

*О.И. Шкаратан*

## **СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ**

### **Лекция из курса «Социальная структура и социальная стратификация»**

*План:*

- 1. Социальные статусы и роли.*
- 2. Социальная группа. Социальная общность.*
- 3. Статистические и реальные группы.*
- 4. Социальная стратификация как научная категория.*
- 5. Функционалистский и структуралистский подходы к стратификации*
- 6. Критерии иерархии социальных групп.*

Данная тема посвящена понятийному аппарату, основным теоретическим моделям стратификации, стратификации на макро-, мезо- и микроуровнях общества, системным характеристикам социального неравенства.

#### **1. Социальные статусы и роли**

Разнообразие отношений, ролей, позиций приводит к различиям между людьми в каждом конкретном обществе. Так, в большинстве стран феодальной Европы главной характеристикой была принадлежность к определенному сословию: господ-феодалов, свободных горожан или зависимых крестьян; «свои» и «чужие» разделялись по цивилизационному признаку принадлежности к той или иной конфессии. А француз ты или англичанин, не имело особого значения. В эпоху складывания национальных рынков и становления капитализма этническая принадлежность из горизонтального деления, не ставившего человека в более высокое или низкое положение, стала превращаться в вертикальное. «Арап Петра Великого», знаменитый предок А.С. Пушкина, в новых обстоятельствах мог бы быть лишь на нижнем ярусе социальной башни. Знатность происхождения и власть над зависимыми людьми вооруженных сеньоров уступает место маркировке людей

по богатству и собственности. В современных информационных обществах наблюдатели отмечают сосуществование и переплетение нескольких, если и не равнозначных, то относительно автономных систем неравенства (или иерархии): власти, собственности, престижа, многие добавляют как особую систему неравенства образование.

Осмысление реалий социального неравенства проще всего начать с места отдельного человека среди других людей. Это место (или позицию) индивида, соотносимую с положением других людей, называют социальным статусом (от латинского *status* — положение). Любой человек занимает много позиций в обществе. Эти позиции далеко не всегда можно ранжировать по их значимости. Например, возьмем одного из студентов. Про него мы можем сказать, что он студент, молодой мужчина, сын, муж, спортсмен. Каждая из этих позиций, предполагающая определенные права и обязанности, и есть социальный статус. В то же время не все из них имеют равное значение для самого человека. Да и окружающие могут оценивать их применительно к конкретному индивиду по-разному. Например, хороший спортсмен социально будет определяться окружающими именно в этой его позиции (то, что данный человек еще и студент, сын и т.д., — не воспринимается окружающими его людьми как значимые характеристики). Та из этих позиций, которая воспринимается окружающими как наиболее значимая применительно к данному человеку, именуется главным статусом.

Статусы бывают предписанными и приобретенными. К предписанным статусам относят врожденные (например, таковы позиции мужчины и женщины); к приобретенным относят те позиции индивида, которые являются результатом его жизнедеятельности (например, позиция профессионала-юриста).

Статусы являются структурными элементами социальной организации общества, которые обеспечивают социальные связи между субъектами социальных отношений. Социальная организация общества может быть представлена в виде сложной взаимосвязанной системы социальных статусов, занимаемых индивидами, становящимися вследствие этого членами общества. Общество не только создает социальные позиции (=статусы), но и обеспечивает социальные механизмы распределения членов общества по этим позициям.

Социальный статус есть место индивида в иерархически организованной структуре. Под статусом подразумевается неисчерпаемый приписываемый человеку ресурс, открывающий для него возможности влиять на общество и получать посредством этого ресурса привилегированные позиции в системе власти и распределения материальных благ. Социальный статус определяется многочисленными показателями, которые задаются типом социокультурной системы. В современных обществах особенно важны такие критерии, как престиж профессии, уровень дохода, продолжительность и качество образования, объем властных полномочий, размер собственности.

Различные социальные позиции, занимаемые индивидом, могут быть интегрированы в обобщенный социальный статус, который, конечно, нечто большее, чем простая сумма частных статусов. Некоторые авторы считают, что социальные статусы (=социальные позиции), являясь относительно устойчивыми и воспроизводимыми элементами социальной системы, образуют ее структуру, т.е. содержание социальной структуры составляет совокупность отношений между социальными позициями (статусами).

Со статусом человека связано ожидаемое от него другими людьми поведение, т.е. «роль». Когда люди занимают социальную позицию, их поведение задается в большей мере этой позицией, чем их индивидуальными характеристиками. Социальная роль — это социальная функция, модель поведения, объективно заданная социальной позицией личности в системе общественных или межличностных отношений. Эти модели (образцы) поведения усваиваются и принимаются личностью либо навязываются ей окружением; освоение роли требует времени, поскольку речь идет об устойчивом воспроизведении стереотипов поведения. Конкретные индивиды выступают во множестве ролей. Роль, таким образом, есть лишь отдельно взятый аспект целостного поведения. Каждый статус обычно включает несколько ролей. Совокупность ролей, вытекающих из данного статуса, называется «ролевым набором».

Все виды социального поведения человека, его реализация себя как личности обеспечиваются путем освоения и реализации в поведении социальных норм, предписанных ему как представителю той или иной социальной общности.

Социальные нормы (от латинского *norma* — руководящее начало, правило, образец) — это средства социальной регуляции поведения индивидов и групп. С помощью социальных норм общество и социальные общности (классы, общины, социальные организации) предъявляют своим представителям требования, которым должно удовлетворять их поведение; общество и отдельные общности на основе социальных норм направляют, контролируют, регулируют, оценивают это поведение. Социальные нормы выражаются в представлениях людей о должном, допустимом, возможном, желательном, одобряемом, приемлемом или, напротив, — о нежелательном, неприемлемом, недопустимом. Посредством социальных норм требования и установления общества, социальных групп переводятся в эталоны, модели, стандарты должного поведения представителей этих групп. Социальные нормы обеспечивают стабильность общества, его нормальное воспроизводство, защиту его от внешних и внутренних разрушительных воздействий. Поэтому социальные нормы интегрируют, упорядочивают, поддерживают общество в жизнеспособном состоянии. Основные, определяющие для существования человеческих сообществ социальные нормы закреплены в религиозных системах (христианстве, мусульманстве, иудаизме, буддизме).

Важным моментом социальной жизни является необходимость социализации каждого поколения, обучение социальным нормам. Человек от рождения не является ни бедным, ни богатым, ни руководителем, ни руководимым. Каждого ребенка приходится обучать «правилам игры», т.е. приучать к социальным нормам, опираясь на поощрения и санкции, как со стороны родителей, так и институциональной среды вне семьи (школа, община, массовая коммуникация, референтная группа старших детей и т.д.). Передача норм от одного поколения к другому жестко связана с их преемственностью. Каждое общество во всей своей справедливости — несправедливости неравенства воссоздается заново с рождением каждого ребенка.

