

**В. Чеснокова**

## Из истории изучения социальной стратификации и социальной мобильности (П. Сорокин, У. Уорнер)

**К**нига Питирима Александровича Сорокина “Социальная мобильность” [Сорокин, 2005], впервые опубликованная в 1927 году, до сих пор пользуется благосклонностью у всех социологов: и теоретиков, и эмпириков. В ней изложено то, что позднее Роберт Мертон назвал теорией среднего уровня.

В этой книге основательную разработку и уточнение получает многозначное, как указывал П.А. Сорокин, понятие класса. Некоторые авторы делили людей на “богатых” и “бедных”, другие – на “власть имущих” и “утнетенных”, третьи фокусировались на профессиональной стратификации, а такие авторы, как А. Смит, К. Маркс и К. Каутский, оперировали совокупностью характеристик класса. В результате определения получались либо слишком бедными, либо слишком расплывчатыми. П.А. Сорокин предложил при исследовании стратификации учитывать каждую характеристику отдельно: тогда выявляется определенная структура, которую затем можно “собрать” и интерпретировать в терминах “класса”, либо вообще этим термином не пользоваться.

*Определить положение индивида в социальном пространстве можно только по отношению его к другим людям и социальным объектам* (а также по обратному отношению – других людей и социальных объектов к индивиду). К социальным явлениям относятся здесь более всего социальные группы, которые в свою очередь связаны друг с другом определенным образом (име-

ют отношения друг с другом) внутри населения (популяции) определенной страны. Популяции, связанные между собой определенным образом, включаются в народонаселение земли.

В социальном пространстве выделяются два основных измерения: горизонтальное и вертикальное. Горизонтальное измерение фиксирует вхождение индивида в определенную группу, например, католиков, демократов, итальянцев, немцев или русских, рабочих, врачей или художников. Простое отнесение индивида к группе, конечно, ничего не говорит о его положении внутри группы: занимает он рядовые или руководящие позиции, пользуется уважением или выслушивает порицания, какой он имеет доход по сравнению с другими членами этой группы и т.д., и т.п. Если говорить о совокупном социальном статусе человека, то надо учесть и положение его группы в вертикальном измерении относительно других групп. Например, положение группы врачей и группы рабочих различно в социальной иерархии общества.

И здесь возникает вопрос о расстоянии между людьми по вертикали внутри одной и той же группы (и расстояниями между группами в пространстве общества). Каков *профиль социальной стратификации* в данной группе на данный момент и каковы его колебания во времени. При этом Сорокин предостерегает от оценочного подхода к неравенству выше/ниже. Не следует выплескивать слишком много моральных чувств по по-

воду того, что тем, кто “наверху”, – лучше, а тем, кто “внизу”, – хуже. Не следует думать, что все вертикальные различия между людьми нужно немедленно устранить и навести всеобщее равенство. Социальные факты – очень упрямая вещь. Можно записать большими буквами в Конституции, Декларации прав и прочих основополагающих документах, что все люди такой-то страны равны. Но это совершенно никак не повлияет на их реальное положение в социальном пространстве.

*“Социальная стратификация – это дифференциация некоей данной совокупности людей (населения) на классы в иерархическом ранге. Она находит свое выражение в существовании высших и низших слоев. Ее основание и сущность – в неравномерном распределении прав и привилегий, ответственности и обязанности, наличии или отсутствии социальных ценностей, власти и влияния среди членов того или иного общества”* [Сорокин. 1992. С. 302]. Сорокин выделяет три основания стратификации: экономическое (по состоятельности), политическое (по наличию власти, влияния) и профессиональное (по положению человека внутри своей профессии, а также по положению его профессии в обществе).

Важное утверждение автора гласит: “Любая организованная социальная группа *всегда стратифицирована*” [Сорокин. 1992. С. 304]. Нужно сказать, что для западного общества, и в особенности для общества США, понятие равенства имеет огромную социальную ценность. Оно относится к основополагающим генеральным осям, на которых держится западная культура. Можно спорить о том, была ли заложена ценность равенства в западную культуру изначально или она оформилась в таком высоком ранге только в период утверждения протестантизма и относится к той самой “личности”, которую нам всегда ставили в пример российские интеллигенты (и которая, безусловно, была создана протестантской этикой). Поэтому с точки

зрения простого человека (и “простого ученого”) неравенство – это болезнь общества, требующая лечения. В некоторых вариантах эволюционной теории также предполагается, что в том светлом и разумном обществе (в прекрасном будущем), к которому мы все движемся, неравенство будет окончательно устранено, постольку оно несправедливо и неразумно. История знает множество коллизий, произошедших из-за того, что влиятельные силы никак не хотели признать, что стратификация – это механизм, работающий в обществе и осуществляющий какие-то функции. П.А. Сорокин, предупреждая сопротивление, с самого начала четко заявляет свою позицию: все общества, в том числе устремленные к социализму и коммунизму, непременно создают стратификацию, независимо от своих идеологических лозунгов и убеждений.

