

ОБЗОРЫ И РЕФЕРАТЫ

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ И СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ (реферативный обзор)

В течение длительного времени исследование проблематики социальной стратификации в нашей стране осуществлялось в рамках марксистской парадигмы. Все достижения и сложности этого процесса, на наш взгляд, уже получили адекватную оценку¹. Обращаясь к работам, пусть даже не самым новым, западных ученых в данной области, мы знакомимся в «первоисточнике» с объяснительными моделями, вошедшими в арсенал отечественной социологии через фрагментарные цитаты, идеологически отредактированные обзоры, косвенные пересказы и иные подобные каналы информации.

Независимо от значения, придаваемого в той или иной концепции понятию «класса» (социального класса), наиболее распространенный подход к стратификации можно охарактеризовать как «функционалистский». Его сторонники исходят из того, что ранговая дифференциация необходима для выживания и процветания социальной системы. Причем, как ни парадоксально, здесь с ними солидарны и такие «антифункционалисты», как А.Шюц, П.Бергер, П.Бурдье, характеризующие социальные классы как сумму типизаций, позволяющих создавать и институционализировать повторяющиеся образцы поведения, хотя и имеющих интерсубъективную природу.

Принципиально иная позиция состоит в том, чтобы видеть в социальном неравенстве результат соревнования за привилегии и власть, которые являются целями индивидов и классов, но не общества в целом. Хотя возможности использования этого подхода для социальной критики не вызывают сомнения, его познавательное значение оказалось более узким.

В центре нашего внимания — наиболее распространенные положения функционалистской концепции социальной стратификации, сформулированные в 50–60-х годах, и представляющие собой теоретические основания большинства современных исследований в этой области. Мы рассмотрим как определения основных понятий теории социальной стратификации, так и при-

знанные наиболее адекватными методы исследования социальной структуры. Главным образом использованы две работы:

[1] Шрег К., Ларсен О., Кэттон У. Природа стратификации²;

[2] Ландберг Г., Шраг К., Ларсен О. Стратификация: распределение ответственности и возможностей³.

Основные вопросы, на которые призвана отвечать теория стратификации, следующие: что заставляет общество быть стратифицированным, что стратификация дает обществу, как эмпирически проверить основные гипотезы. Базовая гипотеза, на которую опираются исследователи-функционалисты, связана с именами К.Дэвиса и У.Мура и состоит в том, что ранговая дифференциация существует во всех обществах, ибо нет общества, которое могло бы выжить без нее. Стратификация полезна для человеческого общества и благодаря ей оно существует. Согласно функционалистской теории различия в вознаграждениях гарантируют рекрутование подходящих людей для выполнения особо важных ролей в обществе. Иначе говоря, чем важнее роль и выше должность, тем больше она должна оплачиваться [1].

В основе определения стратификации, таким образом, лежит еще одно понятие — *социальная дифференциация*. Этот термин описывает процесс коллективного творения и признания либо наделения различными характеристиками некоторых людей [2]. Словом, он означает разделение людей на категории или группы, соотносимые между собой как по горизонтальной, так и по вертикальной шкале.

Возраст и пол признаны во всех обществах как основа дифференциации. Вертикальное градуирование людей по половозрастным категориям варьируется от общества к обществу. Например, статус женщины как существа равного, низшего или превосходящего мужчину, отличается и в разных обществах, и в одном и том же обществе в различные эпохи. Точно так же от культуры к культуре оценивается статус ребенка как превосходящего, равного или нижестоящего взрослому [2].

Профессиональная дифференциация — самая общая основа для стратификации в большинстве современных обществ. Она основывается на социоэкономическом статусе, под которым К.Шраг и другие исследователи понимают различные уровни, приписанные людям в соответствии с множеством их социальных характеристик, но с особым выделением профессий и богатства. Профессии могут градуироваться по множеству переменных (показателей). Даже в США деньги, получаемые человеком за свою работу, не являются единственной детерминантой престижа, принадлежащего его профессии (виду занятия), но этот аспект варьируется в США больше, чем, например, в скандинав-

² Schrag C., Larsen O., Catton W. The Nature of Stratification // Sociology. NY, 1968.

³ Lundberg G., Schrag C., Larsen O. Stratification: Shared Possibilities and Responsibility // Sociology. NY, 1954.

¹ См.: Социология в России. М., 1998.

ских странах [2]. Можно найти и другие более важные черты: 1) тот факт, что некто имеет профессию, относящуюся к неручному труду; 2) тот факт, что некто занят в общественном секторе, 3) обладание школьным дипломом или научной степенью. Именно эти показатели чаще всего используются в Скандинавии.