Устойчивость норм предопределена процессами социализации и существованием санкций за их нарушение, ведущих к конформному поведению; но в то же время нормы не совсем стабильны, в частности и потому, что процессы социализации и санкций не являются совершенными; их эффективность колеблется от семьи к семье и от поколения к поколению. По этой причине (хотя и не только) каждое общество постоянно изменяется.

**Все сказанное относится к уровню межличностного взаимодействия. Но на том уровне социального взаимодействия, социальных отношений, на котором оперирует социология, изучая социальное неравенство, мы не имеем дела с индивидами. Их статус, роли, их индивидуальные особенности — лишь та поверхность, за которой скрывается подлинность социальности: социальные категории людей, их потребности и интересы, то есть группы в их взаимодействии и взаимоотношениях.**

## **2. Социальная группа. Социальная общность**

В нашей традиции понятие «группа» многозначно. Это понятие охватывает и несколько непосредственно контактирующих индивидов, и большие совокупности людей (такие, например, как общественные классы). По-видимому, во втором случае лучше использовать понятие «социальная общность». Однако в литературе встречается и достаточно распространено применение понятия «группа» к крупным социальным единицам в структуре общества.

Р. Мертон определяет «группу» как совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к данной группе и считаются членами этой группы с точки зрения других. Такие характеристики свойственны множеству групп, однако далеко не всем. Скорее, это черты так называемых первичных и лишь в определенной мере вторичных групп.

«Первичная группа» состоит из небольшого числа людей, между которыми устанавливаются прямые контакты, отражающие многие аспекты их личностей, т.е. действуют непосредственные, личные связи (семья, группа друзей, бригада рабочих, исследовательская группа, класс в школе, студенческая группа и т.д.). В этих группах индивид воспринимается как личность во всем разнообразии его качеств.

Совсем другое дело — вторичная группа. «Вторичная группа» образуется из людей, между которыми почти отсутствуют эмоциональные связи, их взаимодействие обусловлено стремлением к достижению определенных целей. В этих группах основное значение придается не личностным качествам людей, а их умению выполнять определенные функции, играть заданные роли. Именно так формируются и действуют социальные организации предприятий со своими подразделениями и должностными иерархиями. Личность каждого из людей почти ничего не значит для организации. Поскольку роли во вторичной группе четко определены, часто ее члены очень мало знают друг о друге.

В социальной организации предприятия не только роли, но и способы коммуникации четко определены. Но и в этих обезличенных вторичных группах образуются на основе неформальных отношений новые первичные группы.

Однако далее речь пойдет о других социальных группах, которые, как мы уже отмечали, правильнее было бы назвать «социальными общностями». **Социальными группами — общностями являются социальные классы, слои и другие крупные единицы макросоциальной структуры всего общества, а также единицы мезосоциальной структуры территориальных общностей (города, агломерации и т.д.). По отношению ко всем ним «социальная группа» — родовое, собирательное понятие. В контексте социологии неравенства именно эти «группы» имеют определяющее значение.**

Социальные группы макро- и мезоуровня объединены общностью устойчивых и воспроизводящихся свойств и совпадающими интересами своих членов. Они выполняют (в силу присущих им свойств) определенные функции, без которых данные группы не могут существовать (воспроизводиться). Социальные группы как элементы социальной структуры в каждый данный момент развития общества имеются в определенном и обозримом количестве, но бесконечно множество их связей, их взаимоотношений и т.д., т.е. все то, что делает социальную структуру сущностной характеристикой конкретно-исторического социального организма. А определяющим в социальной структуре является характер взаимосвязи элементов.

Одни и те же индивиды в разном расположении, в разных связях образуют и разные социальные группы. Разделение индивидов на основные группы по одному из общественных сечений выступает в то же время в качестве внутреннего деления для иных основных общественных сечений. Возьмем для примера общественное деление на жителей города и деревни. По отношению к этим обширным общностям (горожан и селян) самостоятельное разделение на работников умственного и физического труда выступает как подчиненное, образующее внутри них слоевое сечение. И наоборот, если общество рассматривается со стороны разделения на работников умственного и физического труда, то по отношению к нему разделение на горожан и се-

лян выступает как слоевое. Основанием же для соотношения делений внутри социальных общностей (больших социальных групп) является взаимосвязь социальных явлений в обществе в целом, которое выступает как субординированная система социальных отношений между людьми.

При анализе социальной структуры одна из основных задач — выявить, во-первых, те свойства, по которым можно судить о целостности общности (скажем, территориальной), а во-вторых, свойства, которые определяют неоднородность данной социальной общности. Множественность исторически обусловленных устойчивых социальных свойств, по которым производится классификация индивидов, определенным образом субординирована. Эта субординация — одна из черт всей системы социальных отношений, присущих конкретному социальному организму, социальная структура которого исследуется.

Здесь возникают две проблемы:

1) По каким признакам следует выделять социальные группы (общности) как элементы социальной структуры?

2) Что свидетельствует о субординированности этих межгрупповых отношений?

Относительно признаков пространства выделения групп (общностей) в литературе доминируют два подхода. Первый получил развитие в американской социологической традиции. Сторонники его дифференцируют членов общества по уровню доходов, характеру потребления, престижу, власти, рассматривая их количественные показатели как самодостаточные и отвлекаясь от рассмотрения их источников. В этом случае каждый индивид, занимающий ту или иную статусную позицию, выступает как автономная единица: это его личный доход, его личный престиж и т.д.

Вторая традиция, второй подход, получивший преимущественное развитие в европейской социологии и которого придерживаюсь и я, рассматривает социальную группу через призму отношений с другими группами в контексте институциональной структуры общества. Так, в рамках этого подхода власть как индикатор статуса означает не межиндивидуальные отношения властвования кого-то над кем-то, а отношение слоя, имеющего власть над слоем, лишенным власти. Точно таким же образом рассматриваются отношения собственности и престижа, т.е. они анализируются не в абсолютных, а в относительных категориях. Забегая вперед, отметим, что опыт многочисленных и многолетних исследований, проведенных в разных концах мира, показал следующее.

В реальном анализе места социальных общностей в социальном пространстве следует прежде всего учитывать: показатели власти (административной и политической); объем и характер собственности (экономическая власть); престиж (духовная власть).

Объяснение сущности отношений между группами (общностями) людей мы находим в том, что социальные группы (общности) и отношения между

ними — продукт деятельности людей; они существуют в силу того, что люди действуют для удовлетворения своих потребностей и интересов, разделяя при этом функции (роли), объединяясь, кооперируясь. Итак, **социальные общности возникают на основе общности деятельности, закрепляются общностью потребностей и интересов, складывающейся общностью социальных норм и ценностей.** Подлинно человеческое существование возможно лишь в соединении взаимодействующих групп людей, которые заставляют на каждый данный момент определенные общественные отношения (прежде всего, производственные), вступают в эти отношения. Следовательно, механизм существования и развития социальных групп и социальных отношений «скрыт» в системе человеческой деятельности. Отношения между людьми в процессе этой деятельности — основа формирования и воспроизводства социальных групп.

