

© 1992 г.

Н.Дж. СМЕЛЗЕР

## СОЦИОЛОГИЯ\*

### Неравенство, стратификация и класс

Для постороннего человека Алтер Роуд в Детройте выглядит как обычная городская улица. Однако, местные жители называют ее «Берлинской стеной» или же «линией Мэйзон—Диксон». Это объясняется тем, что Алтер Роуд отделяет восточную часть Детройта — нищее гетто, от фешенебельного, богатого предместья Гросс Пойнт.

В статье, опубликованной в журнале «Уолл Стрит Джорнал» (1982) корреспондент Аманда Беннетт характеризует общности, проживающие на каждой стороне Альтер Роуд: «В восточной части Детройта живут бедные, главным образом, негры; Гросс Пойнт населяют богатые, сплошь белые. Помещения школ, где учатся дети детройтского Ист-Сайда, охраняются полицейскими. Привилегированные дети из Гросс Пойнт получают уроки игры на скрипке, имеют собственные компьютеры. Для жителей восточной части „пособие" означает выживание; по другую сторону Алтер Роуд это слово ассоциируется с мошенничеством.

Различия настолько поразительны, что друзья детройтцев, приезжающие из других мест, бывают шокированы, когда их везут по этому шоссе. В восточной части города свалки брошенных автомобилей, много сгоревших зданий, испещренных всяческими надписями и рисунками. По замусоренным улицам слоняются тысячи ничем не занятых людей. На расстоянии всего лишь тысячи футов открывается другая картина — аккуратно подстриженные живые изгороди и окрашенные ставни напоминают о мире служанок, гаражей на два автомобиля и благотворительных вечеров. Как говорит сенатор-демократ Джон Келли, представляющий обе группы, с одной стороны, „западный Бейрут", с другой — сказочная страна „Диснейлэнд»».

Экономический спад начала 1980-х весьма по-разному повлиял на эти две общности. Беннетт продолжает: «Образ жизни изменяется на всех уровнях. На одной стороне улицы Алтер — безработный вынужден отказаться от членства в теннисном клубе. На другой стороне безработная женщина не может позволить себе съесть гамбургер. В Гросс Пойнт представитель торговой фирмы, занятый неполный рабочий день, сдает свою летнюю дачу, в то время как в Детройте частично занятая проститутка повышает цену своих услуг. В Детройте нищие безработные пьяницы распивают одну бутылку на всех. Некоторые из жителей в Гросс Пойнт со стыдом обращаются за пособием, другие беззастенчиво устремляются на вечеринки в поисках влиятельных работодателей».

Огромные различия между этими двумя группами наиболее ярко свидетельствуют о существовании «имущих» и «неимущих». Эта ситуация является одной

---

\*Продолжение. Начало в NN 11, 12. 1900; N 1-3. 5. 6. 8. 9. 11, 1991; N 1. 1992.

из самых важных проблем, волнующих социологов. Они исследуют ее на основе анализа трех переменных: неравенства, стратификации и класса.

Приведем несколько примеров.

**Неравенство:** Фермерша собрала богатый урожай и имеет возможность расширить свое хозяйство; в это же время пастух терпит большие убытки, так как половина его скота погибает от болезни. В результате материальное благополучие этих двух людей различно.

**Стратификация:** Фермерша расширяет свой участок земли, и после ее смерти каждый из детей получает ферму значительных размеров. Но когда умирает пастух его дети практически ничего не наследуют. Это тенденция воспроизводится среди других фермеров и пастухов.

**Класс:** С годами фермеры объединяются в группу на основе общих интересов и чувства превосходства над пастухами; у последних также возникает чувство своей принадлежности к группе; их сплачивает общее недовольство, например, по поводу того, что фермеры лишают их водоснабжения.

В более общем виде это выглядит следующим образом.

**Неравенство** — условия, при которых люди имеют неравный доступ к таким социальным благам, как деньги, власть и престиж.

**Стратификация** связана со способами, на основе которых неравенство очевидно передается от одного поколения к другому, при этом формируются различные слои общества.

**Класс** обусловлен существованием социальных групп, имеющих неравный доступ к богатству, власти и неодинаковый престиж; на основе занимаемого положения в обществе иногда они становятся влиятельными политическими группами.

В этой главе мы довольно подробно рассмотрим эти переменные, начав с главной проблемы, долгое время волнующей социологов и других ученых: обязательно ли должно существовать неравенство?

