и выступающих под ко­дами, безусловно, является социальной группой, однако участники такого турнира могут быть представителями разных стран и социаль­ных слоев, они могут никогда не встречаться друг с другом в реаль­ном мире. Тем не менее, они имеют четкий принцип *идентифи­кации* (появление на определенном сайте и участие турнире); у них существует канал *взаимодействия,* в котором они общаются посред­ством известного каждому из них языка (правила шахматной игры); наконец, каждый посетитель сайта легко отличит тех, кто *участвует* в данном турнире, от «случайных гостей».

**2.2. Группы и подгруппы**

Границы любой группы должны быть четко определены, то есть относительно каждого индивида должно быть известно, является ли он членом данной группы; однако это не значит, что у исследователей и самих участников ситуации не возникает с этим проблем.

Главная из них – *соотношение групп* и *подгрупп.* В современном обществе почти всякая группа является подгруппой, то есть частью какой-либо более широкой группы; и наоборот, многие группы, осо­бенно средние и большие, состоят из множества подгрупп.

В качестве примера можно привести игроков двух команд, участ­вующих в футбольном матче.

Является ли группой каждая из играющих команд? Безусловно, да, поскольку она отвечает требованиям, предъявляемым к группе: между игроками есть определенное взаимодействие, игроки каждой команды отличают друг друга от игроков другой команды, судей и зрителей.

Правомерно, однако, задать такой вопрос: а игроки двух команд, рассматриваемые вместе, являются ли группой?

Согласно определению группы, конечно - да! Каждая из играю­щих команд является подгруппой данной более широкой группы.

Наконец, мы можем включить в это множество и судей. Судьи вместе с игроками обеих команд также составляют социальную груп­пу и сами по себе составляют ее подгруппу. В каждой из этих групп действуют свои нормы, ценности, выработаны свои ролевые ожи­дания. Они, безусловно, пересекаются, однако полностью не совпадают и могут даже противоречить друг другу. Например, ролевое ожидание по отношению к защитнику какой-либо команды состоит в том, что он должен опекать какого-либо определенного форварда; однако это может не совпадать с ожиданиями игроков противопо­ложной команды, а судей вообще не интересует, кто кого опекает. Согласно ролевым ожиданиям своих игроков, защитник может пойти на незначительное нарушение правил, чтобы остановить атаку со­перника, грозящую неминуемым голом. Судья же ожидает от защит­ника четкого соблюдения правил.

**2.3. Типология социальных групп**

Группы различаются по их *пространственной* организации. Су­ществуют *локальные* группы, которые предполагают обязательное физическое присутствие входящих в них индивидов в одном месте и в одно и то же время (например, фокус-группа или группа испытуе­мых в социально-психологическом эксперименте). В то же время существуют частично или полностью *дислокалъные* группы. Напри­мер, радиолюбители, осуществляющие связь на любительских часто­тах и выступающие под собственными кодами.

Существенно различаются группы и по времени своего существо­вания. Можно выделить: *постоянные межпоколенные, постоянные внутрипоколенные, временные, случайные, спорадические.*

Все типологии социальных групп распадаются на два класса:

1. учитывающие соотношение групп между собой;
2. учитывающие соотношение группы и ее членов.

К первому классу относятся деления групп на: *большие - малые - средние, целевые - нецелевые, формальные - неформальные.* Ко вто­рому классу можно причислить выделение *первичных и вторичных,* а также *референтных* групп.

***2.3.1.******Большие - средние - малые группы***

Одним из основных критериев типологии групп является их *чис­ленность.* К малым группам обычно относятся такие, численность которых не превышает 10-12 человек; средние группы включают в себя от нескольких десятков до нескольких сотен человек; наконец, большие группы могут состоять из нескольких сотен человек (не ме­нее 200-300), верхний предел численности больших групп не опреде­лен. Реально максимально большой социальной группой, изучаемой социологами, является общество, то есть группа, насчитывающая по­рядка миллионов или десятков миллионов человек. Наиболее часто социологи изучают большие социальные группы, включающие от нескольких тысяч до нескольких сотен тысяч человек.

Однако критерий численности − это лишь формальный инди­катор различия между большими, малыми и средними группами. Именно из-за его формальности невозможно точно указать, где имен­но лежит численная граница между малыми и средними, средними и большими группами. Численность лишь отражает *качественные различия* в возможностях непосредственного межличностного об­щения в группах разной численности, в частности, разные возмож­ности обратной связи.

*В малых группах* каждый ее член может *непосредственно и одновременно контак­тировать* с любым другим членом той же группы; в частности, он всегда может среагировать на поведение любого из членов и, в свою очередь, наблюдать, как реагирует на его поведение каждый член группы. Таким образом, в малой группе существует постоянно дейст­вующая система *прямой* и *обратной связи* между каждым членом.

Возможности такой связи ограничиваются, с одной стороны, эф­фективностью каналов связи между индивидами, а с другой − раз­мером группы. Когда численность группы превышает 10 человек, каждому ее члену становится трудно следить за реакцией *отдельных* его «согруппников», и он вынужден воспринимать группу как нечто *целое.* Кроме того, в такой группе легче образуются коалиции, подгруппы, и она реже представляет собой целостный монолит. Именно поэтому опытные руководители стараются не включать в состав работающих коллективов, комиссий и т. д., если от них требуется эффективная и быстрая работа, более 10 человек. Когда коллектив или группа имеют большую численность, их обычно разделяют на подгруппы (подкомиссии, бригады, звенья и т.д.).

*Средние группы –* это такие, в которых каждый член в принципе *может знать* каждого другого человека, входящего в группу, в лицо (или по каким-либо другим признакам, например, по условному ко­ду), но *не может отследить* реакцию каждого из них на отдельный элемент своего поведения - для этого группа слишком велика.

И, наконец, *большая группа –* это такая группа, в которой от­дельные ее члены *в принципе* не могут быть лично знакомы друг с другом.

Различия между малыми, средними и большими группами со­стоят, прежде всего, в характере *информационных процессов.* Тесное межличностное общение в малых группах позволяет им вырабаты­вать нормы и ценности, а также образцы поведения, осуществлять социальный контроль более эффективно, чем в средних и особенно в больших группах. Более того, можно утверждать, что большие и средние группы только тогда могут демонстрировать образцы органи­зованного поведения, формировать устойчивые внутригрупповые нормы и ценности, когда сами они включают в себя малые группы в качестве элементов своей структуры (мезоструктура).

Из сказанного становится ясным, почему численность сама по се­бе не всегда позволяет однозначно отнести ту или иную группу к большой, малой или средней. Взаимодействие в группе численнос­тью в 15-20 человек можно организовать таким образом, что она будет вести себя как малая группа. То есть каждый входящий в нее индивид сможет точно знать, как относится к каждому его поступку каждый другой член данной группы.

С другой стороны, если в группе численностью 10 человек не на­ладить эффективного механизма межличностного общения, то впол­не может оказаться, что она будет вести себя как средняя по чис­ленности группа, когда, например, индивид будет скорее реагировать на некое усредненное мнение группы, чем на мнение каждого отдель­ного ее члена.

***2.3.2. Группы целевые и нецелевые***

Как уже отмечалось, наличие четко сформулированной обще­групповой цели не обязательно для того, чтобы какая-либо общность людей считалась социальной группой. Однако группы, имеющие такую цель, играют очень большую роль в обществе и поэтому часто оказываются объектом изучения социологов. Причина состоит в том, что поведение целевых групп подчиняется целому закономерностей, которые не наблюдаются среди нецелевых групп.

Цель лишь тогда может считаться общегрупповой, когда она до­статочно четко сформулирована и осознается хотя бы частью членов группы (не обязательно всеми!).

Цель деятельности может быть задана как самой группой, так и предложена (или навязана) ей извне.

Каждый человек, находясь в группе, осуществляет некоторую целесообразную деятельность, хотя он далеко не всегда четко осо­знает и формулирует для себя свои цели.

Совпадение целей отдельных индивидов еще не означает, что цели каждого из них являются общегрупповой целью.

Если же общегрупповая цель существует, то она очень редко яв­ляется «равнодействующей» индивидуальных целей. Группы имеют собственные цели; как правило, индивиды вынуждены «подстраи­вать» свои индивидуальные цели под цель деятельности группы. Граница между целевыми и нецелевыми группами весьма условна. Группа может быть создана как нецелевая, а затем может выра­ботать для себя (или получить извне) цель своей деятельности. И наоборот, целевая группа может со временем утратить эту цель, но тем не менее сохраниться как группа (например, регулярно встречаю­щиеся и взаимодействующие друг с другом члены воинского подразделения, спортивной команды и т. д.). Очень часто истинные цели группы бывают известны далеко не всем ее членам, и, тем не менее, она существует как целевая.

***2.3.3. Группы формальные и неформальные***

Как целевые, так и нецелевые группы могут быть формальными **и** неформальными. *Под формальными группами мы в соответствии с существующей традицией будем понимать группы, отличающиеся следующими особенностями:*

* *нормы, ценности, роли группы четко формализованы, то есть, закреплены в текстах;*
* *нормы, ценности и роли группы определяются внешними по от­ношению к группе агентами (другими группами, государством и т.д.).*

Соответственно неформальные группы - это такие группы, ко­торые не имеют четких закрепленных ролевых ожиданий, норма­тивной и ценностной (целевой) базы; кроме того, неформальные группы сами вырабатывают свою ценностно-нормативную базу и ролевую структуру.

***2.3.4. Группы первичные и вторичные***

С понятием формальных и неформальных групп тесно связано понятия *«первичных»* и *«вторичных»* групп. Если деление на фор­мальные и неформальные характеризует объективную структуру групп, то первичные и вторичные группы определяются по отно­шению к входящим в них индивидам, составляющим эти группы.

Эти понятия ввел американский психолог Чарльз Кули в начале XX века. К *первичным* группам относятся такие, с членами которых человек связан, прежде всего, эмоциональными связями (семья, дру­жеские компании). *Вторичные* труппы – это такие, в которых человек вступает в обезличенные, формальные отношения (организации, по­литические партии и т.д.). Согласно мнению Ч.Кули, именно пер­вичные группы оказывают наиболее сильное влияние на человека. Чтобы понять отношение человека к различным политическим партиям, товарам, законодательным актам и другим явлениям общест­венной жизни, необходимо, прежде всего, изучить, как складывается это отношение в его первичных группах.