Здесь как бы смыкаются личностный и надличностный уровни анализа. Большие социальные группы (общности) состоят из индивидов со сходным социальным статусом. Это, можно сказать, размытые топологические множества, нечто вроде лесов, не имеющих четких границ, переходящих один в другой через малозаметные перелески. Например, квалифицированные и неквалифицированные рабочие, горожане и селяне. Ведь только в итоговых статистических таблицах эти членения выглядят как четкие группировки с жесткими границами. Правда, мы имеем в виду современные общества классового типа, а не, скажем, кастовые общества Востока.

### **3. Статистические и реальные группы**

Социальные общности (группы) можно разделить на номинальные (они же статистические) и реальные (гомогенные). Социологи и экономисты чаще имеют дело с номинальными группами, т.е. совокупностями людей, выделяемыми по некоторым признакам, имеющим смысл для целей конкретного исследования (например, группы по полу, возрасту, уровню дохода или комбинации нескольких таких поддающихся измерению характеристик). Не случайно то обстоятельство, что номинальные группы именуется также и статистическими, чем подчеркивается, что они не предполагают обязательных и тем более непосредственных связей между относимыми к ним людьми, а также не раскрывают сущностную сторону отношений между людьми, связывающих, сплачивающих их. Например, при выделении горожан как номинальной (статистической) группы к ним относят людей, живущих в поселениях, формально зарегистрированных как города.

Реальная же группа (ее признаки мы рассмотрим ниже) обладает, как правило, набором характеристик, за которыми скрывается имманентная данному социальному субъекту сущность = характер связывающих людей между собой реальных отношений. В этом случае (если использовать тот же пример), горожанами будут считаться люди, живущие в городе и ведущие городской образ жизни, с высокой степенью разнообразия трудовой и досуговой

вой деятельности, преимущественно индустриальным и информационным трудом, высокой профессиональной и социальной мобильностью, высокой плотностью человеческих контактов при анонимности и формализованности общения и т.д. Ясно, что при этом статистическая группа «горожане» лишь какой-то своей частью отвечает критерию урбанизированности, т.е. не все живущие в городе относимы к реальной группе «горожан».

Что касается вопроса о показателях реальности той или иной группы, то прежде всего следует заметить, что **реальные группы выступают субъектами и объектами реальных отношений (власти, эксплуатации и т.д.). Они обладают потребностями и интересами, которые можно измерить; общими социальными нормами; общими ценностями; взаимной идентификацией; сходной мотивацией; символами; стилем жизни. Для них характерны самовоспроизводство, отличная от других групп система социальных связей, гомогенность по основным статусным характеристикам (Шкаратан, Сергеев 2000). Присущая реальным группам способность к самовоспроизводству обеспечивает репродуцируемость ядра слоя (группы); она предопределяет устойчивость наряду с необходимой изменчивостью наблюдаемого разнообразия деятельности, потребностей, ценностей.**

Нашему подходу к категории «реальная группа» близка позиция известного социолога из США Питера Бло (Peter Blau). Он писал, что группа — это «класс» людей, члены которого «коллективно взаимодействуют больше друг с другом, чем с людьми извне. Они не обязательно находятся в прямом контакте как члены первичных групп. Многочисленные исследования подтверждают, что, скажем, ролевые отношения между руководителями и подчиненными отличаются от отношений между последними, и что различия в социально-экономическом статусе препятствуют дружеским отношениям и складыванию брачных связей. Дружеские отношения преобладают между членами одной и той же группы (этнической, класса, слоя)» (Blau 1974).

Системообразующими характеристиками, преобразующими некую совокупность людей в реальную социальную группу (класс, слой), являются потребности и интересы. Под интересами понимаются социально обусловленные потребности — экономические, политические, духовные. Поскольку реальные социальные общности людей складываются стихийно, интересы, свойственные социальным общностям, также возникают стихийно. Они могут быть осознаны или не осознаны индивидами, входящими в данную социальную общность, но они существуют и предопределяют поведение людей, делают их схожими по стилю жизни, межличностным связям, установкам. Даже не сознавая своего «социального сродства», люди выделяют «своих» и «чужих» по групповой принадлежности.

Особое место занимают «социальные нормы» как средства социальной регуляции поведения индивидов, объединяющие их в группы (общности). Эти нормы обеспечивают воспроизводство групп в их социальных позици-

ях, обеспечивают поддержание процессов функционирования общества как системы взаимодействия групп. С их помощью группы с различными (в том числе антагонистическими) интересами интегрируются в стабильное общество. Запросы социальной общности ограничиваются в пределах определенной доли ресурсов, переводятся в эталоны, модели, стандарты должного поведения представителей (членов) общности. Усвоение и использование социальных норм является условием формирования индивида как представителя той или иной социальной общности (группы).

Весьма важен вопрос о возможности использования в качестве критерия реальности социальной группы системы ценностей, которая «... образует внутренний стержень культуры, духовную quintэссенцию потребностей и интересов индивидов и социальных общностей. Она, в свою очередь, оказывает влияние на социальные интересы и потребности, выступающие одним из важнейших мотиваторов социального действия, поведения индивидов» (Лапин, Беляева, Наумова, Здравомыслов 1996). Мэлвину Кону удалось доказать тесную связь между статусной позицией и ценностями. Статусная позиция, по его мнению, с одной стороны, влияет, а с другой — зависит от профессиональной установки на достижение. Сама же установка формируется психологическими характеристиками и формирует их (Kohn, Schooler 1983; Kohn 2006).

В связи с этим можно было бы выдвинуть гипотезу, что в реальной социальной группе существует более ли менее целостное пространство ценностей, и, следовательно, ценностные компоненты могут стать одним из критериев выделения реальных социальных групп. Однако это требует отдельного исследования влияния ценностей на формирование социальных групп, ибо не является очевидным, так ли это, или, напротив, существование реальной группы определяет ее ценности. Несомненно, что данный вопрос требует отдельного рассмотрения.

В свою очередь, реальная группа также имеет свою внутреннюю структуру: «ядро» (а в некоторых случаях — «ядра»), периферию с постепенным ослаблением по мере удаления от ядра сущностных свойств, по которым атрибутируется данная группа, по которым она отделяется от других групп, выделяемых по тому же критерию. Зоны трансгрессии постепенно переходят в зоны притяжения других «ядер». Конкретные представители той или иной группы могут и не обладать всеми сущностными чертами субъектов данной общности, но ядро любой группы состоит из индивидов — носителей этих сущностных черт. Другими словами, «ядро группы» — это совокупность типических индивидов, наиболее полно сочетающих присущие данной группе характер деятельности, структуру потребностей, ценности, нормы, установки и мотивации. Поэтому ядро является концентрированным выразителем всех социальных свойств группы (общности), определяющих ее качественное отличие от всех иных. Нет такого ядра, нет и самой группы (общности).