## **Является ли неравенство всеобщим?**

Неравенство существует во всех обществах, даже в самых примитивных и живущих при общинном строе. Гуннар Ландтман провел интересное исследование общественной жизни папуасов Киваи (Новая Гвинея), которое подтвердило, что неравенство существует и в этом простейшем сообществе (Ландтман, 1968). Ландтман выявил, что несмотря на видимость всеобщего равенства, (все мужчины выполняли одинаковую работу, никто не имел слуг или рабов, ни у кого не было собственного дома) в обществе папуасов неравенство в какой-то мере существовало. Например, папуас, который имел возможность принимать больше гостей, чем другие жители поселка, занимал «немного более высокое положение». Воины, гарпунёры и колдуны имели несколько более высокий статус. Слепые, больные или неполноценные в других отношениях в какой-то мере имели более низкий статус; это также касалось безработных и тех, кто не состоял в браке. Кроме того женщины считались «немного ниже мужчин» — они не имели земли, занимались сбором плодов и ягод, а не охотились вместе с мужчинами (Ландтман, 1968).

Антропологи выявили некоторую степень неравенства во всех «дописьменных» обществах, которые они исследовали. В зависимости от иерархии ценностей данного общества — будь то красота, смелость, религиозная осведомленность — определяется статус отдельных его членов. Существует множество способов символического изображения различий статуса. В примитивных обществах обычно используются обозначения на теле; в более развитых этой цели служат украшения и особенно одежда. В любом случае, к людям, обладающим качествами, которые ценятся выше, относятся с большим уважением, чем к тем, чьи качества ценятся не так высоко.

## Неравенство в различных обществах

В более крупных и сложных обществах неравенство проявляется отчетливее. Весьма удачна попытка Герхарда Ленски (1970) сравнить общества с точки зрения неравенства. Он обнаружил, что в обществах охотников и собирателей растений (например, папуасов Кивай) неравенство существует в наименьшей мере. В таких обществах работа распределяется в соответствии с возрастом и полом. Старики нянчат малышей; женщины тратят основную часть времени на приготовление пищи, сбор фруктов и овощей; мужчины заняты военным делом и охотой.

В садоводческих обществах, любой излишек продуктов, который остается после сбора урожая, снова распределяется среди членов группы. Важную роль распределителя обычно осуществляет один и тот же человек. Он приобретает власть, может кому-то отдать предпочтение по сравнению с другими, в результате происходит неравное распределение богатства. Если в обществе постоянно имеется излишек, не все его члены должны заниматься производством продуктов питания; некоторые могут специализироваться в других видах труда. Роли политического лидера, купца и священника становятся должностями, требующими полной затраты времени. Поскольку люди, занимающие эти должности, имеют власть, часто они могут получать значительную часть социальных благ.

Ленски обнаружил, что неравенство наиболее ярко проявляется в аграрных обществах. Усовершенствование сельскохозяйственной техники (системы ирригации и вспашки) способствовало повышению производства продуктов питания в этих обществах. В результате большее количество людей могло проживать на территории меньшего размера; малые и крупные города могли обеспечиваться прилегающими к ним сельскохозяйственными районами. Как и в садоводческих, аграрных обществах люди, исполняющие особые роли вроде политического лидера или купца, находятся в более выгодном положении; но здесь у них сосредоточены намного более крупные ресурсы. Власть может концентрироваться в руках монарха и переходить по наследству. Отдельные люди и семьи также могут овладеть крупными участками земли и получать доходы за счет труда других людей, которым они позволяют использовать землю для выращивания зерновых культур и разведения скота. Наконец, управляющие в аграрном обществе имеют больше власти, чем в примитивном, поскольку они контролируют более широкую сферу деятельности.

По мнению Ленски, в промышленных обществах на деле существует меньшее неравенство, чем в аграрных, несмотря на то, что они сложнее. Это объясняется тем что в первых несколько меньшая концентрация власти. В промышленных обществах, стремящихся иметь демократические правительства, может происходить борьба за влияние между политическими группами, например, между профсоюзами и объединениями фермеров.

Таблица 9-1

Распределение семейного дохода, %

Год	Уровень семейного дохода Категории:					
	Низшая пятая часть	Вторая пятая часть	Средняя пятая часть	Четвертая пятая часть	Высшая пятая часть	Высшая, 5%-я категория
1950	4,5	12,0	17,4	23,4	42,7	17,3
1960	4,8	12,2	17,8	24,0	41,3	15,9
1970	5,4	12,2	17,6	23,8	40,9	15,6
1980	5,1	11,6	17,5	24,3	41,6	15,3
1984	4,7	11,0	17,0	24,4	42,9	16,0

Несмотря на явную тенденцию к значительному возрастанию равенства на более высоких уровнях экономического развития, неравенство (особенно в отношении доходов) в индустриальных странах процветает. Хотя в целом в развитых странах достигнуто большее равенство, чем в развивающихся, но существуют некоторые исключения. Израиль, Индия находятся на довольно низком уровне развития, но в них наблюдается относительно высокая степень равенства (Крисберг, 1979). В Китае, где правительство осуществляет контроль над экономикой, также отмечена высокая степень равенства, несмотря на низкий уровень развития.

