

*Р.Г. ГРОМОВА*

## **Социальная стратификация в самооценке россиян\***

В российской социологической литературе привычными стали такие понятия, как "средний класс", "низший слой общества", "социальная верхушка" и т.п. Однако содержательная сторона этих понятий очень размыта, границы (явно или по умолчанию) определяются обычно локально - для конкретного исследования. Это делает достаточно проблематичным сопоставление результатов разных исследований между собой. Очевидно, что ситуация не может быть преодолена выработкой какого-нибудь универсального определения, так как оно неизбежно окажется лишь еще одним в ряду уже существующих.

Но о социальных слоях говорят и пишут не только социологи. В общественном сознании вне всяких определений, на интуитивном уровне существуют образы социальных слоев, и им соответствует некоторое содержание. Попробуем, опираясь на данные эмпирического исследования, уловить, какой именно смысл вкладывают люди в понятия "среднего" или "высшего" социального слоя и по каким причинам они относят себя к тому или иному общественному слою<sup>1</sup>.

В ходе используемого мною исследования респондентам было предложено определить свое положение в обществе двумя способами. Во-первых, отвечая на вопрос: "К какому слою в обществе Вы скорее всего себя бы отнесли?". Здесь предлагались следующие варианты ответов: "к нижнему", "к рабочим", "к среднему", "к высшему" и "затрудняюсь ответить"<sup>2</sup>. Во-вторых, отвечающим предлагалась десятибалльная шкала оценок общественного положения, крайние градации которой определялись как "низкое" и "высокое" социальное положение.

Разумеется, с точки зрения социологии было бы некорректно определять социальное положение человека на основе его ответа на вопрос о том, к какому слою общества он бы сам себя отнес. Но если использовать эти же данные для выявления

---

\* Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда.

<sup>1</sup> В качестве эмпирической базы я использую данные "Мониторинга социальных и экономических перемен в России" ВЦИОМа. Они получены в мае 1996 года, объем выборки - около 2400 респондентов. Кроме того, для сравнения будут привлекаться данные более ранних опросов "Мониторинга".

<sup>2</sup> Очевидно, что такие формулировки ответов нельзя считать оптимальными. Например, потому что варианты ответов выделяются по разным основаниям ("рабочие" могут в принципе ощущать себя принадлежащими к нижнему или к среднему слою). Однако, поскольку речь в данном случае идет не о строгом определении статусной позиции, а о самоидентификации, думаю, в данном случае допустимо предоставить респонденту выбирать и позицию самоидентификации, и основание, по которому она выбирается.

того, что означает такое самоопределение, по каким причинам респонденты относят себя к среднему, нижнему или какому-то иному слою общества, можно получить достаточно интересную информацию.

### **Некоторые характеристики респондентов, относящих себя к различным социальным слоям**

Ответы респондентов на вопрос о том, к какому слою в обществе они бы себя отнесли, распределились следующим образом: к низшему слою - 12,9%, к рабочим -37,9%, к среднему слою - 39,7%, к высшему слою - 1,2%, затруднились ответить -8,3%. Внутренняя структура этих четырех групп позволяет сделать вывод, что респонденты, относя себя к тому или иному социальному слою, действуют довольно логично и последовательно. "Портреты" социальных слоев близки тем, которые можно было бы описать чисто логически.

Например, нижний слой обычно представляют состоящим преимущественно из людей с низким уровнем образования (в используемом мною опросе 64% не имеют среднего образования). В нем должна быть высока доля старших возрастных групп (у меня 45% опрошенных из этой группы старше 60 лет при среднем значении по массиву 19%), высока доля женщин (67% при 54% в среднем по массиву); высока доля неработающих (70% при 45% в среднем по массиву). Структура неработающих в нижнем слое выглядит следующим образом: 9/10 из них приходится на ведущих домашнее хозяйство и треть из ведущих домашнее хозяйство составляют мужчины, тогда как в целом по массиву домашним хозяйством занимаются немногим более половины неработающих.