Чрезвычайно важно учитывать сложную и неустойчивую внутреннюю структуру общностей. В современных обществах идет постоянное обновление «ядра». Из зон трансгрессии люди попадают в зоны адаптации к ценностям, нормам, присущим ядру территориальной общности, социальной организации предприятия или, скажем профессиональной корпорации (врачей, юристов и т.д.). Из этой протоядерной среды адаптантов после обычно довольно длительного периода индивиды переходят в состав ядра, т.е. завершают этап идентификации, становятся полноценными носителями свойств, отождествляемых и внешними наблюдателями, и членами ядра общности (его именуют идентификационным ядром при анализе процессов воспроизводства общности) с имманентными ей свойствами. Вот этот путь в упрощенной схеме: *Ядро <---> «пояс» идентификации <---> «пояс» адаптации <---> внешняя среда как зона трансгрессии.*

Продолжительность «пути» от внешней зоны до вхождения в идентификационное ядро зависит и от типа общества, и от типа общности, в рамках которой совершается этот дрейф. Одно дело — войти в ядро социальной организации предприятия, а совсем другое дело — войти в ядро этноса. По мере прохождения процессов трансформации в обществе идентификационное ядро в одних случаях может быть носителем полезных, содействующих развитию качеств, но в других, и не столь уж редких случаях — препятствием на путях модернизации. Отсюда коллизии взаимодействия носителей инновационного начала, приводящего к дисфункциям и нестабильности в процессе преобразований, и традиционалистского начала, обеспечивающего соответственно устойчивость общественного порядка и самосохранность общества как системы. (Об идентификационном ядре социальной организации предприятия см.: Тихонов 2005а, 2005б).

Ядро группы представляет собой одновременно и исторически подвижное, и относительно устойчивое во времени социальное образование. Оно может либо исчезнуть вообще (в том случае, когда исчезает данный вид деятельности или данная разновидность ценностных представлений); либо приобрести новое качество под влиянием имманентных изменений в содержании деятельности или(и) ценностных представлений. Однако вследствие того, что обычно темп этих изменений аналогичен (или сопоставим) с темпами изменений других социальных групп, сохраняются и качественное отличие этой группы людей от других, и «социальная дистанция», и характер межгрупповых отношений. Другими словами, данная группа как специфическое социальное образование не исчезает, а лишь видоизменяется. В то же время состав индивидов, входящих в ядро общности, непрерывно меняется вследствие демографического движения и социальных перемещений людей. Но как историческая подвижность, так и относительная устойчивость общностей не связаны жестко с индивидуальной мобильностью.

В теоретическом плане необходимо различать характеристики социальной группы и индивидов, входящих в ее состав. Характеристики группы —

это те ее свойства, по которым можно судить о ее целостности как социальной общности. Например, мы выделяем группы, различающиеся по характеру труда, т.е. принимаем последний за сущностное свойство изучаемых общностей. В данном случае сущностным свойством представителя группы будет являться не характер выполняемого труда как такового, а обладание развитой обществом способностью выполнять труд данного характера. А с этой способностью системно взаимоувязаны и личные потребности, и характер индивидуальной внепроизводственной деятельности, и стиль жизни.

Системное качество групп проявляется в непересекаемости их ядер. На эмпирическом уровне это обнаруживается в формах и интенсивности действий людей, актах реального поведения, типических для представителей данной и только данной группы. Системные качества группы требуют длительного времени для приобретения свойств, присущих индивидам, входящим в ядро общности. Эта длительность не может быть определена априорно, ее можно установить лишь в результате исследования.

Таким образом, реальная группа, в противоположность статистической совокупности людей, выделенных по какому-то отдельно взятому признаку, есть социальная целостность, характеризующая общностью условий существования, причинно взаимоувязанными сходными формами деятельности, потребностей и интересов в разных сферах жизни, единством норм, ценностей, черт образа жизни. Формирование социального субъекта как реальной группы, по-видимому, связано с осознанием членами группы своих интересов, их самоидентификацией и механизмами самоорганизации.

В связи с этим следует заметить, что в советском этакратическом обществе, предшественнике современного российского общества, свойствами самоидентификации и самоорганизации могла обладать, по-видимому, лишь правящая элита. Поэтому, скорее всего, только номенклатура была целостной реальной группой советского общества. Более того, с точки зрения системной организации общества, номенклатура была единственным дееспособным элементом социальной структуры. Поэтому она смогла отразить свои интересы в условиях постсоветской трансформации России. Другие социальные субъекты, формирующиеся в новые реальные социальные группы (слои) постсоветского общества, предположительно находятся лишь в стадии своего становления. Не случайно, что проведенные эмпирические исследования показали размытость, нечеткость формирующихся реальных групп.

Для обозначения всей гаммы различий между людьми существует особое понятие, по отношению к которому «социальное неравенство» является частным случаем, видовым понятием по отношению к родовому. Это — социальная дифференциация, объемлющая различия между социальными группами как по объективным характеристикам (экономическим, профессиональным, образовательным, демографическим и т.д.), так и по субъектив-

ным (ценностные ориентации, стиль поведения и т.д.). Автор принадлежит к сторонникам оценки социальной дифференциации как источника социального многообразия, двигателя развития социальных систем. Данное понятие и именно в этом ключе было использовано Гербертом Спенсером при описании универсального для эволюции общества процесса появления функционально специализированных институтов и разделения труда. Со времен Г. Спенсера социальная дифференциация рассматривается как важное понятие в анализе социальных изменений и при сравнении индустриальных и постиндустриальных обществ.

Термин «дифференциация», применяемый как синоним слова «различие», употребляется для классификации статусов, ролей, социальных институтов, организаций и групп. Именно социальная дифференциация вызывает имущественное, властное и статусное неравенство. Кроме того, дифференциация подразумевает и такие социальные различия, которые никак не связаны с социальным неравенством, не являются свидетельством положения в иерархии социальных статусов и социального расслоения. Но нас как раз интересуют такие различия, которые связаны с социальным неравенством.

#### **4. Социальная стратификация как научная категория**

Для описания системы неравенства между группами (общностями) людей в социологии широко применяют понятие «социальная стратификация». Само слово «стратификация» заимствовано у геологов. Оно латинского происхождения (первоначально *stratum* означало «покрывало, постель»). В английском языке его стали понимать как «пласт», «формация» (в геологии), «слой общества» (в социологии); во множественном числе *strata, stratification* (стратификация) означает деление на общественные слои («пласты»).

Очевидно, что люди различаются во многих отношениях, и далеко не все эти различия приводят к образованию социальных слоев (стратов). Слои складываются на основе таких различий, в которых проявляется неравенство между членами общества. Что это за различия? В самом общем виде неравенство означает, что люди живут в условиях, при которых они имеют неравный доступ к ограниченным ресурсам материального и духовного потребления. В тех случаях, когда эти различия между людьми по доступу к ограниченным благам приобретают характер иерархического ранжирования, можно говорить о наличии в обществе социальной стратификации, т.е. системы социальных слоев (стратов).