## **Все изменяется...**

Для неравенства характерно сопротивление быстрым переменам. Рассмотрим таблицу 9—1, в которой показано распределение дохода, получаемого американскими семьями в период с 1950 по 1984 гг. В таблице уровни дохода подразделяются на пять категорий от низшей пятой до высшей пятой, и самые высокие — 5%. Процентные отношения характеризуют процент дохода, полученного за каждые 10 лет каждой из различных категорий. Так, если бы доходы распределялись равномерно, каждая пятая группа заработала бы 20 процентов общего дохода. Ознакомившись с таблицей, вы увидите, что представители высшей пятой категории заработали более 40 процентов общего дохода за каждое десятилетие. Вы можете убедиться, что неравенство в распределении доходов продолжает существовать в американском обществе, несмотря на различные изменения в экономике и множество программ помощи бедным. В процентном отношении каждая пятая категория почти не изменялась в течение десятилетий. (Разумеется, речь идет о макро-уровне. На микро-уровне следовало бы учесть, что дополнительные 1000 долларов в год, не означали бы значительное повышение дохода семьи и ее переход в другую категорию; на деле — почти никаких изменений — вместо риса и бобов можно изредка позволить себе отведать гамбургер. (Мы подробнее рассмотрим этот вопрос в дальнейшем).

Распределение богатства, - в отличие от дохода, включающего личную собственность и акции, — почти не изменилось в Соединенных Штатах примерно в течение 200 лет. Тири и Смит (1978) удалось получить данные о подлежащем налогообложению имуществе лиц, имевших в Филадельфии в 1789 году постоянную работу. Сравнивая эти данные с распределением дохода в 1949, 1959 и 1969, они выявили совершенно одинаковое распределение материальных благ в эти два периода. Тогда, как и в настоящее время, дельцы и люди интеллигентного труда были богаче рабочих и канцелярских работников.

## **Природа неравенства**

Хотя все социологи признают, что неравенство широко распространено в обществе, они по разному определяют его сущность и причины. В этом разделе мы обсудим несколько противоположных взглядов.

### **Теории функционализма: награждение лучших людей**

Одно из самых первых объяснений неравенства было предложено Эмилем Дюркгеймом в 1893 году. В работе "Разделение труда в обществе" Дюркгейм сделал вывод, что во всех обществах некоторые виды деятельности считаются более важными, чем другие. В одном обществе высоко ценится религиозное спасение, это было характерно для пуритан в колониальные времена. Другое

общество может считать социальной ценностью материальное богатство. Все функции общества — закон, религия, семья, труд и т.д. — могут образовывать иерархию в соответствии с тем, насколько высоко они ценятся.

Второй аспект теории Дюркгейма связан с тем, что люди в разной мере талантливы — некоторые из них больше одарены, чем другие. При обучении эти различия усиливаются. Дюркгейм считал, что в процветающем обществе самые талантливые должны выполнять самые важные функции. Для привлечения самых лучших и одаренных общество должно способствовать их доступу к социальному вознаграждению.

В 1954 году Кингсли Дэвис и Уилбер Мур опубликовали теорию, разработанную на основе концепции Дюркгейма. Подобно Дюркгейму, они считали, что неравенство помогает обществу обеспечить, чтобы самые важные виды деятельности выполнялись наиболее умелыми людьми. В примитивных обществах обычно воины и целители имеют самый высокий статус; в более сложных обществах, как правило, высоко ценятся инженеры и врачи.

Самые важные виды деятельности различаются в соответствии с особенностями социальной системы. Должности, которые важны в одном обществе, могут быть безразличны для другого. Охотник, добывающий пушных зверей, обычно высоко ценится в обществах, живущих в Арктике, но он бы оказался без работы в племени, проживающем в жарком и влажном тропическом лесу. Однако некоторые функции являются основными для всех обществ. К ним относятся религия, управление и в более сложных обществах — технология.

Религиозная деятельность является ведущей, поскольку на ее основе формируются общие убеждения и ценности человеческого общества. Религиозные лидеры помогают осмыслить ценности жизни и смерти — создают моральный кодекс, которому люди следуют, чтобы обрести спасение. Поскольку эта функция очень важна, религиозные деятели обычно вознаграждаются в большей мере, чем рядовые люди. Это не обязательно финансовое вознаграждение, ведь многие представители духовенства или религиозных орденов получают не так много денег; социальной наградой становится признание и уважение.

Управление — еще одна ведущая функция. Правители обладают значительно большей властью, чем те, кем они управляют. Для тех, кто управляет другими, усиление власти — награда, но они часто получают и более высокую долю богатства, чем остальные, их престиж выше, чем у простых смертных.

Согласно Дэвису и Муру, другой ведущей сферой деятельности является технология. Специалисты технического профиля решают проблемы в специальных областях — например, в сфере совершенствования военной и сельскохозяйственной техники и т.д. Поскольку этот вид деятельности требует длительной и тщательной подготовки, общество должно предоставлять специалистам в этой области более высокие материальные блага, чтобы стимулировать стремление людей предпринимать усилия в этом направлении.