Деление групп на первичные и вторичные тесно связано с деле­нием на формальные и неформальные. Неформальная группа всегда является первичной, а формаль­ная – вторичной. Среди признаков, отличающих первичную группу от вторичной, обычно называются следующие:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Первичные | Вторичные |
| Численность | только малые | любые |
| Целеполагание | нецелевые | целевые |
| Кол-во ролей у каждого члена | Много | мало |
| Ролевые ожидания | нечеткие | четко определенные |
| Формализация | низкая | высокая |
|  |  |  |

Социологи давно заметили, что в реальной жизни практически не встречается групп, которые были бы исключительно первичными и неформальными, или наоборот, полностью соответствовали бы тре­бованиям вторичной формальной группы.

Безусловно, семья является преимущественно неформальной группой; однако в значительной степени права и обязанности членов семей регулируются соответствующими юридическими нормами, а сам факт создания семьи в современном обществе фиксируется актом учета гражданского состояния. Наоборот, частная фирма или государ­ственное учреждение − это, прежде всего, формальные группы, одна­ко и в них нередко складываются межличностные отношения, далеко выходящие за рамки чисто формальных. Поэтому каждая реальная социальная группа находится как бы на шкале, на континууме, в зави­симости от того, какие отношения − формальные или неформаль­ные − превалируют в повседневной деятельности данной группы. Семья, с этой точки зрения, будет ближе к «неформальному» полюсу, а штат организации, наоборот, − к «формальному».

Формальные вторичные группы, как правило, бывают целевыми, в то время неформальные первичные − нецелевыми. Однако это со­ответствие совсем не жесткое, не обязательное. Например, группа са­модеятельных туристов-путешественников является целевой по пре­имуществу неформальной группой. В то же время участники описан­ного выше шахматного (или покерного) турнира в Интернете явля­ются нецелевой формальной (вторичной) группой.

**2.3.5**. ***Референтные группы***  − это группы, на нормы и ценности ко­торых ориентируется индивид. Каждый индивид может иметь множество референтных групп; однако он не обязательно является их членом. Например, для хрис­тиан Христос и его апостолы являются референтной группой; для части молодежи референтными являются актерские круги Голливуда, мир известных спортсменов или предпринимателей. В то же время референтными могут быть такие группы, как собственная родительская семья или компания сверстников. Референтная группа может быть даже воображаемой (Средиземье Толкиена) или существовав­шей в прошлом.

Референтные группы имеют большое значение в процессе *со­циализации* (воспитания) человека (см. 5)

**2.4. Организация как социальная группа**

Изучению организаций, ввиду их чрезвычайной важности в со­временном мире, посвящена специальная отрасль знаний - теория организаций. Ее разделом является социология организаций, рассматривающих *организацию как целевую формальную группу.*

 ***2.4.1. Понятие организации***

 *Организация - социальная группа, ориентированная на достижение взаимосвязанных специфических целей и основанная на высокоформализованных структурах.*

*Организация – это целеориентированная социальная система. Система – совокупность взаимосвязанных частей, образующих неко­торое целое, взаимодействующая с окружающей средой. Целое обладает свойствами, не сводимыми к сумме свойств отдельных частей.* Таким образом, помимо трех основных элементов группы, ор­ганизация предполагает:

- наличие общей, признаваемой в качестве официальной цели
организации, не сводимой к индивидуальным целям ее членов;

- набор ресурсов и определенный способ их защиты, начиная с
заборов и служб охраны и кончая способом оправдания правомоч­ности своего существования;

- систему официально утвержденных норм поведения и форм контроля за их соблюдением;

* структуру устойчиво воспроизводимых статусов - относительно постоянное формальное руководство или, по крайней мере, устойчивую лидерскую группу;
* иерархичность (демократический централизм - единоначалие, наличие этажей власти, обязательность вертикального исполнения, обратная связь);
* определенную систему формального и неформального разде­ления труда между своими членами;
* определенный порядок положительных и отрицательных санк­ций за участие (или неучастие) в деятельности организации;
* формализованное определение членства в организации.

Изучение организаций важно не только само по себе, но и пото­му, что многие механизмы, действующие внутри организации, имеют аналоги и в обществе в целом.

***2.4.2. Цели организации***

По мнению А.И. Пригожина, существуют три 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 или официально сформулированные в качестве главных це­лей деятельности данной организацией.

*Цели-ориентации –* это совокупность целей участников организа­ции, реализуемых через механизмы функционирования организации.

*Цели-системы –* это стремление сохранить организацию как це­лое, то есть сохранить равновесие, стабильность и целостность орга­низации.

Важным фактором развития организации является согласование, сочетание и как минимум взаимная непротиворечивость этих целей.

***2.4.3. Социальные структуры организации***

Согласно современным социологическим теориям, любая орга­низация имеет структуры двух типов – формальные и неформальные.

*Формальные структуры* включают в себя нормы, ценности и ро­левые ожидания, официально утвержденные и принятые в организа­ции. Они четко специализированы и определяются вне зависимости от личностных качеств членов организации.

*Неформальные структуры* состоят из позиций, норм и правил поведения, обусловленных личностными характеристиками членов и основанных на престиже и доверии.

Одна из главных проблем эффективной организации – согласо­вание формальной и неформальной структур. *Эффективная органи­зация предполагает удовлетворение не только требований организации по отношению к индивиду, но и индивида по отношению к организации.* Развитие теории организации началось с разработки принципов формальных структур. Теоретическую основу заложил М. Вебер своей теорией бюрократии, Бюрократия, согласно М.Веберу, – «идеальный тип» организации. Новейшее время (с XVII в.) характеризуется возрастанием рационализма в общественной жизни и поведении людей в Европе и СевернойАмерике. Бюрократия, по мнению М.Вебера, - наиболее разумный и эффективный тип организации их деятельности. Основные черты идеальной бюрократии:

* рациональность цели;
* рационализация структуры и статусов;
* рационализация прав и обязанностей всех членов организации;
* рационализация способов достижения цели организации.

 М.Вебер был теоретиком, изучавшим законы формальной организации (бюрократии) в целом. Практически одновременно с ним шларазработка принципов управления промышленным предприятием**,** основанным на конвейерном производстве и разделении труда. Основателем этого направления принято считать американского инженера Ф.Тейлора, работы которого в начале 90-х годов XIX века легли в основу организации труда на автомобильных предприятиях Форда. Его концепция базировалась на следующих принципах: − каждый работник − существо разумное и эгоистичное;

- все производственные процессы могут быть разбиты на элемен­тарные операции и организованы по принципу оптимальной их по­следовательности ;

* для повышения эффективности труда необходимо разработать инструкции, в которых обобщается опыт лучшей работы;
* оплата труда должна осуществляться строго пропорционально количеству выполненных операций.

Тейлоризм положил начало направлению НОТ (научная организация труда).

В 20-е годы XX века возникло направление научного управления организацией (А.Файоль − Франция). Организация рассматривается как безличный механизм, в котором преобладают формально-рацио­нальные отношения. Были выделены 11 принципов идеальной орга­низации: специализация подразделений, иерархичность, дисципли­на, ответственность и т.д. Направление не учитывало человеческих отношений в коллективе. Эти два направления в целом опирались на идеи, близкие к иде­ям М.Вебера.

В конце 20-х годов XX в. специалисты по управлению, в первую очередь, в США, обнаружили, что учет одних только формальных аспектов организации не дает необходимого эффекта. Было установле­но, что оптимизация межличностных отношений в формальных организациях, приведение в соответствие формальной и неформальной структуры трудового коллектива, повышение сплоченности групп мо гут стать существенным фактором роста производительности труда. Большинство социальных групп современного общества обладает формальной и неформальной структурой, то есть в группах существует как бы двойная система социальных ролей. Соотношение формальных и неформальных структур оказывает решающее воздействие на эффективность функционирования группы.

Впервые этот эффект был обнаружен в 1924 г. в ходе исследований на предприятии «Вестерн электрик компани», расположенном в пригороде Чикаго Хоуторне (или Хотторне). Первоначально задачи исследования состояли в том, чтобы выявить влияние психофизиологических факторов (освещенности, окраски стен, ритма работы) на производительность труда бригады работниц сборочного цеха. Однако в ходе экс­перимента выяснилось, что производительность труда у экспериментальной группы возрастает независимо от изучавшихся характерис­тик; причина – повысившаяся сплоченность и самооценка группы, явившаяся следствием самого факта проведения эксперимента. Этот эффект был описан Элтоном Мэйо.

Согласно социотехнической концепции организации (50-60-е гг. XX века, Лондон, Тевисток, Райе и Миллер), социальная организа­ция имеет две подсистемы: техническую и социальную, составляю­щие вместе социотехническую структуру организации.

Характер взаимоотношений внутри организации определяется двумя переменными: *типом иерархии* и *характером отношений* меж­ду членами организации.

|  |
| --- |
| *Основные способы организации внутрифирменных отношений* |
| Характер отношений | Тип иерархии |
| Сглаженный | Выраженный |
| Формальные Неформальные | Партнерство Фратернализм | Бюрократизм Патернализм |
|  |  |  |

Каждый тип организации имеет свои достоинства и недостатки.

***2.4.4.* *Воздействие внешней среды на организацию***

Организация должна адаптироваться к изменению внешней среды. Принцип адаптации социальной системы впервые был сформулирован в 20-е годы XX века А.А.Богдановым (Малиновским) («06щая теория организации» – Тектология). Он создал Институт переливания крови, а также Центральный институт труда (ЦИТ); был последователем Ф.Тейлора. Во второй полепите 60 х годов в СССР произошло возрождение интереса к НОТ, *но* оно не привело к кардинальным изменениям в управлении экономикой. Проблема сохранения организаций очень актуальна в настоящее *время* в России, когда многие государственные организации приватизируются и обостряется проблема заказов, т.е. востребованности организации. В середине 60-х годов XX века в США получил распространение структурно-функциональный, или системный, подход К анализу организации (Толкотт Парсонс, Роберт Мертон и др.). Они исходили из того, что:

**-** любая организация несет определенную внешнюю функцию по отношению к членам общества (производит товары и услуги, удовлетворяет определенные потребности);

- организация имеет внутренние функции: сохранения самой организации как целого, поддержания и возрастания внутренней интегрированности (сплоченности), удовлетворения запросов Членов организации (вознаграждение), обеспечения управляемости организацей (коэффициент управляемости − отношение количества реализуемых к количеству принимаемых решений).