**Социальную стратификацию можно определить как внутреннее иерархическое деление общества на социальные группы, представители которых обладают разными жизненными шансами и разным стилем жизни.**

В теории стратификации постоянно обсуждается проблема равенства — неравенства. При этом под равенством понимают: 1) равенство личностное; 2) равенство возможностей в достижении желаемых целей (равенство шан-

сов); 3) равенство условий жизни (благополучие, образование и т.д.); 4) равенство результатов. Неравенство, как очевидно, предполагает те же четыре типа взаимоотношений людей, но с противоположным знаком. В реальной практике изучения социальной жизни социологи особое внимание уделяют: распределению дохода и благополучия, различиям в продолжительности жизни и состоянии здоровья, в продолжительности и качестве образования, участию в политической власти, владению собственностью, уровню престижа.

Для всех стран характерно наличие неравенства того или иного рода, когда наиболее привилегированные люди (лица) или семьи пользуются непропорционально большой властью, престижем и другими высоко ценимыми благами. Задача современного исследования расслоения, или, в более часто употребляющейся терминологии, — стратификации (англ. stratification «расслоение») — раскрыть контуры и распределение неравенства и объяснить причины его устойчивости и воспроизводимости, превращающие в утопии прежние и современные эгалитарные или противостоящие неравенству ценности.

Термин «система стратификации» относится к комплексу социальных институтов, которые генерируют существующие в обществе неравенства. Ключевыми компонентами систем стратификации являются:

А) общественные процессы, в результате которых определенные виды ресурсов становятся ценными и желаемыми (востребованными);

Б) правила (законы) размещения, которые распределяют эти ресурсы по различным должностям или занятиям при разделении труда (например, банкир, врач, крестьянин и т.д.);

В) механизмы мобильности, которые связывают людей с родом занятий и, таким образом, вызывают неравный контроль над высоко ценимыми ресурсами.

Отсюда следует вывод, что неравенство возникает из двух типов взаимодействующих процессов. Сначала к разным социальным ролям в обществе подбирается соответствующий неравноценный «пакет вознаграждений», а затем отдельные члены общества распределяются по рабочим местам, которым как бы предписаны соответствующие вознаграждения, блага.

В табл. 1, составленной профессором Дэвидом Грански (David B. Grunsky, Cornell University), систематизированы те различные ресурсы (блага), которые общество ценило в прошлом и ценит в настоящем.

Скрытое утверждение, лежащее в основе табл. 1, состоит в том, что **перечисленные блага и ресурсы исчерпывают все основные существующие варианты (другими словами, «сырье») для построения стратификационных систем.**

Большинство ученых предпочло не комбинировать в различных сочетаниях эти блага и ресурсы, а характеризовать неравенство по одному из перечисленных благ — ресурсов, на этой основе строя соответствующую си-

**Типы благ, ресурсов и ценных товаров,  
взятых за основу системы стратификации\***

<b>Группа благ, ресурсов</b>	<b>Отобранные примеры</b>	<b>Кто изучал</b>
1. Экономические	Владение землей, фермами, фабриками, профессиональной практикой, бизнесом, ликвидными активами, людьми (например, рабами), рабочей силой (например, крепостными)	Карл Маркс, Эрик Райт
2. Политические	Власть в семье (например, глава семьи); власть на рабочем месте (например, менеджер); власть в партии или обществе (например, законодатель), харизматический лидер	Макс Вебер, Ральф Дарендорф
3. Культурные	Практика потребления, присущая людям с высоким общественным положением; «хорошие манеры»; привилегированный образ жизни	Пьер Бурдьё, Пол ДиМаджио
4 Социальные	Доступ к высокостатусным социальным сетям, социальным связям, ассоциациям и клубам; союзам	Ллойд Уорнер, Джеймс Коулмэн
5. Почетные	Престиж; «хорошая репутация»; слава; уважение и унижение; этническая и религиозная чистота	Эдвард Шилз, Дональд Треймен
6. Гражданские	Права собственности, контракта, голоса и членства в выборных органах, свобода союзов и слова	Маршалл, Роджерс Брубэкер Каре
7. Человеческие	Мастерство, компетенция, обучение на работе, опыт, формальное образование, знание	Сваластога, Гарри Беккер

\*Источник: (*Grusky* 2001: 4).

стему классов или слоев общества. Приверженцы этого преобладающего подхода заявляют, что лишь одна из групп благ (см. табл. 1) по-настоящему фундаментальна в понимании структуры, источников или эволюции стратификации общества. Сколько критериев в табл. 1, почти столько же и утверждений подобного рода. Так, К. Маркс придавал почти исключительное значение экономическим факторам как детерминантам социального класса, за что подвергался критике со стороны многочисленных оппонентов. Однако не лучше выглядят и социологи, выступавшие с критикой Маркса и отводившие распределению экономических благ вторичную роль. Они обычно рас-

сма тривали неравенство в социальном престиже или власти как необходимые и достаточные источники формирования классов (социальных слоев).

Правда, в 1980-е — 2000-е гг. такие предельные формы упрощения детерминант неравенства социальных групп (слоев, классов) стали менее распространенными. Так, неомарксисты принимают во внимание несколько стратификационных критериев. К одной из таких неомарксистских схем стратификации, предложенной Э.О. Райтом, мы обратимся позднее. В том же направлении движутся в течение последних примерно 20–30 лет и сторонники других стратификационных схем, постепенно отказываясь от монофакторности при их (т.е. схем) конструировании.

В исследовании и анализе социального неравенства центральными являются следующие вопросы:

1. Формы и источники стратификации: Каковы основные формы неравенства в истории человечества? Можно ли повсеместность неравенства приписать индивидуальным различиям в талантах или способностях? Является ли любая форма неравенства неизбежной чертой жизни людей?

2. Структура современной стратификации: Каковы главные социальные различия, определяющие современную структуру неравенства? Эти расхождения усилились или уменьшились с переходом к информационному обществу?

3. Воспроизводство стратификации: Как часто люди перемещаются в новые классы, слои, профессии или группы с разным уровнем доходов? В какой мере эти перемещения определяются личными качествами людей (ум, усердие, образование и профессиональная подготовленность, целеустремленность), или /и социальными связями и наследуемыми ресурсами?

4. Последствия стратификации: Влияет ли, и если «да», то каким образом, местонахождение класса (слоя, сословия) на складывание стиля жизни, на межличностные отношения и на повседневное поведение людей? Существуют ли узнаваемые виды классовой (слоевой, сословной) культуры в прошлых и настоящих обществах?

5. Процессы трансформации: Какие типы социально-экономических процессов и государственной политики воздействуют на сохранение или уменьшение расовой, этнической, половой и возрастной дискриминаций на рынках труда? Эти формы дискриминации усилились или ослабли с переходом к информационному обществу?

6. Будущее стратификации: Примут ли стратификационные системы совершенно новые формы в будущем? Насколько неравным будет положение социальных групп в этих системах? Приемлема ли концепция социального класса при описании форм стратификации в информационном обществе?