Среди тех, кто называет себя рабочими, самая высокая доля имеющих специальное образование (с законченным или незаконченным средним). Доля людей пенсионного возраста ниже средней по массиву. Это единственная группа, в которой доля мужчин значительно превышает долю женщин (58% мужчин при средней их доле 46%). В этой группе наименьшая доля неработающих; профессионально-должностные позиции вошедших в нее респондентов достаточно непротиворечиво согласуются со словом "рабочие".

Социально-демографическая структура тех, кто отнес себя к среднему и высшему слою, практически идентична (относительно средних по массиву, это несколько более "молодые" и несколько более "женские" группы). Доли неработающих в них тоже практически равны и приближаются к средним. Интересным можно считать то, как структура неработающих отличается от средней: в этих двух группах среди неработающих неожиданно высокой (в 1,5-2,5 раза выше, чем в среднем по массиву) оказывается доля избравших позицию "временно не работаю, безработный". Более того, 68% всех имеющих в массиве безработных самоидентифицируются в рамках среднего слоя. Можно предположить, что это не вынужденные безработные (или не только и не столько они), а люди, которые по каким-либо причинам имеют возможность не работать и добровольно реализуют ее, либо занятые в теневом бизнесе. Но проверить это предположение на основе имеющихся данных, к сожалению, нельзя.

Респондентов, относящих себя к среднему и к высшему слою, характеризует также относительно высокий уровень образования. При этом разница между ними выглядит так: около трети среднего слоя имеют образование на уровне техникума, четверть -неполное высшее или высшее; среди относящих себя к высшему слою половина получила законченное высшее образование.

В этих группах относительно высоки доли респондентов, занимающихся бизнесом и индивидуальной трудовой деятельностью (средний слой - 7%, высший - 14%, в среднем по массиву - 4%); профессионально-должностная структура относительно среднего уровня смещена в сторону управленческих позиций (особенно для высшего слоя) и профессий, требующих длительной специальной подготовки (например, среди

относящих себя к высшему слою особенно высока доля профессионалов-медиков: их в этой группе 13%, тогда как в среднем слое только 1,5%).

Оценивая материальное положение своей семьи, респонденты давали ответы, хорошо согласующиеся с тем, к какому социальному слою они себя отнесли. 80% относящих себя к низшему слою считают материальное положение своей семьи "плохим" или "очень плохим" и только один человек оценивает его как "хорошее". 56% рабочих и 35% среднего слоя также считают материальное положение своей семьи "плохим" или "очень плохим", но у них также высоки доли тех, кто оценивает его как "среднее" (39% и 54% соответственно). Встречаются здесь и такие, кто это положение называет "хорошим" (их, соответственно, 3% и 7%). У высшего слоя позиции "хорошее" или "очень хорошее" занимают 37%, "среднее" - 44%, "плохое" или "очень плохое" - только 20%.

Личные и среднедушевые семейные доходы респондентов, как и следовало ожидать, тем выше, чем ближе они к высшему слою. Если сравнивать со средним уровнем по массиву, то личные доходы (ЛД) респондентов высшего слоя превышает этот уровень в 3 раза, а среднедушевой семейный доход (СДД) - в 5 раз. Более половины попавших в высший слой респондентов (59%) говорят, что основной доход в семью приносят именно они. Хотя эта доля несколько ниже средней по массиву (61%), она все же выше доли "кормильцев" семьи среди отнесших себя к среднему слою: там она составляет 53%. Однако никакого особенного разрыва между уровнем ЛД и СДД относительно средних по массиву для данного слоя не наблюдается.

Интересно и то, что средние уровни всех доходов у тех, кто считает себя рабочими, практически повторяют средний уровень по массиву. В этом смысле рабочие оказываются наиболее "средним" слоем, но на самом деле показатели выделенного в нашем исследовании среднего слоя достаточно близки к тому, что мы видим у рабочих. Оба эти слоя значительно отличаются как от низшего, так и от высшего слоя. Возможно, если эти полученные в результате самоидентификации социальные слои попытаться использовать для анализа стратификации российского общества, деление будет не четырех-, а трехчастным (низший, средний и высший слои) и по большому счету, опираясь только на самоидентификацию, средний слой нельзя будет даже разделить на нижний средний и верхний средний.