## **Теории конфликта: защита привилегий власти**

Сторонники теории конфликта не согласны с концепцией, что неравенство — естественный способ обеспечить выживания общества. Они не только указывают на недостатки теорий функционализма (разве справедливо, например, что торговцы мылом зарабатывают больше, чем люди, обучающие детей чтению?), но и утверждают, что функционализм — не более, чем попытка оправдать статус. По их мнению, именно в этом заключается сущность неравенства: оно является результатом такого положения, когда люди, под чьим контролем находятся общественные ценности (главным образом богатство и власть), имеют возможность извлекать для себя выгоды (Тумин, 1953).

**Маркс.** Многие мысли теоретиков конфликта почерпнуты из марксистской концепции стратификации и класса. Согласно Марксу, человеческую историю можно разделить на этапы в зависимости от того, каким образом осуществляется производство товаров — он назвал их способами производства. На этапе феодализма основным способом производства было частное сельское хозяйство: дворянин владел землей, а его подданные ее возделывали. При капитализме владельцы предприятий платят жалование и зарплату своим работникам, которые используют эти деньги для покупки товаров и услуг в соответствии со своими желаниями и потребностями.

Способ производства определяет экономическую организацию каждого этапа. Маркс считал экономическую организацию основным аспектом жизни общества. Она включает технологию, разделение труда и, самое главное, отношения, складывающиеся между людьми в системе производства. Эти отношения — ключ к марксистской концепции класса.

Маркс утверждал, что при любом типе экономической организации есть господствующий класс, который владеет средствами производства (фабриками, сырьем и т.д.) и осуществляет над ними контроль. Благодаря экономической власти господствующий класс решает судьбу тех, кто на него работает. В феодальном обществе дворяне осуществляют контроль над крепостными; в капиталистическом обществе **буржуазия** (владельцы средств производства) — **пролетариатом** (рабочими). Приведем пример из современной жизни: буржуазия, — это собственники фабрики и ее оборудования (средств производства), а пролетариат обычно представляют люди, работающие на сборочном конвейере.

Это разделение общества на классы — основа теории Маркса. Маркс также утверждал, что история — ряд перемен, при которых одна классовая система (например, феодализм) преобразуется в другую (например, капитализм). В ходе преобразования на следующем этапе развития сохраняются некоторые черты предыдущего этапа. Например в Англии в период капитализма аристократия продолжала владеть землей, это было наследие феодальной эпохи. Маркс также признавал, что существует разделение и среди основных классов — например, внутри **буржуазии** владельцы магазинов и купцы отделены от владельцев важнейших средств производства (фабрик и земли). Наконец, Маркс учитывал существование **люмпен-пролетариата** — преступников, наркоманов и т.п., полностью выброшенных из общества.

Согласно Марксу, сущность взаимосвязи между господствующими и подчиненными классами заключается в том, что правящий класс эксплуатирует класс рабочих. Эта эксплуатация формируется способом производства. При капитализме владельцы собственности покупают труд рабочих. В результате этого труда из сырья создается продукт. Когда этот продукт продается, владельцы собственности получают прибыль, так как его можно продать дороже, чем стоит его производство. Маркс считал, что эта прибыль получена за счет **прибавочной** стоимости, вырабатываемой рабочим.

$$\text{Стоимость продукта} = \text{стоимость технического оборудования и сырья} + \\ + \text{заработная плата рабочих} + \text{прибыль владельца (прибавочная стоимость)}$$

Маркс сделал вывод, что в конечном итоге рабочие поймут: прибавочная стоимость продукта поступает в карманы владельцев, а не в их собственные. Осмыслив это, рабочие осознают, что подвергаются эксплуатации. Это приведет к глубокому, неизбежному конфликту между рабочими и собственниками. Маркс предсказывал, что по мере развития капитализма буржуазия будет становиться богаче, а пролетариат — беднее. Конфликт усилится, в конце концов рабочие совершат революцию. Революция станет всемирной, что приведет к свержению капитализма и переходу к стадии социализма.

Предсказание Маркса не сбылось; капитализм не привел к результатам, которые он предполагал. Во-первых, произошло значительное расслоение внутри

пролетариата. В экономике, заметно увеличилась сфера услуг; ее работники получают зарплату, но не являются частью рабочего класса. Джорджиано Гаглиани (1981) высказал предположение, что работники не занятые физическим трудом, "белые воротнички" — от секретарей до инженеров — заинтересованы в союзе с капиталистами: за политическую поддержку хозяева платят им более высокую заработную плату, чем работникам физического труда. Теория Маркса также ослаблена тем фактом, что правительство и сами капиталисты стали учитывать нужды и требования рабочих, это явилось результатом политического давления и коллективной договоренности. Рабочие в Соединенных Штатах имеют высокую зарплату и льготы, кроме того, им выплачивается пособие по безработице. По этим причинам их вряд ли вдохновляет призыв Маркса: «Рабочим нечего терять кроме своих цепей. Они должны победить во всем мире. Пролетарии все стран, соединяйтесь!»