Для большей части человеческой истории характерно, что люди воспринимали существующее неравенство как естественный порядок вещей, как неизменное свойство человеческого общества. Целью же идеологов и ученых мужей являлось объяснение и оправдание этого порядка с точки зрения

религиозной или квазирелигиозной доктрины. Лишь только в эпоху Просвещения на Западе было провозглашено естественное равенство людей в противовес гражданским и юридическим преимуществам привилегированных групп — аристократии и церковного сословия. После того, как в Европе и Соединенных Штатах Америки эти преимущества в XVIII–XIX вв. были уничтожены, был расширен и обрел новую форму и сам эгалитарный идеал. Он стал охватывать не только гражданские блага (например, право голосования), но также и собственность на землю и средства производства. В своем самом радикальном проявлении этот экономический эгалитаризм, как известно, привел к марксистской интерпретации «преодоления» неравенства за счет уничтожения частной собственности и классов собственников.

### **5. Функционалистский и структуралистский подходы к стратификации**

Существуют два основных подхода к объяснению стратификации. Один из них (функционалистский) получил наибольшее развитие в американской социологии. Сторонники его дифференцируют население по уровню доходов, престижу, власти и другим характеристикам, беря их количественные показатели как самодостаточные и отвлекаясь от их источников. В этом случае каждый индивид, занимающий ту или иную статусную позицию, выступает как автономная единица: это его личный успех и т.д.

Вся традиция американского индивидуализма работает на такой подход. Есть люди, «сделавшие» себя — победители (winners) и есть неудачники (losers). Социальная стратификация предстает в виде горы, к вершине которой ползут альпинисты — одиночки; одни дошли до самого верха, другие застряли близко к подножию, третьи сорвались. Причины успеха одних и неуспеха других — только в их личных качествах. Из такой логики анализа, естественно, вырисовываются страты, определяемые только с помощью количественных сравнений: высшая, средняя, низшая, а также более дробные.

Вторая традиция и второй подход (структуралистский) рассматривает социальную стратификацию через призму отношений элементов социальной структуры, т.е. социальных групп. Социальная стратификация воспринимается не как результат дифференциации способностей индивидов, а как следствие того, что общество устроено в форме иерархии: у него всегда есть верх и низ; чем выше, тем меньше мест. Поэтому даже если все будут гениальны и наделены героическим характером, наверх смогут попасть лишь немногие.

Если у пирамиды есть вершина, то в любом случае кто-то на ней устроится, если есть дно, то кто-то на него все равно упадет. При этом успех индивидов объясняется не только и не столько их личными качествами, сколько тем, с какого уровня они стартовали: получившему в наследство млн. долларов или/и дорогое первоклассное образование легче стать мультимиллио-

нером или крупным чиновником, чем сыну безработного (пример — Билл Гейтс).

Так, в рамках этого подхода власть как индикатор статуса означает не власть кого-то над кем-то, т.е. не межиндивидуальное отношение, а власть слоя, имеющего власть, над слоем, лишенным власти. То же самое — богатство и бедность. Это ведь отношения распределения совместно произведенного «пирога», поскольку производство носит общественный характер. Разумеется, богатство и бедность рассматриваются не в абсолютных, а в относительных категориях: богат тот, кто богаче, а беден тот, кто беднее соседей, соотечественников.

Внимание исследователей — представителей структуралистского подхода направлено не на род занятий индивидов, а на различия в профессиональной структуре общества; не на доходы индивидов, а на распределение доходов в обществе, которое отражает неравенство между людьми. Теоретической целью при этом объявляется «необходимость объяснения форм и степени социальной дифференциации и их значение для социальной интеграции и социальных изменений» (Blau 1974). Этот подход, преобладавший и преобладающий в европейской социологической традиции, представлен работами К. Маркса, М. Вебера, Д. Голдторпа, Э. Гидденса и др. Конечно, в реальном анализе реальных общностей и обществ используются оба подхода. Речь идет о приоритетах, доминирующей линии анализа.

Довольно любопытное наблюдение по поводу преобладающего подхода в среде советских социологов на конец 1980 — начало 1990-х гг. сделал видный американский социолог и, что в связи со сказанным ниже приобретает особый колорит, социальный психолог Мэлвин Кон. Отмечу названия его книг: «*Work and Personality: An Inquiry Into The Impact of Social Stratification*» (1983); «*Social Structure and Self-Direction. A Comparative Analysis of the United States and Poland*» (1990). Так вот, зная, что советские социологи — марксисты и, следовательно, сторонники объективированного подхода к стратификации, он вдруг с изумлением обнаружил следующее. Эти самые «марксисты»: «... были весьма склонны трактовать психологические переменные как независимые переменные в причинных объяснениях, а социально-структурные переменные как зависимые». К этой реплике М. Кон добавляет значимое примечание: «Это стало особенно очевидным в ходе обсуждения моего доклада на американско-советском симпозиуме в Балтиморе (1988 г.), когда вспыхнула полемика между советскими участниками. Мой доклад содержал критику несостоятельной позиции американских социологов, которые считают, что для рассмотрения социальной структуры достаточно исследовать социально-психологические переменные. Один из советских участников — Овсей Шкаратан — подчеркнул, что эта критика, по крайней мере, относится в той же степени к советским социологам, как и к американским. Выслушав дебаты между советскими участниками, я присоединился к его позиции. Позднее, когда я приехал с лекциями в Москву

и Киев, я публично критиковал советских социологов за то, что они не-серьезно отнеслись к работам Маркса. Многие из них знали только политизированного Маркса, понятого через писания Ленина и Сталина» (Kohn 1993: 7–8).

К сожалению, волна радикал-либерализма, захлестнувшая социальные науки в 1990-е гг., лишь усилила это психологическое поветрие в отечественной науке. Многие российские исследователи, изучающие стратификацию, нередко придают решающее значение активности социального субъекта — индивида, который преследует свои цели, используя все имеющиеся в наличии ресурсы. В этом подходе наиболее значимыми для занятия определенного статуса признаются ресурсы, имеющиеся в распоряжении индивида, действующего субъекта, актора. При этом нередко основными ресурсами для достижения и поддержания статуса признаются личностные, социально-психологические качества индивида.

Я же придерживаюсь традиционной для мейнстрима европейской социологии позиции, согласно которой индивиды рассматриваются либо как элементы социальной системы (структуры) и их действия в решающей степени детерминированы местом в системе социоэкономических отношений, либо как элементы культурной системы, и их действия определяются нормами и правилами, сложившимися в данной культуре (например, в «культуре бедности» или в «культуре среднего класса»). Индивидуальное действие воспринимается как результат не столько личностных качеств, сколько социальных переменных. Последующий анализ социального неравенства строится на этих основополагающих принципах.

## **6. Критерии иерархии социальных групп**

Выше мы рассмотрели основные виды ресурсов (благ, ценностей), распределение которых внутри общества приводит к неравенству социальных групп. Попробуем интегрировать эту мозаику ресурсов, применимых к анализу социальной структуры индустриальных и постиндустриальных обществ.

Основными индикаторами места группы (общности, слоя) в современной стратификационной иерархии являются:

1. Власть (политическая) — возможность распоряжаться всеми видами капиталов.
2. Объем и характер собственности (=экономическая власть) — возможность распоряжаться физическим (экономическим) капиталом.
3. Престиж, моральное вознаграждение, влияние (=духовная власть) — возможность распоряжаться символическим капиталом.