Такой "слипшийся" средний слой можно, с одной стороны, сопоставить с тяготеющими к середине шкалы самооценками общественного положения. Данный результат фиксировался множеством исследований российского общества. Его можно интерпретировать в том смысле, что респондент живет "как большинство окружающих людей". С другой стороны, в научной литературе неоднократно отмечалась неразвитость российского среднего слоя, невычлененность (или частичная "вычлененность") его из массы базовых социальных групп, которые можно считать лишь потенциальным материалом для его формирования в будущем. Так что с данной точки зрения "усредненность" самоидентификации может соответствовать реальной ситуации.

### **Общественное положение и самоидентификация: сравнение различных шкал**

Чтобы получить лучшее представление о том, как самооценки общественного положения, полученные разными способами, соотносятся между собой и со стратификацией по статистически фиксируемым данным, сравним распределение респондентов по двум шкалам самооценки общественного положения, о которых было сказано в начале статьи.

В случае, когда респонденту предлагается отнести себя к одному из имеющих названия социальных слоев, говорить о самоидентификации можно с большим основанием. Можно предположить, что если человек называет себя определенным образом (например, считает себя принадлежащим к среднему слою или к рабочему классу), то

на это должны влиять параметры, более жестко фиксирующие его социальную позицию по сравнению с теми, которые он задействует, выбирая свое место на десятибалльной шкале. Связь между этими двумя способами самооценки общественного положения, безусловно, существует, и параметры, значимые для каждого из них, частично пересекаются. Но ощущается это в основном на крайних позициях (например, более 50% относящих себя к нижнему слою оказываются в двух нижних градациях десятибалльной шкалы общественного положения и около 45% относящих себя к высшему слою попадают в две верхние градации этой шкалы, тогда как распределение респондентов, считающих себя принадлежащими к среднему слою и к рабочему классу, приближается к среднему по массиву).

Регрессионный анализ показывает значительные различия в структуре факторов, влияющих на выбор места на шкале общественного положения и самоопределение принадлежности к какому-нибудь социальному слою. В первом случае подавляющее большинство вошедших в модель переменных отражало особенности потребительского поведения, то, что могут или, наоборот, не могут позволить себе люди. Во втором случае определяющий характер имеют приобретенные статусные характеристики, прежде всего профессионально-должностная позиция (как самого респондента, так и "кормильца" семьи - в случае, если им оказывается не сам респондент). Основываясь на модели, зависимой переменной в которой является выбор одного из многих социальных слоев, можно сделать самые общие выводы о том, какие факторы влияют на самоопределение респондентов (см. следующий раздел). Однако логично предположить, что здесь существует своего рода обратная связь и структура факторов, влияющих на самоопределение, должна в значительной степени зависеть от того, в рамках какого слоя видит себя респондент. Например, профессиональные характеристики могут оказаться наиболее значимыми для слоев, формирующихся из определенных профессиональных групп - среднего слоя и рабочего класса, а для нижнего слоя более существенным становится фактор материального положения. Хотя эти предположения могут и не подтвердиться, поскольку в данном случае "образ" социального слоя (то, определяется ли он в терминах профессии, образования, материального положения либо чего-то еще) не входит в условия задачи, а, наоборот, является проблемой.

Можно сделать вывод о том, что каковы бы ни были факторы, влияющие на самооценку в первом и во втором случаях, их структура для десятибалльной шкалы наиболее близка структуре факторов, влияющих на самоидентификацию человека в рамках нижнего и особенно высшего слоя (в последнем случае около 60% респондентов попадает в четыре верхние градации десятибалльной шкалы). Но и здесь встречаются загадочные респонденты, у которых совмещаются идентификация в рамках верхнего слоя и помещение себя в нижней части десятибалльной шкалы. Можно только гадать, за счет чего это происходит. Скорее всего, одной причины для всех "аномальных" случаев не существует. Это может происходить либо просто по ошибке (когда респондент не сориентировался, какой конец десятибалльной шкалы чему соответствует), либо говорит о статусной рассогласованности (например, высокообразованный респондент, живущий в крайней бедности, в двух случаях может применить разные критерии самооценки).