Далее он разрушает еще одну иллюзию: будто человечество движется от сильного *экономического неравенства* – к обществу экономически равных граждан, в котором постепенно уменьшается расстояние между “верхом” и “низом”. С фактами в руках (а фактов он всегда имел в своем рас-

*Любая организованная социальная группа всегда стратифицирована. Все общества, в том числе устремленные к социализму и коммунизму, непременно создают стратификацию, независимо от своих идеологических лозунгов и убеждений*

поряжении огромное количество) П.А. Сорокин показывает, что никакого однонаправленного движения в процессе истории нет. За исключением отдельных периодов социальных катаклизмов и разрушения социальной структуры, стратификация сохраняется – меняются формы, но профиль не меняется. В богатых странах люди (слава Богу) не умирают с голоду, но различие в экономическом положении между бедным и каким-нибудь президентом крупной нефтяной компании

стало несколько не меньше – скорее больше того, которое было в те времена, когда и в этих странах люди умирали от голода. Привлекая данные о разных периодах истории и разных стран, включая Индию, Китай, Египет, П.А. Сорокин приходит к выводу, что профиль стратификации (в данном случае экономической) обнаруживает *ненправ-*

ленные флуктуации, то есть е. временные небольшие повышения и понижения, бессистемные качания вокруг каких-то устойчивых точек. Цифровой проверки не выдерживают ни гипотеза В. Парето (о том, что стратификация во все времена и во всех странах остается принципиально неизменной), ни гипотеза К. Маркса (о том, что происходит обнищание масс, а, следовательно, усиливается экономическая дифференциация), ни гипотезы современных П.А. Сорокину (а отчасти и нам) ученых, разделяющих мнение об уплотнении стратификации и нарастании равенства.

Действительно, на ранних этапах первобытного общества экономическая дифференциация была незначительной, с развитием она увеличивалась, но, “достигнув кульминационной точки, начинала видоизменяться, время от времени разрушаясь” [Сорокин. 1992. С. 331]. Можно отметить только определенную корреляцию между интенсификацией развития экономики и увеличением уровня стратификации по этому показателю. Общий же вывод из анализа этого элемента стратификации таков: “при нормальных условиях, свободных от социальных потрясений в обществе, которое... обладает сложной структурой, в котором наличествует институт частной собственности, изменение высоты и профиля экономической стратификации ограничено” [Сорокин. 1992. С. 333]. “При чрезвычайных обстоятельствах эти пределы могут быть нарушены, и профиль экономической стратификации может стать или очень плоским, или очень выпуклым и высоким. В обоих случаях такое положение кратковременно. И если “экономически плоское общество” не погибает, то “плоскость” быстро вытесняется усилением экономической стратификации. Если экономическое неравенство становится слишком сильным и достигает точки перенапряжения, то верхушке общества суждено разрушиться или быть низвергнутой” [Сорокин. 1992. С. 334].

*Сорокин разрушает еще одну иллюзию: будто человечество движется от сильного экономического неравенства – к обществу экономически равных граждан, в котором постепенно уменьшается расстояние между “верхом” и “низом”*

В XVIII–XX веках господствует представление, что политическое неравенство уменьшается вместе с экономическим, однако с политической стратификацией работать социологу сложнее, чем с экономической, поскольку политическое неравенство труднее измерить. “Основ-

ной лозунг современности: “Люди рождены и живут с равными правами” (Французская “Декларация прав человека и гражданина”); или в другой редакции: “Мы признаем очевидным, что все люди сотворены равными и наделены Создателем базовыми неотъемлемыми правами, среди которых право на жизнь, свободу и право на счастье” (Американская “Декларация независимости” 1776 г.) [Сорокин. 1992. С. 336]. Действительно, волна демократизации, как выражается Соро-

кин, распространяется по всем континентам. Равенство фактически устанавливается до введения закона о равенстве, распространяется все дальше “и пытается вытеснить все расовые и национальные отличия, профессиональные и экономические привилегии” [Сорокин. 1992. С. 337].

Но одно дело – декларации и юридические права, а другое – реальная жизнь. На производстве не рабочий распоряжается мастером, а мастер рабочим. Директор корпорации может уволить клерка, а клерк не может уволить директора корпорации. Ссылаясь на целый ряд авторитетных социологов, П.А. Сорокин утверждает, что даже при действенной защите избирательных прав декларациями и законами лишь очень небольшой процент людей живо и постоянно интересуются политикой. Этот процент, по-видимому, таковым и останется в будущем, а потому “управление делами неизбежно переходит в руки меньшинства”, и “свободное правительство не может быть ничем иным, кроме как олигархией внутри демократии” [Сорокин. 1992. С. 342].