Профессиональная дифференциация — лишь один из нескольких критериев, благодаря которым общество стратифицирует себя. Другие характеристики — раса, религия, образование, богатство, речь, этикет — также могут стать базисом для социальных классов. Многие из этих характеристик взаимосвязаны. Высокоранговые профессии требуют высокого уровня образования и оплаты. Правда, это субсидируется не всегда. Государственный чиновник высокого ранга не всегда богат, в то же время многие богатые гангстеры не считаются принадлежащими к «высшему классу» [2].

В основе дифференциации могут лежать и различия, зависящие от генетических факторов и не подверженные социальному изменению — цвет кожи, физические качества или черты лица [2]. Они становятся основанием для стратификации, если признаются социально значимыми. Воплощением такого рода социально закрепленной дифференциации является разделение общества на основе расовых признаков.

В некоторых обществах, например, в ЮАР представителям низшего класса (африканцам) в течение десятилетий запрещалось делать многое из того, что разрешено делать высшему классу (белым). Согласно законам ЮАР, африканцы не могли передвигаться из своей резервации без разрешения, иметь собственность вне резервации, заниматься общественной деятельностью, принадлежать к профсоюзам и бастовать, учиться там же, где и белые, жениться на белых, сидеть вместе с ними в автобусе, путешествовать в одном железнодорожном вагоне, использовать лавки на станциях, в парках и скверах с надписью «только для белых», посещать те же театры, отели или рестораны, что и белые, передвигаться без паспорта, заниматься квалифицированным трудом [2].

Однако К. Шрег и О. Ларсен отмечают, что превращение физических черт в основу для дифференциации зачастую зависит не только от того, приписывается ли этим чертам социальное значение, но и от того, как ведут себя обладатели этих черт, то есть от их самоидентификации (самодифференциации). К примеру, очевидно, что цвет кожи не влияет на успехи в учебе, тем не менее, исследования выявляют различия в успеваемости у разных этнических и расовых групп⁴.

⁴ Banton M. Racial and Ethnic Competition. Cambridge: Cambridge University Press, 1983; Katz P.A. (Ed.). Toward the Elimination of Racism. New York: Pergamon Press, 1976; Levitas R. (Ed.) The Ideology of the New Right. Cambridge: Polity Press, 1986; Milner D. Children and Race: Ten Years On. London: Ward Lock Education, 1983.

Социальная дифференциация может существовать без стратификации, но не может быть стратификации общества без социальной дифференциации. Не всегда существует такой порядок, когда в обществе имеются вертикальные различия людей по престижу или богатству. Тем не менее, вертикальные различия сопровождают, в большинстве случаев, социальную дифференциацию.

Собственно *социальную стратификацию* можно определить как разделение населения на две или более относительно однородные части (уровни), между которыми существуют различия в привилегиях, ограничениях, вознаграждении и обязанностях [2]. Каждый уровень стратификации лишь относительно однороден в сравнении с разницей между этим уровнем и другими уровнями.

Стратификация имеет тенденцию ограничивать взаимодействие людей таким образом, что внутри одной страты люди общаются чаще, нежели между стратами. В системе стратификации определенный тип взаимодействия может ограничиваться более жестко, чем другие. Так, в потоке автомобилей или движении пешеходов люди общаются друг с другом независимо от своей классовой принадлежности. На перекрестке водитель берет или отдает право двигаться первым в соответствии с определенными правилами, которые чаще не имеют никакого отношения к социальным классам, хотя и могут зависеть от марки и стоимости автомобиля или наличия «спецсигнала» и «спецномеров». В то же время при выборе места жительства или новых знакомых, участии в досуговой деятельности или поиске брачного партнера, социальный класс может иметь большое значение [2].

Стратификация включает ранговую дифференциацию, которая связана с профессиональной дифференциацией [1]. Различия в привилегиях и вознаграждении, либо ограничениях и обязанностях устанавливаются более или менее произвольно или более или менее функционально (относительно потребностей общества в целом).

Исследования А. Инкельса, Д. Смита, П. Росси и других ученых показали, что, несмотря на заметные межкультурные различия, сходство социальных структур гораздо большей степени объяснимо с точки зрения уровня социально-экономического, технологического развития, чем в терминах культурной традиции. Общность социальных структур индустриальных стран представляется им более существенной, чем имеющаяся специфика. Государственные чиновники, профессионалы и полупрофессиональные работники получают обычно самые высокие оценки, клерки и менеджеры — средние, а работники сферы обслуживания и работники физического труда — самые низкие. В целом это считается подтверждением функционалистского взгляда на социальную стратификацию.