**Микельс.** Другие критики, приняв базовую марксистскую модель, поставили под сомнение идею, что экономическая организация является главной причиной конфликта между классами. В своем исследовании деятельности профсоюзов и политических партий конца 19-го и начала 20-го веков Роберт Микельс доказал, что олигархия (власть немногих) складывается всегда, когда численность организации превышает определенную величину (скажем, возрастает с 1000 до 10000 человек). Эту теорию называют "железным законом олигархии" (Микельс, 1959). Тенденция к концентрации власти обусловлена главным образом структурой организации. Огромное число людей не может обсуждать вопрос или начать действовать. Они возлагают ответственность за это на нескольких лидеров, власть которых возрастает.

**Дарендорф.** Этот железный закон характерен для организации всей социальной жизни, а не только экономики. Ральф Дарендорф (1959) утверждает, что классовый конфликт определяется характером власти. Конфликт вызван не экономическими отношениями между начальством и подчиненными, скорее его главной причиной является власть одних над другими. Не только власть предпринимателей над рабочими создает основу для конфликта; последний может возникнуть в любой организации (в больнице, военном батальоне, университете), где существуют начальники и подчиненные.

## **Теория Вебера:**

### **богатство—престиж—власть**

Макс Вебер, писавший свои научные труды через несколько десятилетий после Маркса (1922—1970), в отличие от него не считал организацию экономики основой стратификации. Вебер выделил три основных компонента неравенства. Он считал их взаимосвязанными и все же в существенных отношениях независимыми. Первый компонент — имущественное неравенство. Богатство—означает нечто большее, чем зарплата или жалованье; богатые зачастую вообще не работают, однако получают большие доходы за счет собственности, капиталовложений, недвижимости или акций и облигаций. Вебер указывал, что люди в каждом социальном классе — крестьян, рабочих, купцов, имеют неодинаковые возможности для получения доходов и приобретения товаров.

До этого момента теория Вебера аналогична теории Маркса. Однако Вебер чувствовал, что не все дело в богатстве. Он выявил второй компонент неравенства — группы людей в разной мере пользуются почетом, уважением и имеют неодинаковый престиж: он ввел понятие **статусных групп**.

Совсем нетрудно понять особенности статусных групп. Их члены ведут особый образ жизни. Порой заметно сходство в их манере говорить и стиле одежды; они устраивают примерно одинаковые вечеринки, в конце недели у них принято отправляться в плаванье на яхтах, они употребляют одинаковые виды напитков и т.д. В официальном справочнике Преппи (Бэрнбах, 1980) подробно рассказы-

вается об особенностях одной статусной группы. Преппиз — престижная статусная группа; ее члены — выходцы из богатых домов, их вкусы требуют больших затрат. Но статусные группы не обязательно состоят из богатых людей; на самом деле в них входят люди самого различного достатка.

Ряд факторов оказывает влияние на статус человека. Богатство играет важную роль, но не менее важен престиж, который может совершенно не зависеть от богатства. Например, профессора колледжа, священники и государственные служащие, зарабатывающие 40000 долларов в год, имеют более высокий престиж, чем владелец порнографического кинотеатра, получающий больше денег. Главарь мафии богат, но его социальный престиж минимален (за исключением своей небольшой группы).

Помимо богатства и престижа, Вебер отметил третий тип стратификации. Речь идет о **власти**, по своей сущности имеющей политический характер. Имеется в виду способность человека или группы проводить в жизнь планы, принимать меры или вести определенную политику даже вопреки возражениям со стороны других людей или групп.

Вебер подчеркивал важную роль политических партий и групп, объединенных общими интересами (например Американской Медицинской Ассоциации или АФТ — КПП\*) в формировании системы власти в обществе. Хотя, благодаря огромному богатству, и высокому престижу или сочетанию этих двух факторов, человек может достичь вершин власти, обладание богатством или престижем само по себе не идентично обладанию властью.

Примером независимости власти от богатства является деятельность защитника прав потребителей Ральфа Надера. Надер и его соратники не владеют богатством и не всегда имеют высокий престиж. Однако они обладают значительной властью, поскольку огромное число людей поддерживают их начинания. Их политическая деятельность побудила правительство принять меры, которые иначе никогда не были бы приняты; в качестве примера можно привести повышение контроля над производителями автомобилей.

## Теория Уорнера: класс как репутация

Согласно всем рассмотренным нами теориям неравенство, стратификация являются результатом конкретных экономических и социальных условий. Противоположная точка зрения изложена в уникальной теории стратификации У. Ллойда Уорнера (Уорнер и Лунт, 1941). В 1930-е и 1940-е годы Уорнер провел подробное исследование классовой системы в общности, которую назвал "городом Янки".