Структура организации должна формироваться в соответствии с функциями, а не наоборот.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ГЛАВЕ № 2**

1. Дайте определение социальной группы. Подумайте, почему именно эти признаки выделены социологами в качестве основных признаков группы? Почему, с Вашей точки зрения, именно группа рассматривается в современ­ной науке в качестве основного носителя социальных отношений? Каково соотношение термина группа, используемого в обыденной речи, и научного понятия группа? Приведите примеры, когда некоторая совокупность людей может быть названа группой с точки зрения обыденного словоупотребления, но не является таковой с позиций социологии. Бывают ли обратные случаи?
2. Назовите основные принципы классификаций социальных групп. Почему верхний предел малой группы определен в размере именно 10-12 че­ловек? Почему нельзя ограничиться понятиями большой и малой группы, зачем нужно введение понятия средней группы? Укажите, в чем состоит ос­новное отличие групп и квазигрупп. Вспомните содержание Темы № 1. Воз­можно ли существование в животном мире групп, аналогичных социальным группам в человеческом обществе? Укажите, какие признаки социальных групп могут встречаться в сообществах животных.
3. Дайте определение социальной категории. Напишите на отдельном листе бумаги как можно больше социальных категорий, к которым принад­лежите лично Вы. Постарайтесь, чтобы их число было не менее *двух-трех десятков (!).* Осознавали ли Вы раньше свою принадлежность к этим катего­риям? Подумайте, каким образом существующие в этих категориях правила и нормы определяют Ваше социальное поведение. Влияют ли эти нормы на Ваше экономическое поведение, например, на предпочтение тех или иных товаров? Приведите примеры малой, средней, большой групп, членом кото­рых Вы являетесь. Какие из этих групп являются формальными, какие - не­формальными? Есть ли среди них первичная группа? Подумайте, какую груп­пу Вы могли бы назвать для себя референтной? Являетесь ли Вы ее членом? Знают ли Вас лично члены этой группы?

4. Укажите, в чем состоит основная специфика организации как социальной группы. Вспомните авторов, изучавших организации как специфические социальные образования, попробуйте сформулировать вклад каждого в развитие данной темы в социологии. Какова роль первичных групп в функционировании современных организаций?

***Основные термины и понятия***

*Взаимодействие социальное –* информационные контакты, осуществляе­мые с помощью знаковых и символических (языковых) систем.

*Группа социальная –* категория индивидов, которые определенным обра­зом взаимодействуют друг с другом, ощущают свою принадлежность к группе и воспринимаются другими как члены данной группы

*Категория социальная –* совокупность индивидов, объединенных по ка­кому-либо признаку.

*Квазигруппа –* социальная общность, обладающая некоторыми (но не всеми) признаками социальной группы.

*Общность социальная* – социальная категория, члены которой особым образом ощущают свое единство, по определенным признакам отделяют «своих» от «чужих».

***Литература к теме***:

*Основная:*

1. Обществознание. 10 класс: учебник для общеобразоват. учреждений: профил. уровень / Л.Н. Боголюбов и др.М.: Просвещение, 2009, с. 349 – 361.

2. Обществознание. 11 класс: учебник для общеобразоват. учреждений: профил. уровень /Л.Н. Боголюбов и др.М.: Просвещение, 2010, с. 42–44; 50–59.

*Популярная*:

3. Бауман З. Мыслить социологически: Учеб. пособие / Пер. с англ. под ред. А.Ф. Филиппова; Ин-т "Открытое о-во". - М.: Аспект-Пресс, 1996, гл. 2.

*Дополнительная*:

4. Гидденс *Э.* Социология / Пер. с англ.; науч. ред. В. А. Ядов; общ. ред. Л. С. Гурьевой, Л. Н. Посилевича. — М.: Эдиториал УРСС, 1999, гл. 9, с. 205 – 210

5. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. – М., 2006, с. 429 – 451.

**3. СОЦИАЛЬНЫЕ РОЛИ, НОРМЫ И ЦЕННОСТИ**

**3.1. Роли социальные**

*Роль (социальная) - поведение, которое ожидается от каждого человека, являющегося членом данной социальной группы. Другими словами, социальная роль - это устойчивая система реакций инди­вида на определенное поведение других членов группы, осуществляемая с помощью механизма обратной связи.*

Социальная роль – это не свойство отдельного индивида, и очень редко − общества в целом; это всегда *система поведения,* принятая в определенной группе, то есть социальная роль − это элемент опреде­ленной *социальной группы.*

Социальные роли сложились тогда же, когда сформировались и первые человеческие коллективы. Круг интересов членов перво­бытного общества был достаточно узок. И выжить они могли только в составе своей группы. Каждый член группы, посылая сообщение другому ее члену, ждал от него соответствующей реакции − пове­дения. Если ребенок просит маму покормить его − она должна была это сделать, иначе дети будут умирать и группа прекратит свое су­ществование. Если старший мужчина в группе (который, кстати, мо­жет быть и отцом ребенка) попросит его помочь натянуть лук, то он должен это сделать, иначе все останутся без еды и т. д.

Таким образом, по отношению к каждому члену группы у ос­тальных ее членов складывалась устойчивая система ожиданий того, как он должен вести себя в ответ на то или иное сообщение или на какое-либо событие во внешней среде. Группа не могла выжить, если бы каждый ее член вел себя как хотел или стремился бы обмануть группу – результатом такого поведения была бы гибель всей группы или изгнание индивида из группы, что в тех условиях было равносильно гибели его самого.

Таким образом, именно *социальная роль,* а не индивид, является основным элементом *социальной группы.* Совокупность индивидов – по как бы субстрат, на котором базируется группа. Исследования ролевых структур малых социальных групп позволили сделать сле­дующие выводы:

1. роль *автономна* по отношению к индивиду: индивид может уйти, а роль – останется; человек может не соответствовать требова­ниям роли;
2. человек может последовательно играть *несколько* ролей в од­ной и той же группе;
3. к конкретному индивиду могут одновременно предъявляться ролевые ожидания, относящиеся к разным, часто противоречащим друг другу ролям;
4. человек может *одновременно* играть социальные роли в *не­скольких группах,* и эти роли могут как сочетаться, так и противо­речить друг другу.

**3.2. Ролевые структуры группы**

Основной вклад в изучение ролевых структур групп внесла *со­циальная психология –* наука, очень близкая к социологии. Наиболее часто объектом изучения становились малые неформальные и формальные группы. В некоторых исследованиях изучались «искусствен­ные» группы, специально созданные для проведения эксперимента; В других – «естественные» (бригады, студенческие группы и т.д.). Первый подход характерен для американских исследователей, вто­рой – для европейских.

Роли образуют определенную *структуру –* сеть устойчивых связей и отношений между отдельными ролями. Часто эта структура является иерархией, то есть выделяются роли *лидеров,* приближенных к ним лиц (хранитель норм - «цензор», судья - «экзекутор», и др.), рядовых членов группы - «конформисты», а также тех, кто находится К самом низу лестницы («козел отпущения», «изгой»), или вообще вне основной иерархии («девианты»).

Напомним, что теоретический подход и эмпирическая методика, позволяющие изучать ролевые структуры группы, были предложены в 30-е годы XX века американским психологом, эмигрантом из Венгрии, Джеко­бом Морено, и получили название «Социометрия».

***3.2.1. Изучение лидерства***

Наибольшее внимание уделялось изучению роли лидера и ее влиянию на группу в целом.

В конце тридцатых - начале сороковых годов XX в. актуальной стала проблема влияния *типа лидерства* на поведение группы. Эта актуальность вызывалась как политическими причинами (доминиро­ванием авторитарных режимов в ряде стран), так и проблемами вы­бора оптимального типа руководства компаниями (противостоянием «фордизма» и «концепции человеческих отношений»). Этими вопро­сами занялся Курт Левин – американский психолог, эмигрировавший из Германии. Он выделил три типа лидерства - *авторитарный,* при котором решение принимается формальным лидером, *демократи­ческий* (решение принимается большинством) и *попустительский, или либеральный* (не устанавливается правил принятия решения, каждый участник экс­перимента действует на свое усмотрение). Объектом исследования были искусственно сформированные группы подростков, решавших игровые задачи.

Тип лидерства в каждой группе задавался самими эксперимента­торами. Их интересовали проявления агрессивности в поведении детей в зависимости от типа лидерства и от того, как происходит смена этого типа.

Исследования К.Левина показали, что меньше всего агрессивнос­ти наблюдается при авторитарном типе лидерства, а больше всего − при смене авторитарного на демократический или попустительский.

***3.2.2. Дуализм группы***

Одним из важнейших свойств целевой группы (то есть группы, созданной для реализации какой-либо задачи или поставившей перед собой такую задачу уже после создания) является ее дуализм. Экспе­риментально доказано, что в целевых группах (формальных и нефор­мальных) выделяются два типа лидеров – *инструментальный* и *экспрессивный,* т. е. нормальная группа биполярна. В целевой груп­пе человек выполняет некоторые функции (роли), связанные с реше­нием общегрупповой задачи, и в то же время группа оказывает на него психологическое воздействие, сам индивид стремится психо­логически самореализоваться. Эти две стороны групповой жизни человека далеко не всегда совпадают. Стремление человека макси­мально помочь в достижении общегрупповой цели может подавлять его личные стремления, и наоборот – попытка самореализации мо­жет мешать достижению общей цели.

 Кроме того, в ходе реализации ролевых ожиданий, связанных с достижением общегрупповой цели, между членами группы могут возникать трения, которые будут проявляться как во внутригрупповых конфликтах, так и в ролевом напряжении. Инструментальный лидер отвечает за достижение группой постав­ленных перед нею задач, а экспрессивный – за поддержание благо­приятного психологического климата. Различие инструментальных и экспрессивных функций группы по отношению к индивиду есть ее фундаментальное свойство.

**3.3. Размер и коммуникативная структура группы.**

 Исследования показали, что устойчивость группы и уровень на­пряжения в ней зависят от ее *численности.* Наиболее устойчивыми и неконфликтными оказались группы численностью в 5 человек. В них всегда выделяется лидер, формирующий вокруг себя большин­ство; и в то же время сохраняется возможность непосредственных контактов каждого с каждым.