Дополнительными служат следующие индикаторы:

4. Человеческий капитал.
5. Культурный капитал.
6. Социальный капитал.

В разных конкретных исторических обществах, сосуществующих в современном мире и существовавших в прошлом, значимость перечисленных индикаторов различна, но все они присутствуют в социальном пространстве и должны быть включены в процесс анализа социального неравенства, поскольку отражают разные компоненты реальных жизненных ситуаций. При рассмотрении разных типов стратификационных систем мы вернемся к этому вопросу.

Отбор критериев и определение вершины иерархии осуществляется исходя из системы ценностей, господствующей в данном обществе. Между тем и внутри любого развитого общества всегда есть конкурентные системы ценностей. Не для всех власть и собственность — главное и высшее в ценностной иерархии. Богатство или здоровье, власть или жизнь без забот — этот выбор делают люди, исходя из индивидуальных предпочтений, но чаще — под влиянием господствующей в определенной культуре системы ценностей. Миллионы людей предпочитают спокойную жизнь мелкого служащего, а не напряженную борьбу за «место под солнцем». Есть и поныне широко распространенные культуры, в которых европейские ценности успеха и престижа не находят места, например, — буддизм.

Таким образом, принятые в современной социологии критерии ранжирования субъективны по своему характеру и отражают господствующую систему ценностей, часто не разделяемую большинством, но составляющую ядро господствующей идеологии, навязываемой властвующей элитой. В силу этого набор критериев ранжирования на перспективу, по-видимому, должен быть существенно расширен. Это на порядок усложнит систему стратификации в исследовательском ее отражении, но зато сделает ее более реалистичной, менее европоцентричной.

Рассмотрим теперь основные критерии (компоненты) иерархического неравенства. Первым по значению является власть. Я имею в виду власть как господство (power). Этот термин не нужно смешивать ни с термином «управление», ни с термином «authority». Управление означает способность добиваться рациональных результатов путем согласования различных интересов. В более широком смысле, управление — специфическая функция организованных систем природы, общества, обеспечивающая их жизнедеятельность, целенаправленную динамику их развития, реализацию конкретных программ и практических задач и т.д. Власть в смысле authority есть реализация (применение) власти как господства при условии, что люди воспринимают ее как легитимную, т.е. это реальный процесс, скажем, администрирования; это институционализированный процесс.

Власть как господство, ее распределение составляет основу любого общества. Впервые вполне адекватное современной научной культуре определение этого понятия дал М. Вебер. Он понимал под властью любую возможность субъекта в социальных отношениях диктовать (carry out) свою волю для осуществления своих целей (goals) даже вопреки (невзирая) сопротивле-

нию других субъектов, независимо от того, на чем такая возможность основана (Weber 1947: 152).

Попробуем разобраться с тем, что такое власть.

**Власть** (power) выражается через распоряжение. Распоряжение есть такое отношение субъектов, при котором один субъект выступает как объект действия другого субъекта, т.е. один из субъектов превращает другой субъект в объект своего действия.

Можно выделить следующие структурные элементы власти (на ее различных уровнях — семья, деловая организация, территориальная общность, общество = национально-государственная общность):

1. Распоряжение целями и направленностью деятельности, исключительное право выработать и выдвигать цели.

2. Распоряжение ресурсами (материальными, статусными, информационными); монополия на распределение ресурсов.

3. Распоряжение характером деятельности (запрещать и разрешать; устанавливать правила, запреты и предписания; контролировать процесс деятельности; предоставлять полномочия).

Отсюда следует:

1. Власть = возможности субъекта распоряжаться ресурсами в собственных интересах.

2. Власть неизбежно предполагает привилегии субъектов власти.

3. Сила власти (ранги власти) могут быть измерены временем действия (воздействия) принимаемого властвующими решения.

4. Власть обнаруживает себя через возможность оказания услуг (это — подход через теорию обмена).

Власть как социальный феномен многообразна. Поэтому естественно, что столь же многообразны ее дефиниции. Мы предлагаем следующее определение.

«Власть» — это способность социального субъекта в своих интересах определять цели и направленность деятельности других социальных субъектов (безотносительно к их интересам); распоряжаться материальными, информационными, статусными ресурсами общества; формировать и навязывать правила и нормы поведения (установление запретов и предписаний); предоставлять полномочия, услуги, привилегии.

Властные отношения означают, что между социальными субъектами существуют такие взаимосвязи, при которых один субъект выступает как объект действия другого субъекта, точнее превращает (навязывает) другой субъект в объект своего действия. В структуре властных отношений ключевое значение принадлежит распоряжению ресурсами, что позволяет властвующему субъекту подчинять себе других людей.

Собственность — один из важнейших социальных институтов. Под собственностью в социологии обычно понимается совокупность прав как на неодушевленные объекты (землю, дома и т.д.), так и на одушевленные (жи-

вотных, людей). Права собственности объемлют триаду гражданско-правовых отношений, включающих владение, пользование и распоряжение движимым и недвижимым имуществом. Эти права социально детерминированы и поэтому изменяются от одного общества к другому, а также в пределах какого-либо общества с течением времени.

Права собственности подразумевают социальные отношения между людьми: а) они определяют, кто имеет санкционированный доступ к этим объектам, а кто этого доступа лишен; б) обладание собственностью может наделять собственников властью над другими людьми; в) в некоторых обществах люди сами являются объектами собственности (рабовладельческое общество, крепостничество).

Социологические концепции собственности сосредотачиваются на следующих моментах: 1) приобретение — каким образом индивиды или коллективы получают доступ к собственности; 2) распределение, которое включает образцы монопольного владения и использования собственности и контроля над ней; принципы, лежащие в их основе, и институты, включая законы, поддерживающие образцы такого распределения; 3) последствия наличия отношений собственности для индивидов и социальных структур; 4) социальные ценности и идеологии, обосновывающие права собственности.

В качестве показателя объема собственности в современных обществах рассматриваются такие показатели, как наличие собственности на предприятие, ценные бумаги, недвижимость, интеллектуальный продукт. Собственность может быть частной, групповой, общественной; формы ее весьма многообразны. В постиндустриальных обществах приобрели особое значение и привлекли повышенное внимание социологов такие темы, как домашнее владение, интеллектуальная собственность и наследование. Но в любом случае собственность — экономическая власть; отношения собственности раскрывают, кто принимает решение: где, что и как производить; как распределять произведенное; кого и как награждать, стимулировать за труд, творчество и организационно-управленческую деятельность. Другими словами, собственность реально раскрывается как процесс распоряжения, владения и присвоения. Это означает, что собственность есть властные отношения, форма экономической власти, т.е. власть владельца предмета над теми, кто им не владеет, но в то же время в нем нуждается. Отношения собственности делят людей на хозяев средств производства (собственников, владельцев), как использующих наемный труд, так и не использующих его, и на людей, не имеющих средств производства.