Анализ этой системы осуществлялся на основе высказываний членов общности друг о друге. Таким образом, люди сами определяли классовую принадлежность тех или иных жителей. Если владелец бакалейной лавки считал, что банковский служащий выше его по социальному положению, Уорнер «ловил его на слове». Это теория «репутации», поскольку Уорнер определял классовую принадлежность людей на основе оценки их статуса другими членами общности, т.е. их репутации.

Уорнер выявил шесть различных классов в «городе Янки».

(1) **Класс наиболее высокопоставленных** включал богатых людей. Но главным было «знатное» происхождение. (2) В **класс менее высокопоставленных** также входили люди высокого достатка, но они не были выходцами из аристократических семей. Многие из них лишь недавно разбогатели, кичились этим и стремились выставить напоказ свою роскошную одежду, шикарные драгоценности и автомобили. (3) Высший слой среднего класса состоял из высоко образованных людей интеллигентного труда и деловых людей, имеющих высокие доходы —

---

\*АФТ — КПП — Американская федерация труда и конгресс производственных профсоюзов.



врачей, юристов, владельцев капитала. (4) Низший слой среднего класса представляли главным образом канцелярские работники и другие «белые воротнички» (секретари, банковские кассиры, делопроизводители). (5) Высший слой низшего класса составляли «синие воротнички» — заводские рабочие и прочие работники физического труда. (6) Наконец, низший слой низшего класса включал самых бедных и отверженных членов общности, весьма сходных с люмпен-пролетариатом, о котором писал Маркс.

## **Теория Треймана, состоящая из четырех пунктов**

Помимо Уорнера другие исследователи стратификации сосредоточили свое внимание на анализе оценок престижа, но они характеризуют престиж на основе отношения людей к определенным профессиям. При обследовании, проведенном в 1956 году, жителям различных стран (от Соединенных Штатов до Новой Зеландии) было предложено дать оценку престижности разных профессий. Поразительно, что были получены очень похожие ответы (Инкелес и Росси, 1956). Исследователи сделали вывод, что в странах, где сложилась индустриальная система производства, существует спрос на одни и те же профессии — речь идет об инженерах, механиках, бухгалтерях и т.п. Эти профессии и овладевшие ими люди имеют примерно одинаковый престиж во всем мире.

Примечательно, что оценки престижа почти не меняются с течением времени. В 1966 году группа исследователей пришла к выводу, что с 1925 года в Соединённых Штатах не произошло существенных изменений в оценке профессионального престижа — врачи и другие важные специалисты оставались наверху пирамиды, чистильщики обуви и проститутки по-прежнему занимают место у ее основания (Ходж, Зигель и Росси, 1966). В 1977 году Дональд Дж. Трейман проанализировал 85 научных работ ученых из 53-х стран о профессиональном престиже и сделал вывод, что оценки престижа очень похожи во всем мире. На основе результатов этого анализа Трейман разработал теорию, объясняющую, почему оценки профессионального престижа так сходны в различных странах.

Теория Треймана состоит из четырех основных положений. Первое связано с тем, что основные потребности людей в еде, одежде и крове) одинаковы во всех обществах. Кроме того, для жизни в современных обществах необходимы орудия труда, оружие, политические и военные организации. Во всем мире проблемы, связанные с производством этих вещей — довольно сходные. В результате во всех обществах существует примерно одинаковое разделение труда.

Второе положение теории Треймана заключается в том, что в условиях специализированного разделения труда некоторые люди в большей мере владеют материальными ресурсами и контролируют их использование, чем другие. Иначе говоря, в результате специализированного разделения труда складываются различные степени власти — врачи имеют более высокую квалификацию и обладают большей властью, чем рабочие на сборочном конвейере; кроме того они получают более высокую зарплату и владеют большей собственностью.

Третье положение теории Треймана предусматривает **привилегии** для тех, кто имеет власть в любом обществе. Люди, занимающие высокое положение, часто имеют политическое влияние, которое они могут использовать. Например, президент кампании по выпуску реактивных двигателей вероятно может оказывать влияние на утверждение правительством норм безопасности на воздушных линиях, которые будут способствовать развитию авиационной промышленности.

Четвертое и последнее положение теории Треймана является следствием трех остальных. Поскольку власть и привилегии всюду ценятся, связанные с ними профессии во всех обществах считаются престижными.

В теории Треймана сочетаются элементы нескольких других концепций. Как и в теории Дэвиса и Мура, в ней сделан упор на различные степени важности разных профессий; кроме того, здесь нашло отражение точка зрения Маркса, подчеркивавшего роль разделения труда. Исследуя соотношение между властью, привилегиями и престижем, Трейман использует некоторые аспекты теории «репутации» Уорнера. Единственный элемент стратификации, который ему не удалось объяснить — вопрос о том, каким образом группы имеющие власть, способны сохранять свои преимущества.

