Глава 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,* не наблюдаемымна опыте 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 значит, 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][[1]](#footnote-1) (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 *ситуационного* или *ситуативного.* Напротив, чело­век имеет воз­можность не только сохранять найденные (приду­манные, со­тво­ренные) им и оказавшиеся эффективными схемы, способы и средства жизнедеятельности, но и передавать (сообщать) их 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* практически 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 *внут­рисоциальным,* 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 Молитва силам природы

 печатного текста (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 по­сред­ством 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 посредством знаков. Точнее, с помощью одной из разно­вид­ностей знаков – с помощью *системы символов*, которую принято на­зывать *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, включает, 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. параграф 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* является той границей, обозначайющей 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 [*13*].

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 (то есть 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 существа и предметы (комары, кос­мо­навты, са­мо­леты, бабочки и так далее) [*14а*, 58–60].

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 подобные различия между языками, американский лингвист *Бенджамин Уорф* в 20–30-е 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* с их помощью *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 больше 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)[[2]](#footnote-2). 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 молодом возрасте (25–30 лет).

В штате Калифорния (США) в 70-е гг. 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[[3]](#footnote-3).

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 300 км/ч 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»*[[4]](#footnote-4). 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»* [*7*, I, 319–320].

В качестве альтернативы конкуренции часто рассматривается *коо­перация* (сотрудничество), которая определяется как *«совместная деятельность по достижению желаемой цели»* [*7*, I, 330]. Крайней фор­мой проявления стремления к кооперации на индиви­дуаль­ном уров­не является *альтруизм* – *«заинтересованность в благо­сос­тоянии скорее других, нежели в собственном»* [*7*, I, 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 и всегда преобладали в об­щении людей. По их мнению, именно благодаря конкуренции вооб­ще и 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 т.д.). Такой подход также не свободен от недостатков, однако он позволяет повто­рять экс­перимент другим исследователям, и, тем самым, под­тверж­дать или опровергать выводы предшественников.

В нашей книге 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:

1. 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;

2. 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.Теслы.

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, показывают, 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 и, 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, и *речь* свойственны лишь человеку. В от­личие от животных, для человека характерен не просто груп­повой образ жизни, но и 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. Иименно 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. *Боголюбов Л.Н. и др.* Обществознание. 10 класс: учебник.  – М., 2009. С. 27–55.

2. *Боголюбов Л.Н. и др.* Обществознание. 11 класс: учебник. – М., 2010. С. 45–103.

***Популярная:***

3. *Бауман З.* Мыслить социологически: Учеб. пособие / Пер. с англ. под ред. А.Ф.Филиппова. – М., 1996. Гл. 2.

***Дополнительная:***

4. *Лобок А.А.* Антропология мифа. – Екатеринбург, 1997.

5. *Михайлов Ф.Т.* Загадка человеческого Я. Изд. 3-е. – М., 2010.

6. *Сорвин К.В.* Очерки из истории классической философии. – М., 2008. С. 157–162.

1. В нашей книге принята следующая система ссылок: первое число в квад­ратных скобках (выделено курсивом) указывает на номер источника из списка литературы (приведенного в конце книги), далее указаны том (рим­скими цифрами), если требуется, и страница (или страницы – через запя­тую, или диапазон страниц – через длинное тире). [↑](#footnote-ref-1)
2. Здесь и далее: числовые выражения в круглых скобках означают ссыл­ки на структурные подразделы нашей книги, обо­зна­ченные соот­вет­ствующими цифра­­ми (3.2 означает второй параграф третьей главы, а 3.6.3 – третий пункт шестого параграфа третьей главы). [↑](#footnote-ref-2)
3. Социальная психология группы: процессы, решения, действия / Р.Ба­рон, Н.Керр, Н.Миллер. – СПб.: «Питер», 2003. С. 199. [↑](#footnote-ref-3)
4. *Рэпп С., Коллинз Т.Л.* Новый максимаркетинг / Пер. с англ. – Челя­бинск: «Урал LTD», 1997. С. 507. [↑](#footnote-ref-4)