П.А. Сорокин приходит к выводу, что политическая дифференциация положительно свя-

зана с двумя основными факторами: с размером политической организации и разнородностью входящих в нее членов [Сорокин. 1992. С. 346]. Общий вывод таков: “Не существует постоянной тенденции перехода от монархии к республике, от самодержавия к демократии, от правления меньшинства к правлению большинства, от отсутствия правительственного вмешательства в жизнь общества к всестороннему контролю. Нет также и обратных тенденций... Профиль политической стратификации подвижнее, и колеблется он в более широких пределах, чаще и импульсивнее, чем профиль экономической стратификации... Когда колебание профиля в одном из направлений становится слишком сильным и резким, то противоположные силы разными способами увеличивают свое давление и приводят профиль стратификации к точке равновесия” [Сорокин. 1992. С. 302].

В профессиональной стратификации П.А. Сорокин выделяет два показателя, которые “всегда были основополагающими: (1) важность занятия (профессии) для выживания и функционирования группы в целом; (2) уровень интеллекта, необходимый для успешного выполнения профессиональных обязанностей. Социально значимые профессии те, которые связаны с функциями организации и контроля группы” [Сорокин. 1992. С. 354].

Место в профессиональной стратификации определяется характером подчинения низших подгрупп (мелкие служащие, наемные работники, так называемое техобслуживание) высшей группе, зависимостью нижних слоев от высших и, наконец, разницей в оплате нижних и высших должностей в данной профессии. Но профиль профессиональной стратификации определяет еще “этажность”, то есть количество рангов

*Сорокин утверждает, что даже при действенной защите избирательных прав декларациями и законами лишь очень небольшой процент людей живо и постоянно интересуются политикой. Этот процент, по-видимому, таковым и останется в будущем, а потому “управление делами неизбежно переходит в руки меньшинства”, и “свободное правительство не может быть ничем иным, кроме как олигархией внутри демократии”*

в иерархии. В конечном счете П.А. Сорокин приходит к выводу, аналогичному тому, который был сделан относительно экономической и политической стратификации: профили профессиональной стратификации колеблются, не обнаруживая никакой отчетливо наблюдаемой направленности. Те же ненаправленные флуктуации.

Движение внутри пространства социальной стратификации было названо социальной мобильностью. Простейшее определение социальной мобильности, по Сорокину, звучит так: “Под социальной мобильностью понимается любой переход индивида или социального объекта (ценности), то есть всего того, что создано или модифицировано человеческой деятельностью,

из одной социальной позиции в другую” [Сорокин. 1992. С. 373]. Под социальным объектом могут пониматься и предметы, и идеи, но наиболее важны социальные группы, которые также движутся в этом пространстве.

Мобильность бывает горизонтальная и вертикальная. Под горизонтальной мобильностью понимается движение внутри одного и того же социального слоя: например, переход рабочего с одного предприятия на другое (находящееся примерно в таких же условиях и в таком же ранге, как и то, которое он покинул) не изменяет его статус. Под вертикальной же мобильностью подразумевается переход индивида (или другого социального объекта) из одного социального пласта (или, как принято теперь называть, страты) в другой. При этом у претерпевшего мобильность объекта качественно меняются положение в обществе и отношения с другими людьми и социальными объектами.

Социальная мобильность в обществе измеряется у Сорокина интенсивностью и охватом.

Под интенсивностью понимается число социальных страт, пройденных индивидом в движении вверх и вниз, а под охватом – число лиц, осуществляющих такие перемещения. Существует и еще одна характеристика: *проницаемость* социальных страт для движущихся индивидов и групп. Проницаемость весьма различна в разных обществах и в разные периоды времени, однако не было в истории обществ, в которых социальные страты были бы совершенно непроницаемы для движения индивидов. Но не было и таких обществ, в которых мобильность осуществлялась бы безо всяких ограничений. Причем заметной тенденции от закрытости к открытости перемещений не наблюдается. Если в Индии перегородки между кастами были очень жесткие (но, тем не менее, обходились разными способами), то в то же примерно время в Китае человек из любого социального положения мог, обучившись и сдав положенные экзамены, получить высокую должность при дворе. Другое дело, что сдать эти экзамены было трудно, но это уже был вопрос способностей: способные проходили этот отбор.

Также различается мобильность восходящая и нисходящая, при этом подниматься или опускаться могут как индивиды, так и целые группы. *Каналы социальной мобильности*, по которым осуществляется перемещение индивидов и групп, разнообразны, но некоторые присутствуют практически во всех обществах. Прежде всего это – *армия*. Армия может возвести человека до самых верхов, особенно в период военных действий, когда наиболее ярко выступают способности индивидов. Например, из 65 византийских императоров 12 достигли своих высот через армию. Основатели династий Меровингов и Каролингов также выдвинулись благодаря своей службе в армии. “Несчетное множество средневековых разбойников, крепостных и людей простого происхождения таким же образом стали дворянами, хозяевами, князьями, герцогами и высокопоставленными официальными лицами” [Сорокин. 1992. С. 393]. В то же время многие военачальники и могуществен-

ные князья, проигрывая сражения, попадали в немилость, опалу и были отодвигаемы вниз, теряя свое социальное положение.