В малых группах по-разному могут быть организованы комму­никативные цепи. Наиболее эффективно действуют группы, организованные по принципу «колеса», когда один из участников (лидер) на­ходится в центре группы, а все остальные общаются не непосредст­венно друг с другом, а через лидера.

**3.4. Ролевое напряжение (ролевой конфликт)**

В процессе выполнения индивидом своих социальных ролей он часто испытывает определенное *психологическое напряжение,* кото­рое иногда не вполне корректно называется «ролевым конфликтом».

*Ролевое напряжение – это результат несоответствия между личностными характеристиками и установками личности, с одной стороны, и ролевыми ожиданиями по отношению к нему со стороны гpynn (группы), в которые он входит, – с другой.*

В отличие от групповых конфликтов, которые всегда имеют открытое проявление, ролевое напряжение протекает на психологическом уровне, как бы «внутри» человека, и не обязательно выражается в прямых действиях. Можно выделить два типа ролевых напряжений: в пределах одной роли и между различными ролями, играемыми человеком в одной или нескольких группах.

***3.4.1.* *Внутриролевое напряжение.***

Этот вид напряжения возникает тогда, когда поведение члена группы не соответствует ролевым ожиданиям данной группы. Причинами возникновения внутри ролевого напряжения являются:

* *неадекватная* подготовка или отбор личностей, призванных исполнять ту или иную роль;
* *нежелание* человека исполнять роль, отводимую ему в группе;
* наличие в самих ролевых ожиданиях *внутренних противоречий,* когда группа пытается «сконструировать» роль, выполнить которую невозможно. Причиной этого может быть несформированность и не­устойчивость многих групп в современном обществе и, как следст­вие, противоречивость многих ролевых позиций. В современном об­ществе, в отличие от традиционного, социальные группы в среднем существуют гораздо меньший промежуток времени, чаще распадают­ся и возникают снова, и поэтому нормы и ценности в них оказыва­ются недостаточно согласованными друг с другом. Например, ввиду недостаточной институционализации современной семьи, часто возника­ет ситуация, когда от одного из членов (или от нескольких) ожи­даются действия, не совместимые друг с другом. От женщины, зани­мающейся бизнесом, ждут высоких заработков и в то же время не снимают с нее хозяйственных обязанностей по дому.

***3.4.2. Межролевое напряжение***

*Межролевое напряжение – это явление, при котором человек вы­нужден играть две или более социальных ролей, основные требования которых по существенным параметрам не согласуются или даже противоречат друг другу.*

Причинами межролевого напряжения могут быть:

- *включенность* человека в *две или более группы,* ролевые ожи­дания в которых по отношению к данному индивиду противоречат друг другу. Назовем такую ситуацию межролевым напряжением пер­вого типа;

- *попытка играть две или более* несовместимые роли в пределах одной группы - межролевое напряжение второго типа.

Характер и интенсивность межролевого напряжения во многом определяются соотношением между *группами* и/или *ролями,* принад­лежность к которым его вызывает.

Группы, одновременное участие в которых ведет к ролевому на­пряжению, могут находиться в конфликтных отношениях; они могут не пересекаться по интересам; наконец, большая часть их членов может даже не подозревать о существовании друг друга.

Чем сложнее групповая структура общества, чем больше в нем взаимонезависимых и несоподчиненных групп, тем больше вероят­ность возникновения внутриролевого напряжения первого типа. Это­му способствует мозаичность групповой структуры современного общества.

 В современном обществе, в отличие от традиционного, человек входит во множество относительно независимых групп. В результате человек часто оказывается как бы на пересечении требований раз­личных групп, каждая из которых требует от него того, что не приветствуется в другой группе. Например, семья может требовать от мужа, чтобы он уделял ей максимум времени, в то время как его профессиональные круги или друзья по хобби, в свою очередь, могут ожидать от него повышенного внимания к своим сферам. Как лучше всего выйти из ситуации ролевого напряжения – зави­сит от того, с каким его типом мы имеем дело. Так, например, в случае несоответствия одного или нескольких индивидов требованиям какой-либо социальной роли (ролей) целесообразно *усовершенствовать механизмы отбора «исполнителей».* Если же ролевой конфликт вызван несформированностью ролевых требований, то основное внимание следует уделить *уточнению роли,* приведению отдельных ее элементов в соответствие друг с другом *(рационализация роли);* или *разделению ролей –* распределе­нию требований, предъявляемых каждому индивиду, на две и более роли. играемые разными индивидами. Выходом из ситуации ролевого напряжения может быть также неп*рерывная социализация* (то есть предварительная подготовка к исполнению все новых и новых ролей). Межролевое напряжение всегда ведет к внутриролевому, поскольку вызывает несоответствие одной или обеим ролям. Внутриролевое напряжение не обязательно ведет к межролевому.

**3.5. Социальные ценности**

Один из главных вопросов, ответить на который пытались социологи XX века, состоит в том, как и почему поддерживается *порядок и стабильность в обществе,* какие механизмы этому способствуют, Некоторые социологи и экономисты считают, что «рынок сам все расставитна свои места», то есть, что достаточно «запустить» рыночный механизм, и в обществе автоматически установится система отношений между людьми, которая будет удовлетворять всех, или, по крайней мере, абсолютное большинство населения. Попытку претворения такого подхода в жизнь мы воочию наблюдали в России в 90-е годы XXвека. Однако большинство социологов, и прежде всего, классики социологической науки – Дюркгейм, Вебер, Маркс, Парсонс – было с этим категорически не согласно. Они считали, что, как в каждой группе, составляющей ячейку общества, так и в обществе в целом действуют специальные механизмы, обеспечивающие стабильность и порядок. К таким механизмам относится, прежде всего, механизм *социального контроля,* базирующийся на системах ценностей и норм.

*Ценности – разделяемые в обществе (группе) убеждения отно­сительно целей, к которым люди должны стремиться, и основных средств их достижения.*

В социологии принято выделять терминальные и инструмен­тальные ценности.

*Терминальные ценности – это те цели, стремление к которым одобряется в данной социальной группе (обществе).*

*Инструментальные ценности – это средства, использование ко­торых считается допустимым (или одобряется).*

Как видим, понятие «терминальных ценностей» тесно связано с целями деятельности.

***3.5.1. Индивидуальные цели и групповые цели как ценности***

В целевых группах общая цель является основной терминальной групповой ценностью. Каждая социальная группа поддерживает определенные личные цели как индивидуальные ценности; в то же время достижение об­щей цели рассматривается как общегрупповая ценность. Таким обра­зом, *ценности,* как ицели, бывают *общегрупповые* и *индивидуальные.*

Индивидуальный характер ценности не означает, что она не долж­на быть признана группой. Если цели (индивидуальные или груп­повые) закрепляются в групповом сознании и воспринимаются как объективно существующие и определяющие поведение человека или группы, то они превращаются в терминальные ценности.

Если какой-либо член группы преследует свои цели, непонятные и не принятые в данной группе (или даже неизвестные ей), то такие цели не являются ценностями. Например, если в компании чисто прагматических «бизнесменов», заинтересованных только в том, как поделить дешевый кредит, появляется человек, желающий заняться благотворительной деятельностью и развитием культурной среды и пытающийся получить деньги под эти цели, такие цели не будут выступать как ценности для данной группы. И если привычной «ин­струментальной ценностью» в такой группе является «стрелка», то вряд ли совместная молитва (которая в принципе также могла бы раз­решить проблему) будет воспринята как инструментальная ценность, хотя наш меценат вполне может ее предложить.

***3.5.2. Система ценностей***

Ни одна группа не может существовать без выработки собствен­ной системы ценностей, определяющих как индивидуальное, так и общегрупповое поведение. И наоборот, в любой социальной группе, существующей достаточно длительное время, неизбежно вырабатывается система ценностей как «узаконенных», конвенциальных целей и средств их достижения.

Группа никогда не принимает лишь *одну ценность.* Ценностей всегда несколько, иногда, даже очень много. Ценности, принимаемые той или иной группой, образуют систему ценностей.

 Почти никогда не бывает так, чтобы отдельная группа вырабатывала систему ценностей, изолированную от других групп данного общества. Подавляющую часть своих ценностей она воспринимает в обществе, к которому принадлежит.

Тот факт, что ценности образуют систему, не означает, что отдельные ценности не могут противоречить друг другу.

Значение системы ценностей в обществе или отдельно взятой социальной группе нагляднее всего проявляется в случае разрушения этой системы.

*Аномия – это утрата значительной частью общества или**социальной группы центральных для системы ценностных ориентаций.*

Э.Дюркгейм считал, что причиной возникновения аномии может быть. разрушение ценностной системы общества или отдельных составляющих его групп.

*В* то же время Р.Мертон подчеркнул, что в современном обществе аномия возникает не в результате разрушения существующей системы ценностей, а как естественное следствие *несогласованности* терминальных и инструментальных ценностей, то eсть, из-за невозможности добиваться одобряемых целей с помощью допустимых средств **(см. 4.3).**

***3.5.3. Консенсус***

Объективным показателем формирования группы является установление консенсуса. *Под консенсусом понимается существование в обществе, общине или группе фундаментального согласия по базисным ценностям.*

Консенсус включает в себя три уровня:

*Когнитивный консенсус* предполагает, что все члены группы *одинаково понимают*, какие ценности принимаются в данной группе, какие из них являются более, а какие – менее значимыми, наконец, какие оцениваются положительно, а какие, наоборот, отрицательно. То же самое относится и к нормам.

*Аффективный консенсус* предполагает, что все или большинство членов данной группы *одинаково относятся* к этим нормам, то есть признают их в качестве значимых для себя.

Наконец, *поведенческий аспект* консенсуса означает, что все или большинство членов группы *строят свое реальное поведение* в соот­ветствии с данными нормами и ценностями.

Конечно, эти три аспекта консенсуса могут и совпадать, но это совсем не обязательно. Человек может прекрасно понимать, *что именно* яв­ляется ценным для данной группы, но в то же время стремиться к совсем иным ценностям или вести себя вопреки принятым ценнос­тям и нормам. В период формирования или, наоборот, распада груп­пы, на этапах ее коренной перестройки или появления в ней новых людей вполне может оказаться, что многие ее члены по-разному по­нимают, что должно быть ценным для всей группы (ослабление ког­нитивного консенсуса).

Более того, можно утверждать, что в обществе почти не бывает групп, обладающих полным консенсусом по всем трем параметрам.