Министры, фермеры, агенты страхования и плотники получают высокий рейтинг на шкале престижа в США, но не в Японии. Бухгалтеры, шеф-повары и дворники имеют больший престиж в Англии, чем в США. Фермеры ценятся

выше в Новой Зеландии, чем в РФ. Однако более сильной, чем эта дифференциация, является степень сходства ранжирования профессий по престижу между странами; профессиональная стратификация, в основном, одна и та же у различных наций. В то же время у американцев рейтинги профессий в меньшей степени сходны с российскими, но больше сходны с японскими, английскими, новозеландскими и немецкими, различия между первыми и вторыми не очень значительны [1].

Наличие в обществе социальной стратификации подразумевает, что имеется не только согласие общества по поводу важности, престижа и ответственности различных видов деятельности, но и наличествуют определенные напряжения и конфликты в установившейся структуре. То есть стратификация, в отличие от дифференциации, предполагает, что некоторые категории людей ранжированы как выше или нижестоящие по сравнению с другими категориями людей в терминах прав и престижа, приписанного им обществом, и при этом некоторые индивиды в данной категории хотели бы изменить свой ранг [2]. К. Шрег, О. Ларсен и У. Каттон пишут, что «подобные желания иногда выливаются в то, что мы называем *социальной мобильностью*, а при других обстоятельствах это может вести к тому, что мы называем *социальными движениями*», то есть стремлению изменить существующую систему стратификации» [1]. Привилегии, богатство, неравенство в доступе к социальным благам, являющиеся основными факторами расположения людей в социальной иерархии, становятся основными объектами притязаний. С точки зрения функционалистов, к примеру, феминистские и молодежные движения, борьба профсоюзов и политических партий возникают именно из-за желания перераспределить права, привилегии и доходы различных групп людей.

Ранжирование категорий людей по различным уровням означает стратификацию, а индивиды, принадлежащие к одному и тому же уровню, относятся к *социальному классу*. Под социальным классом функционалисты понимают обычно часть населения, которая рассматривает себя как отличающуюся от других частей того же населения с точки зрения престижа, подобающих социальных контактов, вида деятельности, владения и ценностных ориентаций [2].

Статус и классовая стратификация не обязательно ограничены только человеческим обществом. В муравейнике также существует жесткая стратификация в соответствии с выполняемыми функциями, там есть муравьи-рабочие, муравьи-войны и королева-самка. Различные классы в подобных обществах биологически специализированы на выполнение одной функции. Среди низших животных ученые наблюдали такие явления как лидерство, господство и подчинение. Особенно интересным представляется социальная организация и поведение цыплят. Норвежский психолог Т. Шелдерун-Эббе обнаружил, что какой-либо единственный цыпленок всегда господствует над всеми другими. Этот молодой петушок всегда клевал первым, никого не допус-

кая. Вторым подходил другой петушок, который продолжал склевывать то, что оставалось от первого. Все остальные выстраивались в очередь, и каждый занимал определенное место, которое соответствовало его позиции в иерархии. Как и у людей, у птиц соблюдается порядок старшинства и права старейшин. Одни занимают верхние ступеньки в иерархии, а самые молодые — низшие. Старшинство может основываться не только на возрасте, но и на том факте, что кто-то раньше занял более выгодные позиции. Пришедшие позже всегда получают самое худшее место, так как лучшие позиции уже заняты [2].

«Порядок клюва» используется и в человеческих организациях, например, в армии. Старший по званию стоит в очереди первым и получает блага большие, чем другие. Поскольку он получает принадлежащее ему по званию без борьбы, другие не проявляют агрессивности и желания опередить друг друга. Таким образом в мире животных и в человеческом обществе устанавливается порядок, основанный на стратификации и статусах. Неорганизованные, стохастические образования, обычно имеют временный характер [2]. В качестве примера западные исследователи, как правило, рассматривают толпу или массовый митинг, где не соблюдается «порядок клюва» и стратификация по статусу.

Оригинальное исследование, в котором содержалась попытка вскрыть иерархию авторитета и стратификацию власти («порядок клюва») в американском обществе, провел Флойд Хантер [1]. Он предложил перечень из тысячи национальных ассоциаций и попросил знающих людей проранжировать их по мере того влияния, которое они оказывали как субъекты политических решений. Затем было отобрано 106 наиболее влиятельных организаций и разослан специальный вопросник чиновникам, работающим в них. Их попросили оценить власть и влияние, которыми пользуются они сами, а также их организации, и написать имена других национальных лидеров. Следующий вопросник разослали упомянутым лидерам. Их спрашивали о том, кого они считают лидерами, с кем они взаимодействуют, какие политические решения принимают и т.д. [1].