Другим типичным каналом является *Церковь*. Церковь также открывает возможность для продвижения наверх людей самых разных социальных страт и положений. Церковь является сильным “лифтом” для восхождения, особенно в периоды, когда она пользуется влиянием в государстве, но она же и эффективный канал для мобильности нисходящей: обвиненный в ереси, как правило, не удерживается у власти и вообще в верхних слоях государства.

Эффективным каналом вертикальной мобильности является *школа*. Тут можно напомнить о китайской системе селекции через школы, которые Конфуций считал не только системой образования, но и системой выборов. Политическая доктрина Конфуция вообще не предполагает наследственной аристократии. Образовательный тест (экзамены) выполнял роль всеобщего избирательного права. В индийском обществе просвещение и обучение считались “вторым рождением” – более важным, чем рождение физическое. Однако в Индии не было демократии в образовании, как в Китае: для некоторых каст образование было запрещено. В современных обществах без диплома вход в некоторые профессии и на некоторые должности абсолютно невозможен.



Каналом социальной мобильности в современном мире являются разного рода *партии и движения*, играющие в некоторых обществах большую роль в политической жизни. Для лиц творческого труда важным является вхождение в *профессиональную группу*, так как без поддержки той или другой творческой корпорации трудно устроить выставку, издать книгу и т. п., тем более что именно такая корпорация является одновременно и главным “жюри”, оценивающим способности и мастерство каждого своего члена.

От оценки профессионалов профессионалами мы переходим к важному принципу работы каналов социальной мобильности – к *принципу селекции*, без которого никакой канал не мог бы эффективно выполнять свои функции в обществе. Задача канала социальной мобильности не только в тестировании способностей индивидов как таковых, но и в отборе тех способностей и знаний, которые необходимы для выполнения различных функций: профессиональных, политических и прочих, а также в распределении индивидов по тем позициям, на которых они могли бы эти функции осуществлять. Поэтому в каждом канале имеется система “сит” для “просеивания” претендентов на те или иные позиции.

Таким “ситом” является прежде всего *семья*. “Хорошее происхождение” во всех странах принимается как доброе удостоверение вероятных качеств личности, ибо именно семья более всего формирует личность человека, в особенности в период его детства, прививая ему установки и ценности, многие из которых остаются в человеке на всю жизнь. К человеку же из бедной и малоизвестной семьи уже нет такого внимания, а “плохое происхождение” оставляет пятно на всю жизнь. Причем в обоих случаях считается, что качества личности оказываются в значительной степени предсказуемы.

В системе образования тестируемыми качествами оказываются по преимуществу те знания и навыки, которым в ней обучают индивида, хотя личностные качества также проходят коррекцию: учебные заведения могут прививать своим воспитанникам определенные ценности и установки, вплоть до манер поведения, по которым их выпускников и можно уверенно отличать друг от друга. “Сито” образовательной системы составляют экзамены и тестирование, которые “отсеивают” неуспешных учеников. При этом проверяются не только знания, но и способности. “Фундаментальная социальная функция школы заключается, во-первых, не только в том, чтобы выяснить, усвоил ли ученик часть учебников или нет, а прежде всего в том, чтобы при помощи экзаменов и наблюдений определить, кто талантлив, а кто нет, какие у кого способности, в какой степени они проявляются, какие из них социально и морально значимы. Во-вторых, эта функция заключается в том, чтобы устранить тех, у кого нет ожидаемых интеллектуальных и моральных качеств. В-третьих... обеспечить продвижение способных учащихся в направлении тех социальных позиций, которые соответствуют их общим и специфическим свойствам”

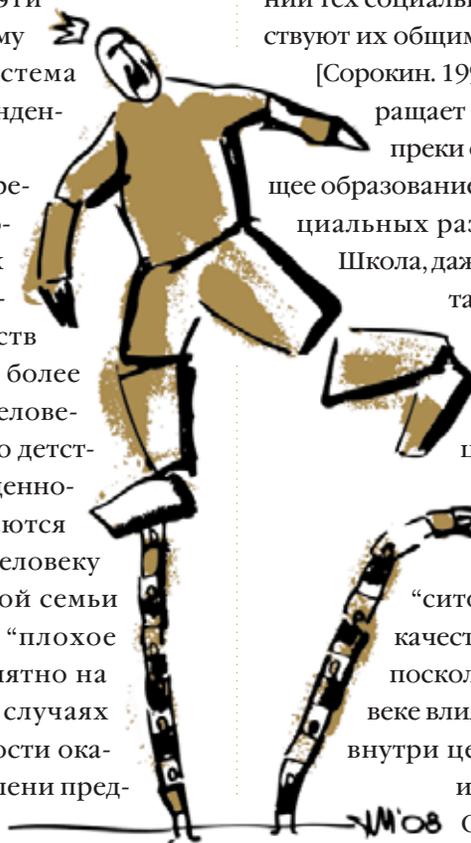
[Сорокин. 1992. С. 406]. Сорокин при этом обра-

ращает внимание на “тот факт, что вопреки общепринятому мнению всеобщее образование не устраняет умственных и социальных различий, а лишь усиливает их.