***3.5.4. Нормы социальные***

Взаимоотношения между ролями регулируются нормами пове­дения.

Если ценности задают как бы общее направление деятельности групп и индивидов, цели, к которым принято стремиться, и средства, с помощью которых этих целей принято добиваться в данной конкрет­ной общности, то нормы регулируют конкретные поведенческие акты.

Социальные нормы возникают в результате приспособления групп к окружающей среде. Они призваны обеспечивать устойчивость групп или достижение ими целей деятельности (для целевых групп).

Нормы тесно связаны с ролями.

*Нормы – правила и стандарты поведения, регулирующие взаимо­действие между ролями в группе, а также между членами группы и их ролевыми функциями.* Иными словами, роли относятся к поведе­нию отдельных конкретных индивидов в группах, а нормы – к пове­дению всех членов группы либо определенной категории ее членов.

Можно сказать, что ролевые ожидания «складываются» из нор­мативных требований как из элементов. Например, нормативное требование, распространенное в учебной группе, может гласить: «Со студентами следует быть достаточно строгим». Соответственно одно из ролевых требований по отношению к преподавателю будет со­стоять в том, что он должен проявлять разумную меру требователь­ности к ученикам. Помимо этого, в «комплект» ролевых ожиданий обязательно будут входить требования, определяемые другими со­циальными нормами (вежливость, пунктуальность и т.д.).

Действие социальных норм не всегда заметно. Люди так привы­кают к ним, что считают нормативное поведение вполне естественным и основывающимся на решениях, принимаемых ими самостоятельно. Между тем сравнение различных обществ и социальных групп показывает, что даже самоочевидные, на первый взгляд, нормы, в других обществах могут отсутствовать вовсе или вместо них могут действовать прямо противоположные.

***3.5.5. Классификация групповых норм***

Социальные нормы могут классифицироваться по самым разным признакам. Назовем наиболее важные из них.

*Модальность нормы.* Нормы могут быть *предписывающими* и *за­прещающими.*

*Предписывающие нормы* определяют, какой тип поведения (поведенческий образец - «behavioral pattern», англ.) считается желатель­ным или обязательным в той или иной ситуации.

*Запрещающие нормы* характеризуют виды поведения, считаю­щиеся недопустимыми или нежелательными в данной социальной группе.

Примером данной классификации социальных норм могут быть дорожные знаки.

*Степень обязательности норм.* С этой точки зрения можно выделить:

* *нормы-правила –* основные («жесткие») нормы, обязательные для членов какой-либо группы;
* *нормы-ожидания –* «мягкие» нормы, которые предписывают (или наоборот ограничивают) какие-либо формы поведения, но не определяют их как абсолютно недопустимые или наоборот строго обязательные. Примером норм-ожиданий являются ограничиваю­щие нормы, указывающие на то, какие способы поведения считаются допустимыми, но нежелательными в той или иной ситуации.

За нарушение норм-правил обычно полагаются более строгие санкции, чем за нарушение норм-ожиданий.

*Степень формализации норм.* Нормы бывают формальные и не­формальные.

К *формальным нормам* относятся нормы, которые четко зафикси­рованы в письменной форме, максимально однозначны и предписа­ны данной группе более широкими социальными общностями, составной частью которых они являются или которые ими управляют.

*Неформальные нормы*  − правила повседневного общения, соблю­дение которых обеспечивается обычаями и привычкой.

Наконец, можно предложить еще одну классификацию социаль­ных норм, которая редко упоминается в учебной литературе, но ко­торая, тем не менее, имеет очень большое значение в повседневной жизни. Все нормы можно поделить на количественные и качест­венные. Дело в том, что нормы всегда определяют допустимое пове­дение человека по отношению к какому-нибудь социально значи­мому параметру. А каждый параметр является либо количественным, либо качественным. Так, норма поведения может состоять в том, что мужчинам следует пропускать женщин перед собой, входя в какую-либо дверь. Здесь нормативный параметр качественный и имеет всего два значения – пропускать или не пропускать.

С другой стороны, социальная норма может состоять в том, что неудобно опаздывать более чем на пять минут. В данном случае нор­мативный параметр − количественный (время). Различие между ко­личественными и качественными нормами имеет большое значение при определении отклоняющегося поведения.

В современном обществе все большее значение приобретают ко­личественные нормы, так как устойчивость общества требует все более точного соблюдения правил.

***3.5.6. Конформизм***

*Конформизм – стремление индивида (подгруппы) соответство­вать ценностям и нормам доминантной или референтной группы.*

Если консенсус есть характеристика группы, то конформизм – ха­рактеристика поведения индивида или подгруппы по отношению к группе. Конформизм, так же, как и консенсус, может проявляться на когнитивном, аффективном и поведенческом уровне. И так же, как в случае с консенсусом, эти три формы совсем не обязательно разде­ляются каждым членом группы.

Начало экспериментальному исследованию явления конформиз­ма положили американские исследователи. В 1930-40-х гг. XX в. С.Эш и М.Шериф провели ряд исследований влияния большинства группы на индивидуальное мнение испытуемых. Около трети испы­туемых, попадая в окружение «подставных» лиц, дающих заведомо неверные ответы относительно восприятия какого-либо объекта, при­соединяются к этим показаниям, несмотря на их очевидную ложность.

Исследования американских психологов изначально были на­правлены на выявление того, как мнение большинства влияет на установки меньшинства. Внимание европейских исследователей, на­оборот, было сосредоточено на группе как целостном образовании, а также на проблеме лидерства. Было показано, что индивиды, входя­щие в группы, обладают разным статусом. В зависимости от статуса, а также от особенностей своего поведения меньшинство может не только не подчиниться нормам большинства, но и заставить послед­нее изменить свои нормы.

В частности, английский исследователь Г.Таджфел показал в серии экспериментов, что:

1) стремление принадлежать к группе является фундаментальным свойством человеческой натуры;

2) люди стремятся поддерживать «своих», даже если это не сулит им явной личной выгоды;

3) групповая идентичность сохраняется, даже когда прекратилась совместная групповая деятельность, ради которой эта группа возникла (была создана);

4) многие важные для человека социальные группы и квазигруппы не выбираются и не создаются им в процессе самостоятельной деятельности; они существуют независимо от воли отдельного конкретного человека, и он оказывается их членом помимо собственного желания (родительская семья, класс в школе, дворовая компания, подразделение в армии, этнос и т.д.);

5) активное меньшинство зачастую значительно сильнее влияет на мнения отдельного рядового члена, чем пассивное большинство, и нередко именно его мнение утверждается в группе как общепринятое.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ГЛАВЕ № 3**

1. Дайте определение социальной роли. Как Вы понимаете утверждение, что именно группа, а не индивид является носителем социальных ролей? Вспомните, какие социальные роли Вам приходилось играть в течение сего­дняшнего дня. Кто при этом выполнял роль лидера? В чем состоят основные различия между инструментальным и экспрессивным лидерами? В группах какого типа существует подобный дуализм лидерства? Приведите собствен­ные примеры одновременного существования инструментального и экспрессивного лидеров. Доводилось ли Вам быть свидетелями конфликтов между ними? Подумайте, какие ситуации стимулируют возникновение этих кон­фликтов, какие, напротив, их сглаживают и устраняют? Какие группы, с точ­ки зрения современной науки, являются наиболее устойчивыми? Почему?

2. Дайте определение ролевого напряжения. Всегда ли в его возникновении виноват сам человек? Каким образом в теории ролевых напряжений проявляется принцип, согласно которому носителем роли является группа, а не индивид? Назовите основные причины возникновения внутриролевых напряжений. Как Вы думаете, внутриролевое напряжение какого типа оказывается наиболее трудно устранимым? Дайте определение межролевого напряжения. Всегда ли его возникновение вызвано включенностью человека в две и более групп, или же оно может быть вызвано причинами, находящимися в одной группе? Приведите конкретные примеры из жизни, иллюстрирующие различные причины возникновения внутриролевых и межролевых напряжений. Всегда ли межролевое напряжение ведет к возникновению внутриролевого напряжения?

3. Дайте определения социальных ценностей и социальных норм. Ука­жите, чем близки эти понятия, в чем состоят их основные различия. В любой ли социальной группе должны существовать нормы и ценности? Укажите, какова связь групповых норм и ролевых ожиданий. Дайте определение ано­мии, приведите из истории России примеры ситуаций, когда аномия была определяющим состоянием общественного сознания. Как Вы думаете, какое общество - традиционное или индустриальное - в большей степени под­вержено опасности возникновения состояния аномии? Дайте определение конформизма. В чем, с Вашей точки зрения, состоит основное отличие обы­денного и социологического значения этого слова?

***Основные термины и понятия***

*Аномия -* это утрата значительной частью общества или социальной груп­пы центральных для системы ценностных ориентации.

*Нормы* - правила поведения, ожидания и стандарты, регулирующие взаимодействие между ролями в группе, а также между членами той или иной группы и их ролевыми функциями.

*Межролевое напряжение -* это явление, при котором человек вынужден играть две или более социальных ролей, основные требования которых по существенным параметрам не согласуются или даже противоречат друг другу. *Роль (социальная)* - поведение, которое ожидается от человека, являю­щегося членом данной группы.

*Ролевое напряжение -* это результат несоответствия между личностными характеристиками и установками личности, с одной стороны, и ролевыми ожиданиями по отношению к личности со стороны группы, в которую она входит, - с другой.

*Ценности* - разделяемые в обществе (группе) убеждения относительно целей, к которым люди должны стремиться, и основных средств их дости­жения.

***Литература к теме***:

*Основная:*

1. Обществознание. 11 класс: учебник для общеобразоват. учреждений профил. уровень / Л.Н. Боголюбов и др.М.: Просвещение, 2010, с. 50 – 59.

*Популярная*:

2. Бауман З. Мыслить социологически: Учеб. пособие / Пер. с англ. под ред. А.Ф. Филиппова; Ин-т "Открытое о-во". - М.: Аспект-Пресс, 1996, гл. 4.

3. Бергер П. Приглашение в социологию / Пер. с англ. – М : Аспект-Пресс , 1996, с. 52 – 59.

4. Берн Э. Игры, в которые играют люди. – М.: Фаир - Пресс 2003

*Дополнительная*:

5. Смелзер Н. Социология: пер. с англ. – М.: Феникс, 1998, с. 72 – 79; 145 – 146.