Богатство и бедность, которые проявляются во многих изучаемых социологами признаках людей, разделяющих их по одномерным шкалам, скрывают за собой не столь уж очевидные в современных обществах ранги власти и собственности, задающие многомерную стратификационную иерархию.

Как правило, наряду с властью и собственностью третьим непременным компонентом измерения неравенства выступает **социальный престиж**. Это понятие раскрывает сравнительную оценку обществом, общиной или какой-либо другой группой и ее членами социальной значимости различных объектов, явлений, видов деятельности в соответствии с господствующими и общепринятыми в данной культуре, данной общности социальными нормами и ценностями. На основе такой оценки определяется место группы или индивида в социальной иерархии престижа. Они наделяются определенным почетом, привилегиями, властью, особыми символами и т.д. Оценки престижности — один из действенных регуляторов социального поведения. По крайней мере, с 1920-х гг. особенно широко исследуется престиж профессий в различных обществах и на его основе — профессиональное неравенство.

Следует отметить, что многие сравнительные исследования показали, что под влиянием таких глобальных процессов, как индустриализация, урбанизация, информатизация общества растет и качественно усложняется социальная дифференциация. Передовая технология дает толчок появлению большого числа новых профессий. Возникающие профессии требуют большей квалификации и лучшей подготовки, лучше оплачиваются и являются более престижными. Как следствие, образование и подготовка становятся все более важными факторами, определяющими положение человека в начале его профессиональной карьеры, и сказываются на всем жизненном пути человека. Кроме того, индустриализация и информатизация приводят в большее соответствие профессионализм, подготовку и вознаграждение. Иными словами, для индивидов и групп образование становится самостоятельным фактором их позиции в ранжированной стратификационной иерархии.

Возможности общности (социальной группы) занимать те или иные позиции в обществе предопределяются ее ресурсами и потенциалами.

**Ресурсы — то, чем обладает общество; что в нем распределяется между группами.** Понятие «ресурсы» означает блага и ценности, которыми располагает общество или социальная группа и которые используются в процессе экономического и социального производства (воспроизводства). Ресурсы, которыми располагает общество в целом, делятся на следующие типы:

- природные;
- трудовые — социофизический ресурс (состояние здоровья, работоспособности);
- ценностно-мотивационные;
- образовательная подготовка, профессиональные навыки (человеческий капитал);
- капитальные (физический капитал);
- оборотные средства (материалы);
- финансовые (денежный капитал);
- информационные;
- статусные (моральный капитал).

Я бы добавил к ним те ресурсы, которыми одни социальные группы обладают, а другие нет:

— собственнический ресурс социальных слоев (т.е. масштабы и характер находящихся в их распоряжении производительной и непроизводительной собственности, включая интеллектуальный капитал);

— властный ресурс (наличие позиций, дающих возможность распоряжаться и использовать формально не принадлежащие им ресурсы);

— предпринимательский опыт.

**Потенциал — это те присвоенные ресурсы, которые группа способна и готова применить в своих интересах и применяет, опираясь на субъективные факторы (традиции, модели поведения и т.д.).**

Что касается потенциала социальных групп, противостоящих друг другу в борьбе за овладение ресурсами, имеющимися у данного социума, то он оценивается по присвоенным группой ресурсам, по объективной возможности и субъективной готовности овладеть добавочными ресурсами, использовать их, наращивать и т.д.

Можно выделить следующие компоненты социального потенциала:

— квалификационно-профессиональный потенциал (образование, профессиональная подготовка, управленческий опыт), т.е. уже имеющийся у данной группы человеческий капитал; способность и готовность его применять и наращивать;

— психофизиологический и личностный потенциал (состояние здоровья, работоспособность, ценностные ориентации и мотивация);

— социокультурный потенциал (культурный капитал) — богатство в форме знаний или идей, символов, моделей успеха, моделей делового поведения, потребительских стандартов, готовности и подготовленности к освоению существующих и формированию новых символов и моделей поведения;

— собственнический потенциал — масштабы и характер владения разными видами собственности (включая интеллектуальную и собственную рабочую силу), способность и готовность ее защищать и приумножать;

— властный потенциал — это готовность и способность данной группы распоряжаться не принадлежащими ей ресурсами.

## **Литература к теме**

### *Основная*

1. Вебер М. Основные понятия стратификации // Социологические исследования. 1994. № 5. — С. 147–156.

2. Гидденс Э. Стратификация и классовая структура / Гидденс Э. Социология. М.: Эдиториал УРСС, 1999. Глава 7. С. 196–232.

3. Ильин В.И. Социальное неравенство. М.: ИС РАН, 2000. Лекция 1. С. 7–24; лекция 6. С. 78–95.

4. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество, культура. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. С. 199–225, 491–513.

5. Ленски Г. Статусная кристаллизация: вертикальное измерение социального статуса // Социологический журнал. 2003. № 4. С. 126–140.

6. Шкаратан О.И. Сущность и функции социальной стратификации // Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. Глава 2. М.: АСПЕКТ ПРЕСС, 1996. С. 26–48.

*Дополнительная*

Вебер М. Класс, статус и партия // Социальная стратификация. / Отв. ред. С.А. Белановский. Вып. 1. М.: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, 1992. С. 19–38.

Лапин Н.И., Беляева Л.А., Наумова Н.Ф., Здравомыслов А.Г. Динамика ценностей населения реформируемой России. М.: Эдиториал УРСС, 1996.

Тихонов А.В. Эффективность социальной организации современного промышленного предприятия // Социальная организация промышленного предприятия: соотношение планируемых и спонтанных процессов / Общ. ред. Н.И. Лапина. М.: ACADEMIA, 2005a.

Тихонов А.В. Схема интервью для выделения идентификационного ядра СО промышленного предприятия // Социальная организация промышленного предприятия: соотношение планируемых и спонтанных процессов / Общ. ред. Н.И. Лапина. М.: ACADEMIA, 2005b.

Шкаратан О.И., Сергеев Н.В. Реальные группы: концептуализация и эмпирический расчет // Общественные науки и современность. 2000. № 5.

Blau P. Parameters of Social Structure // American Sociological Review. 1974. Vol. 39. № 5.

Grusky D. The Past, Present, and Future of Social Inequality // Grusky D. (ed.) Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective. 2nd Ed. Westview Press, 2001. Pp. 3–39.

Kohn M.L. Doing Social Research Under Conditions of Radical Social Change: the Biography of an Ongoing Research Project // Social Psychology Quarterly. 1993. Vol. 56. № 1. P. 7–8.

Kohn M.L. Change and Stability. Cross-National Analysis of Social Structure and Personality. Boulder? London: Paradigm Publishers, 2006.

Kohn M.L., Schooler C. Work and Personality: An Inquiry Into the Impact of Social Stratification Norwood, N.J.: Ablex Publishing Co, 1983.

Weber M. The Theory of Social and Economic Organization / Ed. by T. Parsons. Translated by T. Parsons, A.M. Henderson. N.Y.: Oxford University Press, 1947.