Еще раньше Хантер изучил несколько местных сообществ, в которых он обнаружил небольшую группу людей известных как *высшие лидеры* или *субъекты принятия решений*. Они чаще всего занимали высокие посты в крупных отраслях местной промышленности, банках, юридических фирмах, газетах и в другом бизнесе. Всех окружала, каждого в своем сообществе, группа влиятельных друзей — политики, преподаватели, священники и лидеры профсоюзов. На общенациональном уровне Хантер точно так же обнаружил при помощи своих вопросников высшую лидерскую группу и расплывчатые группы лидеров второго и третьего уровней [1].

Методы изучения социальной структуры и стратификации достаточно разнообразны. Один из самых распространенных называется *самоклассификацией*. Проиллюстрируем его. Социолог спрашивает респондента: «Если использовать какое-то название для определения собственного социального

класса, то, как вы думаете, вы принадлежите к низшему, среднему или высшему классу?» Другой подход называется методом *объективных критерий*. В данном случае социолог устанавливает критерии класса — профессию, доход образование, власть и так далее, — а затем наблюдает, как они распределены. Третий называется *репутационный метод*, при котором респондентов просят классифицировать окружающих их людей по категориям и высказать свое собственное впечатление о системе стратификации, существующей в их сообществе.

Каждый из этих подходов объективен в той мере, в какой в нем применяются научные правила, и каждый из них является лучшим по отношению к конкретному случаю. Например, самоклассификация лучше всего подходит для предсказания политических установок, то есть факторов, которые могут повлиять на голосование. Репутационный подход полезен для определения членства людей в организациях в некотором сообществе [1]. Социологи используют три подхода в комбинации и часто убеждаются в том, что различные методы описывают приблизительно одну ту же структуру. Каждый подход — попытка выяснить, как люди классифицируют друг друга по категориям, а затем выясняют место — выше или ниже других — на шкале превосходства или подчинения. При этом учитываются деньги, мораль, стиль жизни, предки и т.д. Профессия относится к числу критерий, на которых строится классовая структура. Термины «высший», «низший» и «средний» классы определяются, как правило, на основе экономических факторов.

Национальный центр изучения общественного мнения США на основе национальной выборки выявил отношение американцев к 90 профессиям, начиная с должности верховного судьи, врача, министра и кончая дворником и ассенизатором. Американцев просили оценить каждую из 90 профессий по пятибалльной шкале: превосходная, хорошая, средняя, чуть хуже средней, плохая. Каждая профессия оценивалась в отношении ко всем другим профессиям. Ответы сгруппировали в 11 крупных категорий и для каждой вычислили средний балл (рейтинг) [2].

Метод самоклассификации. Поскольку ранговые дифференциации — это вопрос об отношении людей к самим себе и к другим, один из способов распределения по «классам» состоит в том, чтобы спросить попавших в общенациональную выборку респондентов о том, к какому классу, по их мнению, они принадлежат. Ответы американцев на вопрос о классовой идентификации дают нам условную схему профессиональных страт, составляющих современную рабочую силу. Большинство из тех, кто занят в крупном или малом бизнесе, принадлежит к профессионалам или белому населению, отождествляет себя с высшим и средним классом. В то же время большинство из занятых в сфере ручного труда (в городе), отождествляют себя с рабочими и низшим классом. В каком-то смысле, оценки собственного класса важны, потому что они отражают

классовое самосознание людей. Они, вероятнее всего, склонны будут вести себя в соответствии с жизненными стандартами того класса, с которым себя идентифицируют [1]. Приводимая таблица представляет данные, полученные при ответе на вопрос: «Если бы Вас попросили использовать одно из четырех названий для определения Вашего социального класса, чтобы Вы сказали о своей принадлежности?» (см. табл. 1).