Школа, даже самая демократичная, открытая каждому, если она правильно выполняет свою задачу, является механизмом “аристократизации” и стратификации общества, а не выравнивания и демократизации” [Сорокин. 1992. С. 410].

Но наиболее сильным “ситом”, тестирующим моральные качества индивида, обладает церковь, поскольку церковное мнение о человеке влияет не только на его положение внутри церковной иерархии, но также и на его положение в обществе.

Описывая, какую школу прохо-



дил человек в касте брахманов, Сорокин отмечает, что современная школа не требует каких-то особых моральных качеств от индивида, что оказывает влияние на общество как целое: “верхние слои общества, пополняясь за счет именно таких людей (выпускников современных школ), которые, проявляя хорошие интеллектуальные способности, демонстрируют при этом заметную моральную слабость: жадность, коррупцию, демагогию, сексуальную распущенность, стремление к накопительству и материальным благам (часто за счет общественных ценностей), нечестность, цинизм и “плутократию” [Сорокин. 1992. С. 415]. Такая школа не может, подчеркивает Сорокин, улучшить моральный дух населения в целом.

У образовательной системы (включая профессиональную) есть и еще одна важная функция – регулировать численность верхних слоев общества по отношению к его нижним слоям. Общее увеличение верхних слоев приводит к усилению давления их на другие слои общества и делает всю стратификационную конструкцию неустойчивой и тяжелой. А профессиональное перепроизводство специалистов приводит к усилению конкуренции между ними и также делает общество нестабильным.

Во всех случаях реформаторы, утверждает Сорокин, должны представлять себе эту систему “подъема” и “отбора” индивидов в верхние страты общества. В конечном итоге историю делают люди. Люди, занимающие положения, которым они не соответствуют, могут “успешно” разрушить общество, но не могут создать ничего ценного, и наоборот [Сорокин. 1992. С. 424]. Вся эта сложившаяся в обществе система с ее “лифтами” и “фильтрами” очень сильно влияет на состояние как верхних, так и нижних его слоев, обеспечивая их моральное и культурное состояние, а также их настроенность, ум-

ротворенность или раздраженность, что, естественно, непосредственно сказывается на состоянии всего общества, а также на его исторической судьбе.

Разработанная П.А. Сорокиным теоретическая концепция скоро дополнилась эмпирикой.

Уже в 1930-е годы видный антрополог Уильям Ллойд Уорнер, получивший предложение исследовать социальную стратификацию США, подошел к объекту так, как в свое время предлагал подходить Дюркгейм: как если бы нам ничего не было известно об объекте, называемом “социальная стратификация США”.

У. Уорнер исходил из постулата, что предметом эмпирического исследования не может быть социальная структура американского общества в целом. Однако вполне можно исследовать отдельную общину или несколько общин, кото-

рые и должны дать нам представление о стратификации общества в целом. Другой постулат заключался в том, что общину нужно начинать исследовать не с ее истории и свойственных только ей конкретных особенностей, а подходить к ней как к действующему целому, то есть изучать в ней “совокупную систему взаимодействий” [Warner. 1941. P. 14]. И все явления этой системы нужно объяснять исходя из той функции, которую они выполняют для того, чтобы система могла существовать, то есть быть устойчивой. В качестве постулата было принято утверждение, что в любой общине должны существовать четыре типа социальной структуры (как необходимые): семья, союз (ассоциация), церковь и класс. Эти фундаментальные структуры задают основную сферу поведения индивида, и “с ними связаны в конечном счете факторы, определяющие его социальное поведение” [Warner. 1941. P. 35].

Для исследования были выбраны три города: Ньюбэрипорт (портовый город в Массачусетсе

*Церковь является сильным “лифтом” для восхождения, особенно в периоды, когда она пользуется влиянием в государстве, но она же и эффективный канал для мобильности нисходящей: обвиненный в ереси, как правило, не удерживается у власти и вообще в верхних слоях государства*

с 17 тысяч жителей); городок на юге США, условно названный “Олд-сити” (10 тысяч жителей); Моррис (названный Джоннесвиллем, городок с 10 тысяч населения на Среднем Западе). Наиболее известны материалы исследования в Нью-бэрипорте, проходившем под “псевдонимом” “Янки-сити”.