4. **СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ и ОТКЛОНЯЮЩЕЕСЯ ПОВЕДЕНИЕ**

**4.1 Понятие социального контроля**

*Социальный контроль - совокупность средств, с помощью* ***ко­торых*** *общество или социальная группа гарантируют конформное поведение его членов по отношению к ролевым ожиданиям и основным* ***ценностям*** *общества (группы). Ценности, нормы, санкции -* три составляющих социального контроля. Социальный контроль осуществляется двумя взаимосвязанными способами - через *усвоение* индивидом социальных норм и ценностей, действующих в рамках той или иной группы, и сознательное или бессознательное следование этим нормам *(внутренний социаль­ный контроль)* и через механизм *санкций,* с помощью которых группа оценивает поведение индивида *(внешний социальный контроль). Санкции социальные - совокупность средств внешнего воздействия на личность, обеспечивающих конформное поведение членов какой-либо**социальной группы (общества). Санкции могут быть позитивные (поощрение) и негативные (наказание).*

 Социальный контроль может быть *формальным* и *неформальным, т*о есть опирающимся на формальные нормы и санкции и на общественное мнение. *Объектом социального контроля* является *девиантное* (отклоняющееся) *поведение.*

**4.2. Относительность отклоняющегося поведения**

Практически нет таких форм поведения, которые во всех обществах (группах) рассматривались бы как девиантные или, наоборот, как допустимые. Девиантность поведения всегда определяется лишь по отношению к конкретной группе, поэтому многие формы пове­дения могут быть девиантными по отношению к одним группам и конформными - по отношению к другим.

Девиантное поведение - это не всегда *негативное* явление, точно так же, как конформизм - далеко не всегда благо. Так, например, российское казачество первоначально было представлено девиантны­ми группами, однако впоследствии было признано царским прави­тельством в качестве необходимого элемента социальной структуры российского общества. Старообрядчество также на протяжении всей истории, начиная с XVII в., было девиантным движением; тем не менее старообрядцы внесли значительный положительный вклад в

становление российского предпринимательства. То же самое относится к протестантизму в Европе. Предприниматели в любом традиционном обществе первоначально образуют девиантную группу. Девиантные контркультуры - естественный и необходимый элемент каждою нормально функционирующего общества, обеспечивающий его по­ступательное развитие и адаптацию к меняющимся ситуациям. Конечно, это относится не ко всем девиантным субкультурам, но необходим тщательный анализ, чтобы «отделить зерна от плевел»; недопустимо необдуманное уничтожение контркультур.

*Девиация и преступность.* Зачастую, говоря о девиантном поведении, имеют в виду преступность. Однако это верно лишь отчасти. Девиацией в преступной шайке является отказ от преступного пове­дения. Девиантное, с точки зрения Закона, поведение может быть нормальным с точки зрения моральных норм, и наоборот.

**4.3. Теории девиантного поведения.**

Основные подходы к объяснению девиантного поведения пред­ставляют собой не столько конкурирующие теории, сколько описа­ние различных факторов, влияющих на склонность к девиантному поведению и вызывающих различные формы девиации.

Многие теории, пытаясь объяснить склонность определенных ка­тегорий людей к девиантному (преступному) поведению, обращают­ся к *физиологическим факторам,* прежде всего к физическому типу *(Ч.Ломброзо, У.Шелдон).* Предпринимались попытки объяснить склон­ность к девиантному (деликвентному) поведению с помощью *психо­логических факторов.* Так, *З.Фрейд* выдвинул концепцию, согласно которой, люди, принадлежащие к некоторым психологическим ти­пам, склонны к девиантному поведению и сами как бы стремятся к тому, чтобы их оценивали как потенциальных преступников.

Однако эмпирические исследования не дали надежных резуль­татов, подтверждающих эти теории. Большей достоверностью отли­чаются социологические концепции.

Основные социологические теории, объясняющие девиантное поведение, распадаются на две группы:

I. Теории, рассматривающие девиацию *как отклонение от норм, признаваемых всем обществом (функционалистский подход).*

а) *Теория аномии.* Согласно Э.Дюркгейму, основной причиной девиантного поведения является разрушение системы общественных ценностей в периоды быстрых социальных перемен. Таким образом, рост преступности связан с определенными этапами развития общества. В отличие от него, Р.Мертон считал аномию и вызываемое ею девиантное поведение внутренне присущими современному ему буржуазному обществу, так как они возникают в результате рассогласования терминальных и инструментальных ценностей. Возникает парадокс - отклоняющееся поведение является следствием стремления следовать общепризнанным целям. Из 5 выделенных Мертоном типов поведения 4 являются разновидностями девиации (кроме конформизма).

 *Типология отклоняющегося поведения Р. Мертона*

|  |  |
| --- | --- |
| Тип поведения | Ценности |
|  | Терминальные | Инструментальные |
| Конформист | **+** | + |
| Новатор | + | — |
| Ритуалист | — | + |
| Изолированный | — | — |
| Мятежник – создатель новых ценностей | + | + |

 б) *Теория деликвентных культур.* Согласно этой теории (Селлин, Миллер, Сазерленд), девиантные (деликвентные) группы и субкультуры, однажды возникнув, имеют тенденцию к самовоспроизводству. Молодежь втягивается в эти субкультуры, поскольку не может про­тивостоять их социализирующему воздействию.

II. Теории, объясняющие возникновение и поддержание девиантныx субкультур тем, что правящие группировки общества *сами определяют некоторые виды поведения как девиации* и тем самым спо­собствуют формированию девиантных и деликвентных субкультур *(конфликтологический и марксистский подход).*

 а) *Концепция стигматизации* (приклеивание ярлыков). Автор – Товард Беккер. Основа концепции - понятие «первичной» и «вторичной девиации. Согласно этой концепции, многие люди могут совер­шить аморальные и даже противоправные поступки достаточно слу­чайно. Но после этого они получают от общества «метку» («стигму») Преступника и, отбыв наказание за первый проступок, уже вынужде­ны вливаться в криминальную среду. При этом правила, которые определяют норму в данном обществе, создаются относительно узкими кругами влиятельных лиц, решаю­щих, какие формы поведения правомочны, а какие – нет, в соответ­ствии со своими представлениями и нормами, принятыми в их кругу, б) Еще дальше в отрицании наличия целостной нормативной сис­темы общества пошли сторонники так называемой *«радикальной криминологии».* Как пишет Н.Смелзер, «радикальная криминология не интересуется, почему люди нарушают законы, а занимается анализом сущности самой законодательной системы».

Законодательные акты рассматриваются как результат классовой борьбы, стремления правящих классов закрепить свое господство и подавить сопротивление угнетенных классов. В этом отношении радикальная криминология перекликается с классическим марксизмом.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ГЛАВЕ № 4**

1. Дайте определение социального контроля, укажите основные составляющие механизма его реализации. Укажите, что является объектом социального контроля. Дайте определение социальной санкции, приведите примеры позитивных и негативных, формальных и неформальных социальных санкций. Какие из них, с Вашей точки зрения, являются наиболее зна­чимыми в современном мире? Как с развитием человечества менялось соот­ношение формального и неформального социального контроля, позитивного и негативного, внешнего и внутреннего? Вспомните знакомые Вам проекты идеальных государств будущего. Какой тип социального контроля там преоб­ладает? Как Вы думаете, почему именно этот тип социального контроля был избран авторами данных моделей в качестве идеального? Приведите примеры ситуаций, когда одно и то же поведение в различных странах и в различные исторические эпохи рассматривалось как конформное и девиантное. Можно ли назвать Сократа, Бруно, Галилея девиантами?
2. Назовите основные подходы к объяснению отклоняющегося поведе­ния. Функционалистские концепции отклоняющегося поведения. Укажите общие черты и различия в подходах Дюркгейма и Мертона к объяснению природы аномии и отклоняющегося поведения. Укажите основные типы отклоняющегося поведения в концепции Мертона, понятия терминальных и инструментальных ценностей, их соотношение. Конфликтологические кон­цепции отклоняющегося поведения. Понятия первичной и вторичной девиа­ций. Отклоняющееся поведение как следствие социального неравенства, как следствие несовершенства самой нормативной системы общества. Роль от­клоняющегося поведения в развитии общества.

***Основные термины и понятия***

*Аномия* - утрата значительной частью общества или социальной группы центральных для системы ценностных ориентации.

*Конформизм* - поведение индивидов и групп, соответствующее принятым социальным нормам и ценностям.

*Социальный контроль -* совокупность средств, с помощью которых общес­тво или социальная группа гарантируют конформное поведение его членов по отношению к ролевым ожиданиям и основным ценностям общества (группы).

*Санкции социальные -* совокупность средств внешнего воздействия на личность, обеспечивающих конформное поведение членов какой-либо соци­альной группы (общества).

***Литература к теме***:

*Основная:*

1. Обществознание. 11 класс: учебник для общеобразоват. учреждений профил. уровень / Л.Н. Боголюбов и др.М.: Просвещение, 2010, с. 59 – 71.

*Популярная*:

2. Бауман З. Мыслить социологически: Учеб. пособие / Пер. с англ. под ред. А.Ф. Филиппова; Ин-т "Открытое о-во". - М.: Аспект-Пресс, 1996, Гл. 10.

*Дополнительная:*

3. Гидденс *Э.* Социология / Пер. с англ. – М.: Эдиториал УРСС, 1999, гл. 5 с. 92 – 116.

4. Смелзер Н. Социология: пер. с англ. – М.: Феникс, 1998, с. 197 – 242.

***5.* СОЦИАЛИЗАЦИЯ КАК ПРОЦЕСС УСВОЕНИЯ НОРМ И ЦЕННОСТЕЙ**

**5. 1. Понятие социализации**

*Социализация - совокупность способов формирования навыков и социальных установок индивидов, соответствующих их социальным ролям.* Социализация – это процесс усвоения человеком культуры общества. Понятия «общество» и «культура» будут введены нами ниже (3.7, 3.10). Однако нормы, ценности, навыки, роли – это основные элементы культуры; их усвоение происходит в конкретных социальных группах. Поэтому мы рассмотрим процессы социализации именно здесь.