## **Общая оценка**

Во всех теориях, которые мы рассмотрели, своего рода отправным пунктом является социальное неравенство, но различен подход. Взгляды расходятся: что является главным компонентом неравенства — богатство, власть или престиж? каковы его основные причины? Самые резкие различия существуют между теорией Дэвиса-Мура и теорией конфликта. Дэвис и Мур считают неравенство следствием нормального развития общества; сторонники теории конфликта — результатом корыстных уловок влиятельных групп, стремящихся сохранить статус-кво. Однако при тщательном анализе выявляется: есть основания полагать, что теории эти не являются взаимоисключающими и в любом данном обществе система стратификации вполне может складываться на основе сочетания этих разных социальных сил.

## **Класс и социальная мобильность.**

### **Класс и образ жизни**

В первой части этой главы мы выяснили, каким образом неравенство и стратификация оказывают воздействие на общество. Вслед за этим следует рассмотреть, как стратификация влияет на жизнь отдельных людей. В этом разделе мы проанализируем влияние классовой принадлежности на продолжительность жизни, семейную жизнь и проведение досуга.

**Продолжительность жизни.** Исторически сложилось, что классовая принадлежность не оказывала существенного влияния на продолжительность жизни. До промышленной революции смертность в разных классах была примерно одинакова. Всемогущий владыка, живущий во дворце, был не больше защищен от опасных болезней, чем крестьянин, работающий в поле. Однако на раннем этапе промышленной революции в связи с формированием новых социальных классов стали проявляться существенные различия в уровне смертности. Среди представителей низших классов наблюдался более высокий уровень в результате худших жилищных и санитарных условий и более низкого качества медицинского обслуживания.

В настоящее время в большинстве стран уменьшился разрыв между классами по продолжительности жизни, поскольку члены низших классов стали лучше питаться и получили более широкий доступ к медицинской помощи, чем в прошлом. Однако еще не все сделано для полного устранения этого разрыва. Неполноценное питание представителей низших классов часто приводит к снижению сопротивляемости болезням.

Недостаток знаний о болезнях и нежелание обращаться за медицинской помощью, а также неспособность ее оплачивать способствуют тому, что люди из низшего класса в большей мере подвержены болезням и нетрудоспособности.

**Семейная жизнь.** Социальный класс вероятно оказывает влияние на распределение обязанностей членов семьи в повседневной жизни. Мужья из среднего класса с большей готовностью выполняют домашнюю работу (занимаются уборкой, приготовлением пищи и т.п.), чем мужья из рабочего класса. (Блад и Вульфс, 1960). Другое классовое различие в семейной жизни проявляется на уровнях коммуникации.

Исследуя проблемы, волнующие женщин из рабочего класса, Лиллиан Рубин (1976) выявила, что супружеские пары из рабочего класса в меньшей мере стремятся к взаимопониманию между мужем и женой, чем представители среднего класса. Именно недостаточное понимание друг друга ведет к обострению конфликтов между супругами; в самом деле, уровень разводов выше среди людей из низшего, чем высшего класса. Однако неустойчивость супружеской жизни вызвана не только взаимным непониманием. Гудэ (1963), например, считает, что поскольку мужья и жены из рабочего класса обычно имеют одинаковые доходы, жена рабочего меньше теряет, покинув своего супруга, чем не работающая или низкооплачиваемая жена высокооплачиваемого специалиста.

Большинство исследователей считает, что представители рабочего класса в большей мере поглощены семейными заботами, чем люди из средних слоев. Коэн и Ходж (1963) исследовали различия в социальной жизни обитателей района Сан-Франциско, обусловленные классовой принадлежностью. Согласно результатам исследования, чем выше социальное положение семьи, тем более охотно она устраивает приемы друзей, а не родственников. Люди из низшего класса обычно предпочитают семейные торжества. Наконец, отношение людей к браку и вопросам секса вероятно связано с их классовой принадлежностью. Как показано на таблице 9—2, мужчины низкого достатка в меньшей мере следуют идеалу верности жене и скорее предпочитают внебрачные связи, чем мужчины более высокого достатка. Кроме того, мужчины из групп низшего достатка чаще стремятся к половым отношениям, чем мужчины из групп сравнительно высокого достатка.

**Досуг.** Классовые различия проявляются особенно отчетливо в минуты досуга. Члены групп высшего класса охотнее посещают концерты и спектакли, чем представители низшего класса, и они больше читают. (Круг чтения также различается — люди из высшего класса в большей мере интересуются научными трудами и биографиями, читатели из среднего класса предпочитают книги о любви и семейной жизни, низшие классы привлекают юмористические и приключенческие рассказы.) Люди из высшего класса также в свободное время занимаются спортом, а представители низшего класса предпочитают роль зрителей на спортивных состязаниях. Супружеские пары из высшего или среднего класса чаще увлекаются игрой в теннис, в то время как пары, принадлежащие к низшему классу, более охотно посещают состязания по боксу. Наконец, члены высшего класса с большей готовностью вступают в благотворительные и спортивные организации, а люди из низшего скорее склонны вступать в братства наподобие «Элкс» (Ходж, 1964; Уорнер и Лунт, 1941).