Изначально предположенная исследователями точка зрения, что социальное положение человека определяется экономическими и профессиональными его характеристиками, оказалась не вполне удовлетворительной. При опросе респонденты, оценивающие это положение, “разнесли” рабочих и предпринимателей по трем разным классам. Явно обнаружился латентный фактор, дополнительно определяющий социальное положение. У. Уорнер констатировал, что социальная оценка данного человека другими ориентирована на определенные типичные для данной классовой системы способы поведения оцениваемого, что, тем самым, типы поведения индивида также следует принимать в расчет [Warner. 1941. P. 82].

Таким образом, Уорнер сформулировал основные характеристики социального класса: это слои населения, различающиеся более высоким или более низким положением индивидов, их составляющих. Слой в принципе достаточно замкнут, хотя движения вверх и вниз по социальной лестнице возможны. Различие рангов вызывается тем, что в классовом обществе “права” и “обязанности” распределены неравномерно. Семья, как правило, находится внутри одного и того же класса, и дети наследуют статус родителей при начале своего движения по социальной лестнице.

В дальнейшем Уорнер признал не подтвердившейся гипотезу, что представления людей о тех или иных социальных классах определяются типичными для данного класса эко-

номическими условиями, – тесной связи с экономическими факторами обнаружено не было. Здесь нужно учитывать, что Уорнер придерживался веберовской концепции стратификации и исходно задавал свои классы по субъективному критерию, а именно *по социальному престижу*. Именно эта характеристика закрепилась за понятием “социальный класс” в американской социологии. Принятая градация “нижних нижних”, “верхних нижних”, “нижних средних” и т. д. классов – это совсем не то понятие, которое сформулировал К. Маркс, и даже не то, которое сформулировал М. Вебер (хотя оно близко к его “сословию”). Социальный престиж измеряется оценкой одних людей другими, или, точнее, взаимной оценкой членов одного и того же общества. Огромное значение уорнеровского исследования заключается в том, что он впервые в исследовании социальной стратификации использовал взаимные оценки представителей различных страт.

Инструментарий складывался и “доводился” практически “на ходу”. Человек относился в тот или иной социальный слой в результате применения нескольких процедур: а) выявленные посредством интервью представления раз-

личных людей о том или ином человеке (или людях) сравнивались и соотносились друг с другом; б) принимались во внимание символы, которыми респонденты отмечали тех или иных кандидатов в соответствующие классы; в) измерялась также статусная репутация семьи или индивида – она складывалась на основании их участия в общественной жизни города; г) применялся также метод сравнения: информанта спрашивали, выше или ниже расположено данное лицо по отношению к тем или иным лицам; д) использовался метод “простого зачисления в класс” проинструктированным респондентом или рес-

*Реформаторы, утверждает Сорокин, должны представлять себе систему “подъема” и “отбора” индивидов в верхние страты общества. В конечном итоге историю делают люди. Люди, занимающие положения, которым они не соответствуют, могут “успешно” разрушить общество, но не могут создать ничего ценного, и наоборот*

пондентом-экспертом (но не самими исследователями); е) наконец, существовало еще и оценивание при помощи “институционального членства”, то есть по принадлежности к тем или иным изначально заданным фундаментальным структурам – семьям, ассоциациям, церквям (сектам) и кругам общения. Эти шесть методов, связанные в единую систему, были названы “методом оцениваемого участия” [Warner. 1949. P. 37].

Оценки применялись не только к конкретным лицам, но также и к самим критериям оценивания. В результате выявились наиболее сильные отдельные критерии (наряду с доходом и профессией): а) тип жилья; б) место жительства (внутри исследуемого района); в) вид полученного образования; г) манеры поведения. Применяв эти критерии, исследователи смогли довольно точно расположить ранжируемых индивидов по их социальному положению [Warner. 1949. P. 90]. Другими словами, *престижные оценки были приняты за главный синтетический показатель, чем и было соблюдено положение Дюркгейма, что общество – это прежде всего социальные или коллективные представления, а все остальное определяется уже относительно этих представлений.*

Для облегчения работы исследователей, которые хотели бы повторить этот эксперимент, был составлен так называемый “индекс Уорнера”. Его можно применить, не производя трудоемких процедур с опросом многочисленных респондентов. Просто для каждого индивида, положение которого собираются измерить, определяются: профессия, место жительства, источник дохода, обстановка квартиры (по наличию определенных показателей). Уорнер и его сотрудники утверждали, что для США в те годы, когда проводилось исследование, эти показатели довольно точно отражают оценки престижа.

*Любопытно, что люди, входившие в те или иные социальные классы, изо дня в день осуществляли характерное “классовое” поведение, не имея в то же время никакого определенного представления о классе. Это указывает на факт существования социальных представлений на вполне бессознательном уровне*

Иногда добавлялся, как мы видели, уровень образования. Но достаточными были признаны указанные четыре показателя. Впрочем, Уорнер и его сотрудники всегда предупреждали, что эти характеристики работают только в США, что для других стран и культур могут потребоваться другие характеристики. В частности, Уорнер считал, что, например, для стран Европы, по-видимому, более весомым может оказаться именно образование.