Социализация включает в себя две стороны. Во-первых – это процесс *усвоения культуры,* групповых норм и ценностей; во-вторых – *формирование «Я» - личности человека.*

 Понятие *личность* отличается от понятия *индивид.* Под «личностью» *(personality,* англ.) понимается конкретный человек во всем богатстве его биологических и социальных черт. Таким образом, «личность» - одно из самых содержательных понятий социологии, в то время как «индивид» - понятие бедное, не предполагающее никаких или почти никаких предварительных знаний по психологии, социобиологии, социологии.

Теоретические основания изучения личности заложил З.Фрейд (1856-1939), впервые выделивший два компонента личности «бессознательное» («Id») и социальное ценностно-нормативное начало ("Superego»). Собственно личность как совокупность индивидуаль­ных типологических особенностей человека («Ego-), сoгласно Фрейду, формируется на пересечении этих двух компонентов.

Нередко социализация рассматривается исключительно как процесс воспитания и обучения в молодости и детстве. Однако такое понимание односторонне. Человек проходит процесс социализации в течение всей жизни, поскольку на каждом этапе ему приходится усваивать культуру новых социальных групп и слоев, в которые он «перемещается» по мере прохождения жизненного пути.

Кроме нормального процесса социализации, при котором человек усваивает культуру новой группы, опираясь на багаж усвоенных ранее норм и ценностей, существует так называемая *ресоциализация,* когда новое социальное окружение ломает, в корне меняет все сложившиеся ранее представления человека о жизни.

**5.2. Теории социализации**

Вплоть до конца XIX в. в европейской и американской науке преобладали теории воспитания, берущие начало от работ просветителей (человеческая психика как «табула раза» *(«tabula rasa»,* лат.) – чистая доска, которую необходимо заполнить содержанием через воспитание) или от этического учения И. Канта (моральные принципы, единые для всего человечества, изначально присущи человеческой психике, и задача воспитания состоит в том, чтобы дать возможность проявиться этим принципам). При всех различиях, существовавших между этими подходами, они не могли объяснить реальных процессов, происходивших в человеческом обществе.

Почему столь различны нормы и ценности, управляющие поведением людей? Почему молодые люди, которым в школе прививались одни и те же моральные принципы, так сильно различаются и по характеру и по жизненному пути? Эти вопросы не случайно возникли в конце XIX в.; именно в этот период происходит окончательная трансформация традиционного европейского общества в индустриальное, а затем - в постиндустриальное.

Возникает несколько фундаментальных теорий социализации, составляющих основу современного понимания этого процесса.

***5.2.1. Теория Фрейда***

Задача *теории З.Фрейда –* объяснить причины психологи­ческих конфликтов, возникающих у современного Фрейду европей­ца, как в процессе первичной социализации (в детстве), так и в зре­лом возрасте. В основе его концепции лежит так называемая «трехчленная модель», которая выделяет в психике человека три уровня: согласно которой «Id» («Оно»), «Еgo» («Я») и «Superego» («Сверх Я»). Уровень «Id» является источником неосознанных, иррациональных влечений, которым противостоит уровень «Superego». Последний как раз и представляет воспринятые человеком социальные нормы, ценности, правила, о которых речь у нас шла в предыдущих главах. Главная функция этих норм, согласно Фрейду, – ограничить естественные влечения человека. Одним из основных влечений, в отношении которых культура накладывает определенные запреты, являются влечения сексуальные. Ареной борьбы «Оно» и «Сверх Я» становится человеческое «Я». Когда это противостояние достигает определенного предела, оно в виде комплекса вытесняется в бессознательную область. Однако будучи удаленным из рациональной сферы, этот комплекс проявляется в различных неосознанных действиях человека – начиная от немотивированных, на первый взгляд, оговорок и поступков, и заканчивая областью сновидений, где вытесненные влечения всплывают в определенной «зашифрованной», символической форме. Существуют универсальные, «общечеловеческие» комплексы, вроде известного «комплекса Эдипа», а есть также индивидуальные, связанные с особенностями процесса социализации. На основании подобных подходов Фрейд объяснял самые различные черты человека, как эгоизм, альтруизм, а также всевозможные психические отклонения, например садизм и мазохизм.

Как видим, концепция Фрейда базируется на крайнем противопоставлении индивидуальности человека, его естественных влечений, с одной стороны, и социокультурных норм, с другой. В психологической литературе такую позицию часто называют противопоставлением «натуры и культуры». При таком подходе индивидуальность человека, так или иначе, рассматривается как нечто, заданное природой, тогда как социальный мир выступает лишь в качестве «обобщающего фактора», модифицирующего собой исходную, врожденную уникальность индивида. Однако в теме «Социальный контроль» (см. 4) мы уже видели, что общество порождает не только восприятие человеком определенных норм, но оно же, зачастую, является источником отклонений от них. Более того, как показал Э. Дюркгейм (см. 23.3), такая характеристика человека, как непохожесть на других, неповторимая индивидуальность и т.д., сама является продуктом исторического развития. В обществах, где нет разделения труда, нет и человеческой индивидуальности, поскольку все человеческое существо поглощено всех унифицирующими нормами *коллективного сознания*. «Если ты знаешь одного дикаря, то ты знаешь их всех», – любил цитировать Дюркгейм слова одного путешественника. Непохожими, разными люди становятся только в обществах, где формируется разделение труда, и чем в большей степени развито последнее, тем больше различий между людьми мы обнаруживаем. Получается, что общество задает не только общие для всех, от природы различных людей, социальные правила и нормы, но и формирует саму неповторимую индивидуальность человека. Однако для осмысления данного факта требовались иные, методологически более сложные, по сравнению с противопоставлением «натуры и культуры» подходы к пониманию отношений между обществом и человеком. Такие подходы в психологии и философии и формировались в течение первой половины ХХ века.

 ***5.2.2. Символический интеракционизм***

В отличие от школы Фрейда (психоанализ), направление, вызванное впоследствие Х.Блумером *символическим интеракционизмом (*Ч.Кули, Дж.Мид, А.Халлер), интересовалось не психологичес­кими конфликтами, а отражением нормальною процесса социализации, и прежде всего – почему система общественною образования и воспитания приводит к тому, что разные группы учащихся воспринимают разные ценности, зачастую прямо противоположные тем, которые предлагаются обществом.

Важнейший шаг в данной области был сделан *Ч. Кули (1864 - 1929*), который одним из первых отказался от представления о личности как о *пассивной* реальности, извне формируемой обществом. Данная позиция, в своей основе восходящая еще к французскому материализму ХVIII века, к этому времени уже раскрыла свои основные противоречия, которые кратко можно свести к следующему:

- отводя личности роль пассивного начала, она не может теоретически последовательно объяснить ни происхождение, ни изменение социальных норм;

- неясными остаются причины, по которым люди, прошедшие через одинаковый процесс социализации и имеющие близкие биологические характеристики (например, братья близнецы), могут, в итоге, обладать различными, а порой и противоположными социальными и этическими характеристиками;

- базируясь на противопоставлении «натуры и культуры», она не может объяснить, почему многие социальные нормы воспринимаются человеком не как нечто навязанное извне, а как всецело соответствующее его собственным, личным убеждениям.

Концепция Кули получила название теории «зеркального Я». Ее создатель отказался от представления о прямом, непосредственном, воздействии общества на человека в процессе социализации, когда в явном виде сформулированные нормы навязываются индивиду посредством определенных социальных санкций. Окружающие человека индивиды, прежде всего, определенным образом реагируют на его поведение, и осмысливая их реакции, индивид *самостоятельно* создает для себя те или иные правила своего поведения. Таким образом, реакция другого человеческого существа играет здесь роль своеобразного *зеркала*, позволяющего индивиду как бы увидеть со стороны соответствие или несоответствие своего поступка социальным нормам. Индивид в данной модели раскрывается не только как существо, *формируемое* обществом и существующими в составляющих его группах нормами, но в не меньшей степени как активный субъект, в свою очередь эти нормы творящий.

Тем не менее, в теории Кули был сформирован лишь главный принцип нового подхода, но отсутствовало детальное описание механизма данного процесса. С разными акцентами последний разрабатывался в концепциях Дж. Мида, Ж. Пиаже, Л.С. Выготского. В концепциях данных авторов особую роль в социализации ребенка приобретали социальные группы, в которые он оказывается включен с момента своего рождения. *Дж.Мид (1863-1911)*  считал, что социализация в раннем возрасте происходит через постепенное освоение ребенком *социальных ролей в группах.* При этом в детстве человек последовательно проходит три стадии: стадию *имитации,* на которой ребенок повторяет отдельные действия, присущие той или иной роли (например, шлепает игрушки или прикладывает к ним стетоскоп); стадию *индивидуального играния роли,* на которой ребенок играет целостную роль, но в «социальной группе" своих игрушек (папа, мама, врач и т.д.); наконец, стадию *коллективного играния ролей,* когда группы детей (5-8 лет) распределяют роли между собой ("дочки − матери», «казаки − разбойники», «Штирлиц − Мюллер").

*Структура личности,* по Миду, при внешней схожести с гипотезами Фрейда, в корне отличается от последних. Личность включает в себя два уровня: *«I»* и *«Me» (англ.*), которые на русский язык не совсем точно переводятся как «Я» и «Меня». Оба эти местоимения должны переводиться как «Я», но в разных значениях этого слова. «I» – это то, что я думаю о других и о себе, это мой внутренний мир. «Me» *это т*о, что, по моему мнению, обо мне думают другие, это моя внешняя социальная оболочка, как я ее себе представляю. Таким образом, если «Me» в целом идентично «Superego», то «I» отличается и от «Id», и от «Ego», поскольку не предполагает бессознательного.

***5.2.3. Познавательные возможности личности***

Подробное исследование развития познавательных, в том числе творческих способностей личности, исследовалось в трудах Ж.Пиаже, Л.С. Выготского, А.Н.Леонтьева. Так, швейцарский психолог *Ж. Пиаже (1896-1980)* разработал *теорию* *стадий когнитивного (познавательного) развития.* Суть его теории состоит в том, что ребенок в процессе социализации воспринимает информацию не пассивно, а в соответствии со своими потребностями и устремлениями. Пиаже выделял *четыре стадии* интеллектуального развития ребенка:

*-сенсомоторную* (до 2 лет), на которой ребенок не отделяет себя от окружения;

 *-дооперациональную* (эгоцентрическую - до 7 лет), на которой мир воспринимается исключительно через призму своих эгоисти­ческих потребностей;

 *-стадию конкретных операций* (7-10 лет), характеризующуюся тем, что ребенок осваивает отдельные физические и логические опе­рации, становится менее эгоцентричным, но не способен посмотреть на себя глазами других людей;

 *- стадию формальных операций* (11-15 лет), когда подросток не только научается пользоваться всем богатством логики, начинает выбирать оптимальное решение из множества, но, самое главное, начинает, выражаясь языком Дж.Мида, формировать образ *«обоб­щенного другого»,* то есть общественного мнения, оценивающего их собственное поведение.