Эти различия объясняются многими причинами. Люди с более высокими доходами имеют больше возможностей заниматься спортом (особенно такими дорогостоящими видами, как лыжный спорт) и позволять себе дорогие развлечения — например, посещение опер и спектаклей. Кроме того люди, окончившие колледж, обычно проявляют больший интерес к культурным событиям. Наконец, на классовые различия в проведении досуга оказывают влияние дружеские связи. На работе люди вступают в дружбу с представителями своего класса; руководители склонны дружить с другими руководителями, в то время как рабочие общаются с другими рабочими. Эти группы остаются обособленными и во время досуга — начальники увлекаются игрой в гольф, а рабочие предпочитают играть в кегли.

## Класс и сексуальность, %

Вопрос	Доход			
	ниже 10000 долларов	от 10000 до 14999 долларов	от 15000 до 24999 долларов	25000 долла- ров и выше
1. Каков Ваш идеал сексуальной жизни?				
Брак, жена — единственный партнер	42	52	56	51
Брак, возможны внебрачные сексуальные связи	12	20	22	27
Совместная жизнь с одной женщиной без брака	19	11	6	6
Несколько постоянных партнеров	14	9	8	7
Много случайных партнеров	9	5	5	5
Партнером является одна женщина, но предпочтительно жить с ней отдельно	6	4	3	3
2. Какова для Вас оптимальная частота половых сношений?				
Чаше одного раза в день	19	13	10	11
5—7 раз в неделю	28	25	23	25
3—4 раза в неделю	30	35	40	32
1—2 раза в неделю	13	18	20	23
2—3 раза в месяц	6	7	5	6
Один раз в месяц, или реже	2	2	1	2
Никогда	0,6	0,3	0,6	0,3

Со времен Кинзи, исследователи секса выявили устойчивую связь между социальным классом и сексуальным поведением. В этой таблице приведены некоторые данные, полученные в результате недавно проведенного в стране обследования 4066 мужчин.

Источник: Пьетропинто и Симинауэр (1977)

Оценка статуса человека. Когда незнакомые люди встречаются и оценивают друг друга, они судят главным образом по первым впечатлениям. Эти впечатления формируются на основе своего рода перечня статусов. Например, мы предполагаем, что хорошо одетые люди принадлежат к высшему классу.

В бестселлере Джона Моллой «Роль одежды в завоевании успеха» (1978) объясняется, как использовать этот феномен и убедительно изображать из себя представителя класса, к которому вы желаете присоединиться, даже если вы принадлежите к противоположному классу. Образование также высоко ценится в этом перечне. Когда мы узнаем, что человек имеет докторскую степень, мы полагаем, что он занимается интеллигентным трудом.

Однако первое впечатление может быть обманчивым. Хорошо одетый человек за рулем кадиллака может быть и ловцом собак, получившим выигрыш в лотерее, или простым помощником администратора, выполняющим советы Джона Моллой. В наши дни многие доктора наук работают не по специальности, служат барменами или водителями такси. Кроме того люди нередко меняют профессию в середине жизни.

Каковы основные критерии, на основе которых мы оцениваем статус других людей? Нок и Росси (1978) попытались ответить на этот вопрос. На одном наборе карточек они записали сведения о достигнутых характеристиках гипотетической супружеской пары — место работы и образование

мужа и жены и т.п. Во втором наборе карточек они перечислили данные об их «прирожденных» характеристиках — речь идет о вещах, которые характеризуют их статус, но порой не связанных с их собственными достижениями. Эти данные включали расовое и этническое происхождение супругов, а также род занятий и образование их отцов. Когда исследователи попросили испытуемых определить классовую принадлежность супружеских пар, чьи данные были записаны на карточках, выяснилось, что профессия мужа (достигнутая характеристика) оказалась самым важным фактором. Наименьшее значение придавалось образованию отца жены (прирожденной характеристике). Расовое и этническое происхождение лишь тогда казалось важным, когда были неизвестны профессия и образование. Прирожденные особенности влияли в меньшей мере на оценки испытуемых, чем достижения, но тем не менее, они принимались во внимание. Хотя работа и образование мужа оказались вдвое больше значимыми, чем эти же факторы у жены, ее работа также учитывалась при оценке статуса.

Другая группа исследователей предложила испытуемым оценить свой собственный статус. Было выявлено, что жены при этом учитывают собственные достижения, достижения мужа и семейный доход, а мужья придают главное значение лишь своим достижениям (Филлибер и Хиллер, 1978).

*Продолжение следует*

*Перевод с английского ВОЛЬСКОЙ З.П.*