Таблица 1.
Сравнительная классовая идентификация мужчин из различных профессиональных страт, в %

Профессиональная страта респондента	Высший класс	Средний класс	Рабочий класс	Низший класс	Не знаю	Общий процент
Крупный бизнес	26	67	6	—	1	100
Профессионалы	16	72	8	2	2	100
Малый бизнес	3	61	34	2	—	100
Белое население	4	52	40	2	2	100
Квалифицированный ручной труд	1	25	69	4	1	100
Сфера обслуживания	—	19	66	12	3	100
Малоквалифицированный	1	15	74	7	3	100
Неквалифицированный	—	10	68	14	8	100

Метод объективных критерий. Если использовать годовой доход в качестве объективного индекса классовой принадлежности, то мы обнаружим в США наличие немногочисленного высшего класса, заметного среднего класса и соответственно низшего класса. Оказывается, низший класс состоит из не-пропорционально большого числа небелого населения. Среди небелых категорий только у японцев кривая распределения доходов приближается к кривой доходов белого населения. Противоположная картина наблюдается у афроамериканцев и индейцев. Доход тесно связан со многими другими классовыми критериями [1].

Репутационный метод. Лучшим образцом применения данного метода считается исследование, которое в 1940 году провел Джорж Ландберг [1]. При изучении небольшой деревушки в Новой Англии ученый попросил местного банкира и местного сторожа проранжировать каждую семью в их деревне в терминах социоэкономического статуса. Речь шла о 196 семьях, которые были им известны: банкир приписал в целом более низкие рейтинги, а сторожставил тем же семьям более высокие рейтинги, и это неудивительно: в терминах своей профессии банкир смотрел на деревню «сверху вниз», а сторож — «снизу вверх». Несмотря на это их рейтинги точно совпадали в 61 случае, а в 99 других банкир ранжировал семьи ниже или выше по сравнению со сторожем, но даже и тогда расхождение не превышало одного пункта, только в оставшихся 36 случаях различие в оценках превышало один пункт. Таким образом банкир и сторож увидели в целом примерно одну и ту же структуру стратификации для этой деревни, хотя рассматривали явление с различных точек зрения [1].

В заключение вернемся к еще одной актуальной для России идее. Согласно К.Шрегу, стратификация в обществе означает распределение не только возможностей, но и ответственности. Это значит, что частный интерес лидеров мнения (определяемых согласно «порядку клюва») и лидеров нации в обществе стратифицированном и тем самым упорядоченном не может преобладать над целями его успешного и эффективного функционирования.

(Продолжение следует)

Н.К.Иконникова

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ АНТРОПОЛОГИЯ США

(обзор формирования некоторых направлений)

Вопрос о взаимоотношении общества и природы является предметом внимания ученых многих дисциплин. У нас им занимаются как представители естественных наук, так и социальных. Именно среди социальных наук особое место при рассмотрении данной проблемы занимает этническая экология. Философское осмысление социально-экологических проблем обусловлено, в основном, назревшей потребностью создания общей теории взаимосвязи общества и природы как особого раздела научно-теоретического знания. Понятие экологического, природных отношений и условий существования человека находится в сложном соотношении с понятием социального. И «если взять только ту область науки, которая называется «экология человека», то и тогда вопросы охраны природы составят в ней далеко не главную часть, хотя связанные с этим проблемы действительно очень болезненны»¹.

В 80-х годах в нашей стране впервые начало широко употребляться понятие «экология», ставшее давно распространенным за рубежом. Сейчас в России принят и утвержден термин этническая экология², в том время как в американских исследованиях наукой, сходной по предмету и объекту исследования, целям и задачам, на сегодняшний день является экологическая антропология (ecological anthropology). Она образовалась в 60-х годах XX века как одно из многочисленных ответвлений всеобъемлющей на Западе науки антропологии. В настоящее время она уже играет ведущую роль в социальных исследованиях. Ученые США, европейских стран и Японии проводят совместные проекты, говоря абстрактно, «используя один научный язык». Так, летом 1993 года американские (Университет Аляска Фэрбенкс) и японские (Университет Нагоя, Государственный Университет Токио) исследователи начали работу над большим по объему долгосрочным проектом по изучению экологической антропологии эвенов и якутов республики Саха (Якутии). Ученых интересуют как этнографические, так и социальные аспекты взаимоотношения общества и природы в данной отдельно взятой этнической среде. Кстати, по отзыву американских и японских ученых основная проблема для их работы — отсутствие взаимопонимания между ними и российскими учеными. И дело вовсе не в языковом барьере, а в непонимании целей и задач исследова-

¹ Козлов В.И. Этническая экология и историяaborигенного населения Америки // Экология американских индейцев и эскимосов. Проблемы индеанистики / Отв. ред. В.А.Тишков. М., 1988. С. 33.

² Этническая экология. Теория и практика / Отв. ред. В.И.Козлов. М., 1991. С. 6.