Близкую концепцию развивали российские психологи, предло­жившие так называемый *деятельностный подход* к анализу психологических процессов, в том числе и процесса социализации (Л.С. Выготский, С.Л.Ру­бинштейн, А.Н.Леонтьев). Согласно этому подходу, суть обучения вообще, социализации в частности, состоит *в постепенном переносе операций с предметного уровня (игра, конструирование) на психо­логический уровень (логические операции, образное мышление).* Школа Рубинштейна-Леонтьева, так же, как и Ч. Кули, Дж.Мид и Ж.Пиаже, выступила против понимания социализации как пассивного усвоения набора «вечных истин». Однако в отличие от Пиаже, отечественные психологи под­черкивали значение культурно-исторического компонента в процессе социализации - социализация проходит по-разному в обществах раз­ного типа, обладающих разной культурой.

Таким образом, между теориями социализации нет существен­ных противоречий; они скорее рассматривают различные ее стороны.

**5.3. Механизмы и агенты социализации**

Социализация есть процесс усвоения индивидом культуры об­щества в целом и отдельных его групп. Социализация происходит как через подражание, так и через механизмы социального контроля над соблюдением основных требований культуры группы и/или общества - чувство вины (внешний контроль) и стыда (самоконтроль личности).

Поэтому *социализация* тесно *связана с понятием «отклоняющего­ся (девиантного) поведения»,* что было показано уже в концепции Ч. Кули. Индивид, становясь членом какой-либо социальной группы, неизбежно нарушает принятые в ней правила поведения, даже если он искренне стремится придерживаться их.

Одним из важных механизмов социализации являются положитель­ные санкции за конформное поведение и негативные − за нарушение норм, в результате чего индивид усваивает нормы и ценности данной группы (общества), а также получает навыки соответствующего этим нормам и ценностям поведения.

Результатом социализации является формирование личности, представляющей результат взаимодействия психологических и биологических особенностей индивида и требований культуры, усвоеныx в результате социализации.

Важную роль в процессе социализации играют *референтные группы* (*с*м. 2.4.5). Они демонстрируют индивиду образцы культуры, которым о*н* подражает и которые воспринимает в процессе социализации. Социализация включает в себя два этапа: *первичной социализации,* то есть усвоения базовой системы ценностей, и *вторичной социализации,* когда нормы новых групп, в которые входит индивид, как бы нанизываются на уже сложившийся "костяк» нормативной системы. Верхняя граница первичной социализации разными авторами определяется по-разному, она колеблется от дошкольного возраста до 14 – 15 лет. Тем не менее, если подходить строго, то *качественное* отличие первичной социализации от социализации вторичной состоит в том, что в первичную социализацию вступает еще не социализированный индивид, что предполагает наличие специфических, на этапе вторичной социализации уже необязательных, *средств и условий*. Например, социализация взрослого человека может идти под влиянием книг, телевиденья, Интернета и прочих *обезличенных* средств, тогда как социализация маленького ребенка неизбежно предполагает наличие непосредственного, личностного, эмоционального контакта его со взрослым человеком. Данную особенность первичной социализации впервые осознал автор данного термина Ч. Кули, который именно в этой связи ввел понятие *первичной* группы. Если исходить из данной логики, то очевидно, что верхняя граница первичной социализации должна быть опущена до старшего дошкольного возраста. Однако, подчеркнем еще раз, в литературе встречаются самые разные точки зрения на данный предел.

Таким образом, *основными* *агентами первичной социализации* являются:

родительская семья;

детские дошкольные учреждения;

компания сверстников в раннем детстве.

*Основными агентами вторичной социализации* являются:

школа; -

 детские политические и любительские организации; -

 средства массовой информации (СМИ); −

 профессиональные учебные заведения; -

 армия; -

 профессиональные круги.

 В ситуации быстрого изменения содержания культуры особое зна­чение приобретает наиболее гибкий и мобильный агент социализации – СМИ.

**5.4. Влияние особенностей групповой структуры современного общества на процессы социализации**

Процессы социализации в современном обществе имеют свою специфику, связанную с особенностями социальной структуры и мобильности (разделение труда, проницаемость социальных границ). Здесь имеется два аспекта:

1. В традиционном обществе жизненный путь человека во мно­гом предопределен тем, к какой социальной группе принадлежат его родители. От рождения до смерти человек последовательно проходит несколько возрастных ступеней и на каждом этапе подвергается «пред­варительной социализации». В современном обществе социальная мобильность носит вероятностный характер - с каждой стартовой по­зиции человек может попасть на множество других. Поэтому заранее невозможно подготовить человека к деятельности во всех значимых группах; в результате он сначала попадает в какую-либо группу, а за­тем начинает к ней адаптироваться (социализироваться).
2. Вторая особенность социализации в современном обществе, по сравнению с традиционным – множественность и взаимонезависи­мость агентов социализации. В традиционном обществе нормы, дей­ствующие в разных агентах социализации, более согласованы. Так, цех подчинялся городской общине; нормы сельской и городской общины согласовывались на уровне лендлорда. Для современного об­щества характерны ролевые конфликты как следствие «мозаичного» характера социализации.

Проблемы социализации в современном российском обществе связаны с тремя обстоятельствами:

1. изменением (разрушением) системы ценностей, в результате чего старшее поколение не всегда может подготовить молодежь к жизни в новых условиях;
2. коренным и очень быстрым изменением социальной струк­туры общества; неспособностью многих новых социальных групп обеспечить воспроизводство своих рядов;
3. ослаблением системы формального и неформального социаль­ного контроля как фактора социализации.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ГЛАВЕ № 5**

1. Дайте определение социализации. В чем состоит основное отличие личности от индивида, в чем Вы видите смысл введения подобных различий? Укажите, из каких основных отделов состоит психика человека в концепции Фрейда. Считал ли Фрейд, что наличие у человека психологических комп­лексов всегда является признаком аномалии? Что означает понятие «обоб­щенного другого» в концепции Мида? Сравните концепции Фрейда и Мида, укажите, в чем они схожи, в чем - различны. Как связана концепция социа­лизации Мида с ролевой теорией? Укажите основные принципы концепций Пиаже и Леонтьева-Рубинштейна.
2. Укажите, как взаимосвязаны социализация и социальный контроль? Согласитесь ли Вы с утверждением, что в идеале социализация исключает девиацию? Почему? Какова роль референтных групп в процессе социализации? В чем состоит основное отличие социализации в традиционном и современном обществах? Чем отличаются социализирующие агенты н традиционном и современных обществах? Дайте определение первичной и вторичной социа­лизации. Каково их соотношение в традиционном и современном обществах?

***Основные термины и понятия***

*Группа референтная -* социальная группа, на нормы и ценности которой ориентируется индивид в своем социальном поведении

*Социализация* - совокупность способов формировании навыком и со­циальных установок индивидов, соответствующих их социальным ролям.

*Социализация вторичная -* социализация, происходящая во взрослом состоянии и выражающаяся, главным образом, в изменении внешнего поведения человека.

*Социализация первичная* - социализация, происходящая в детстве и сов- падающая с процессом формирования человеческого Я.

*Основная:*

1. Обществознание. 10 класс: учебник для общеобразоват. учреждений: профил. уровень / Л.Н. Боголюбов и др.М.: Просвещение, 2009, с. 67– 78.

2. Обществознание. 11 класс: учебник для общеобразоват. учреждений: профил. уровень / Л.Н. Боголюбов и др.М.: Просвещение, 2010, с. 360-379.

*Популярная*:

3. Бергер П. Приглашение в социологию / Пер. с англ. – М : Аспект-Пресс , 1996, с. 58-69

4. Ф.Т. Михайлов. Загадка человеческого Я. Изд. 3-е. М.: ООО «Ритм» 2010.

*Дополнительная*:

5. Гидденс *Э.* Социология / Пер. с англ. – М.: Эдиториал УРСС, 1999, гл. 5 с. 54 – 73.

6. Смелзер Н. Социология: пер. с англ. – М.: Феникс, 1998, с. 94 – 130.

1. С нашей точки зрения, лидером здесь является следующие учебники:

 Обществознание. 10 класс: учебник для общеобразоват. учреждений: профил. уровень / Л.Н. Боголюбов и др.М.: Просвещение, 2009.

Обществознание. 11 класс: учебник для общеобразоват. учреждений: профил. уровень /Л.Н. Боголюбов и др.М.: Просвещение, 2010. [↑](#footnote-ref-1)
2. Обратим внимание, что одним из вариантов перевода слова «социология» на русский язык как раз и является обществознание. [↑](#footnote-ref-2)
3. О пересечении предметных сфер социологии и экономики специально речь пойдет в 24.3. [↑](#footnote-ref-3)
4. В нашей книге принята следующая система ссылок: первое число в квадратных скобках *(выделено курсивом)* указывает на номер источника в списке литературы, далее указаны том (римскими цифрами), если требуется, и страница (или страницы - через запятую, или диапазон страниц через длинное тире). [↑](#footnote-ref-4)
5. Лобок А. Антропология мифа. – Екатеринбург, 1998 [↑](#footnote-ref-5)
6. Примеры взяты из книги: Коул М., Скрибнер С. Культура и мышление. Психологический очерк. – Перевод с англ., М., Прогресс, 1977, с. 58-60 [↑](#footnote-ref-6)
7. Социальная психология группы: процессы, решения, действия/ Р.Барон, Н. Керр, Н. Миллер. – СПБ.: Питер, 2003, с. 199 [↑](#footnote-ref-7)
8. Рэпп С., Коллинз Т.Л., Новый максимаркетинг: Пер. с англ. – Челябинск, «Урал LTD», 1997, с. 507 [↑](#footnote-ref-8)
9. Здесь и далее: (см. 10.) означает ссылку на раздел нашей книги, обозначенный соответствующими цифровыми символами. В данном случае имеется в виду глава 10. (2.3.) означает третий параграф второй главы. [↑](#footnote-ref-9)