Любопытно, что люди, входившие в те или иные социальные классы, изо дня в день осуществляли характерное “классовое” поведение,

не имея в то же время никакого определенного представления о классе. Это указывает на факт существования социальных представлений на вполне бессознательном уровне. Кстати, теперь обычно понятие о классе, к которому он принадлежит, входит в сознание человека, поскольку об этом много говорится, и понятие всегда “на слуху”. Общая картина классового распределения в Янки-сити оказалась, в конечном счете, следующей:

верхний верхний класс (ВВ) – 1,40% (населения города),  
 нижний верхний класс (НВ) – 1,56%,  
 верхний средний класс (ВС) – 10,22%,  
 нижний средний класс (НС) – 26,12%,  
 верхний нижний класс (ВН) – 32,60%,  
 нижний нижний класс (НН) – 25,22%.

Верхний верхний класс оказался в наличии не во всех обследованных городах, так как ему, наряду с экономическими и прочими показателями социального престижа, приписывали дополнительную характеристику: он состоял из семей “старых поселенцев”, т. е. потомков переселенцев в Америку XVII–XVIII веков. В двух обследованных городах таких семей попросту не оказалось, и там получилась пятиклассная социальная система.

Уже на первых стадиях своего исследования Уорнер установил, что члены каждого социального класса проявляют некоторую общность как в своих действиях, так и в образе мышления. Но в то же время выявилась и определенная дифференциация по этому признаку внутри каждого класса [Warner. 1941. P. 3]. Проведя гигантскую работу, авторы пришли к выводу, что наиболее явную роль в движении индивида по статусам внутри класса играют семья, ассоциация и круги общения. «Поскольку индивид принадлежит к различным структурам... он участвует в большом количестве социальных ситуаций в одно и то же время. Ранг его (принадлежность к определенному социальному классу) остается при этом неизменным, но положение внутри этого ранга постоянно меняется. Все время социальные статусы, образующие как бы ареал его участия (в социальной жизни общины), продолжают влиять на его поведение; они все время зависят друг от друга в его жизни, так же как и в жизни других индивидов, являющихся членами данной социальной системы» [Warner. 1941. P. 15]. Наиболее развитыми и сильными контактами, как установили социологи, отличаются средние классы, причем контакты эти выходят иногда довольно далеко за пределы их собственного класса. Уорнер усматривал в этом определенные предпосылки для восходящей мобильности. Такие контакты дают индивиду возможность усваивать ценности и образцы поведения более высоких классов и тем самым получать признание членом этих классов. Поэтому вывод, что участие индивида во всех этих кругах общения и ассоциациях не только дает окружающим точки отсчета для отнесения его к тому или иному классу, но и служит продвижению или закреплению его на новых, более высоких статусах, оказывается вполне обоснованным.



*Семья* – это наиболее надежный “подъемный механизм”, хотя, может быть, и не такой уж быстрый. Семья дает начальный статус детям. Двигаться вверх индивид может только одновременно со своей семьей, когда движение касается перехода из класса в класс. Переход в более высокий класс вместе с семьей закрепляет новое положение индивида.

*Круги общения*, по наблюдению исследователей, оказались образованиями неформальными, не слишком устойчивыми, не очень обширными (хотя в некоторых случаях достигали 30 человек), зато сильно эмоционально окрашенными. Смысл круга исключительно в общении друг с другом. Встречи его членов нерегулярны, никакого специального режима работы круга не существует. Часто индивид в своем стремлении соответствовать ожиданиям своего круга может даже в какой-то степени пренебрегать интересами собственной семьи, поэтому очевидно, что такие круги очень сильно определяют поведение своих членов. Принадлежность к такому кругу дает индивиду ощущение уверенности в своем социальном статусе. Принятие человека в тот или иной круг общения или изгнание из него явно способствует или препятствует его социальной мобильности [Warner. 1941. P. 111].

Подобную роль играют и *ассоциации* (добровольные общественные объединения), в которых участвует (или не участвует) индивид. Ассоциация – это образование другого типа: во-первых, она официальная до определенной степени, поскольку имеет обычно свой устав и другие документы, удостоверяющие ее статус; во-вторых, она собирается, как правило, более или менее регулярно и имеет свой план работы. Отношения внутри нее не окрашены так эмоционально, как в кругах общения; а в-третьих, она более обширна и более устойчива в своем существовании. В ней также более разнообразны

контакты человека с представителями других кругов. Некоторые из ассоциаций дают человеку статус уже одним фактом вхождения в них: это закрытые эксклюзивные клубы (Макс Вебер сообщает, что он слышал про один случай, когда молодой человек, не получив возможности вступить в такой клуб, покончил с собой). Но существуют и более широкие и принципиально открытые организации, куда могут входить и люди из нижних слоев. Это обычно организации политические, ведущие время от времени какие-то кампании в поддержку того или иного билля, той или иной партии. Тем не менее, открытость все равно предполагает определенный контроль: “члены из низших слоев кастовой системы контролируются членами из более высоких слоев и подчиняются им” [Warner. 1941. P. 111].

Очень любопытные данные дал анализ поведения социальной системы во время стачки обувщиков 1930 г. Стачка разразилась совершенно неожиданно для исследователей, но они быстро сориентировались и успели опросить довольно много рабочих, предпринимателей и просто жителей городка, втянутых до определенной степени в возникшую ситуацию (это был город, где обувная отрасль была основной отраслью промышленности).

Опросы показали причину стачки: прогрессирующий процесс механизации производства привел к слою иерархии рабочих по мастерству. Опыт и искусство перестали иметь значение, поскольку операции выполнялись машинами, а обслуживать такие машины могли люди, не имеющие вообще никакого опыта в обувном деле. Стачка привела к консолидации рабочих, так что во всех трех классах, в которые входили рабочие (от нижнего нижнего до нижнего среднего), образовались как бы секторы рабочих, которые проявили тяготение друг к другу по вертикали [Warner. 1947. P. 6]. В результате стачки образовалась еще одна большая и открытая ассоциация в городе – профсоюз обувщиков, который продолжил свое существование и после стачки, до определенной степени смещая социальную структуру. Но, что более интересно, эта ассоциация довольно быстро вошла в кон-

такт с подобными же профсоюзами других городов и влилась в общегосударственное профсоюзное движение. Таким образом, обувщики трех нижних классов в каком-то смысле почувствовали свое единство и образовали особый отряд рабочего класса (не переставая в то же время быть членами своих социальных классов), который выразил ориентацию на нижний верхний класс. “Такое поведение обувщиков в социальной жизни общины предполагает, что рабочая солидарность, складывающаяся на предприятиях, влияет и на поведение рабочих за рамками предприятий”, – делал вывод У. Уорнер [Warner. 1947. P. 6]. Таким образом, было показано, что социальная структура способна трансформироваться в ответ на различные воздействия извне, не переставая в то же время оставаться достаточно устойчивой.

Эмпирическое исследование У. Уорнера, подобно хотторнскому эксперименту, оказало огромное влияние на выработку научных методов и научных точек зрения. То, что У. Уорнер отказался от каких бы то ни было теорий классовой структуры, с одной стороны, оказалось необычайно положительным обстоятельством, так как дало ему возможность смотреть на материал без всякой заранее заданной схемы и без какой бы то ни было предубежденности, что позволяло гибко менять подходы и развивать методику, приспособляясь к вновь выявленным факторам. А с другой стороны, это оставило исследователей в некоторых случаях беспомощными при попытке интерпретировать обнаруженные факты.

\* \* \*

Подходы к исследованию социальной стратификации, разработанные П. Сорокиным и У. Уорнером, весьма актуальны для современного российского контекста. Долгое время у нас в стране раз и навсегда было установлено, что в обществе, строящем социализм (а позднее – и в обществе развитого социализма), существует два класса: рабочие и крестьяне; помимо них выделялась “прослойка” – интеллигенция. В одной из работ крупного отечественного социолога можно было найти даже такое выражение:

“советский рабочий класс управляет у нас государством непосредственно *через* воспитанную им интеллигенцию”. Но с тех пор прошло немало лет, а мы по-прежнему ведем дискуссии о российском среднем классе, пользуясь в качестве критерия только характеристиками материального положения и профессии (в значительно меньшем объеме). И можно услышать, например, такие суждения, что российские учителя потеряли свое положение в среднем классе, потому что им “так мало платят”. Потеряли ли они тем самым и свой образ жизни и свой способ мышления? Этот вопрос никем не ставится. А это-то как раз наиболее интересно: теряет ли действительно индивид свой классовый ранг вместе с ухудшением своего материального положения (поскольку очевидно, что профессию он не теряет)? И до какой степени ухудшение его материального положения не влияет на его классовый ранг? Это именно сейчас можно исследо-

вать, поскольку сама жизнь поставила нам такой эксперимент. ■

### Литература

- Сорокин П.А.* Человек, цивилизация, общество. М.: Политиздат, 1992.
- Сорокин П.А.* Социальная мобильность. М.: Academia, 2005 (Sorokin P.A. Social mobility. N.Y.; L.: Harper & Brothers, 1927).
- Warner W.L., Low J.O.* The Social System of the Modern Factory. The Strike: a Social Analysis. New Haven: Yale University Press; L.: G. Cumberlege, Oxford University Press, 1947.
- Warner W.L., Lunt P.S.* The Social Life of a Modern Community. New Haven: Yale university press; L.: H. Milford, Oxford university press, 1941.
- Warner W.L., Meeker M., Eells K.* Social Class in America: a Manual of Procedure for the Measurement of Social Status. Chicago: Science Research Associates, 1949.