Что касается тех, кто относит себя к среднему слою и к рабочим, то распределение их самооценок по десятибалльной шкале приближается к среднему по массиву, т.е. в этих двух случаях выбор социального слоя зависит от какого-то другого набора факторов, чем самооценка положения на вертикальной шкале. В отличие от нижнего и верхнего слоев образы среднего слоя и рабочего класса в массовом сознании не имеют, по-видимому, четкого "иерархического" значения (хотя средний слой и оказывается несколько более "средним", чем все остальные).

## **Факторы, влияющие на самооценку общественного положения по десятибалльной шкале**

Оценивая собственное общественное положение по десятибалльной шкале, люди прежде всего учитывают свой экономический статус. Мною была построена регрессионная модель, в которой в качестве зависимой переменной выступала самооценка общественного положения по десятибалльной шкале, а в качестве независимых были использованы 59 переменных, отражающих различные аскриптивные и доступные характеристики респондентов и их семей, а также некоторые представления респондентов (например, о "нормальном" уровне доходов), их настроение. В результате использования пошагового алгоритма в модель вошли пять значимых факторов, давших коэффициент детерминации 0,22. Это не очень высокая детерминация, но в большинстве социологических исследований такой уровень считается нормальным, так как исследуемые явления обычно сложны и более или менее полный учет влияющих на них факторов часто просто невозможен.

Из пяти попавших в модель факторов четыре напрямую связаны с материальным положением и уровнем жизни. Доходы, получаемые респондентами, оказываются самым значимым фактором для самооценки на этой шкале. Наличие или отсутствие цветного телевизора и телефона в доме также оказывают сильное влияние<sup>3</sup>. Последний фактор уровня жизни, вошедший в модель на пятом шаге, представляет как бы динамическую оценку этого уровня за последние полгода. И тот факт, что с ростом оптимизма в оценке перемен своего экономического положения идет вверх и самооценка общественного положения, выглядит очень логично.

Четвертый фактор (основное занятие "кормильца" семьи) на первый взгляд несколько отрывается от "материальной" стороны уровня жизни и тяготеет к социальному статусу семьи респондента. Но более подробный анализ показывает, что смещение к верхним градациям шкалы самооценки связано с тем, что "кормилец" (т.е. человек, приносящий в семью основной доход, если им оказывается не сам респондент) занимается бизнесом в какой-либо форме. Смещение же к нижнему краю шкалы соответствует работе "кормильца" по найму или случаям, когда он пенсионер или безработный.

Как будет видно из следующего раздела, из пяти факторов, вошедших в эту модель, для самоидентификации в системе социальных слоев "с названиями" относительно значимыми оказываются только два - динамическая оценка экономического положения семьи и наличие телефона, но определяющее значение там имеют качественно другие факторы.

## **Факторы, влияющие на самоидентификацию респондентов в системе социальных слоев**

Чтобы уловить качественные различия между самооценкой общественного положения по разным шкалам, построим регрессивную модель, зависимой переменной в которой является выбор респондентом социального слоя из четырех предложенных, а независимыми — те же 59 переменных, которые использовались в модели самооценки общественного положения по десятибалльной шкале, описанной в предыдущем разделе. При пошаговом введении переменных в модель получаем уравнение с 10 независимыми переменными, дающее уровень детерминации зависимой переменной 0,39. Такой коэффициент детерминации можно считать хорошим, т.е. отобранные пошаговым алгоритмом переменные сравнительно хорошо объясняют, почему респонденты относят себя к тому или иному социальному слою.

---

<sup>3</sup> В последних двух случаях содержательно можно интерпретировать, скорее, ситуацию отсутствия телефона или телевизора: именно она может служить индикатором тяжелого материального положения и вести к низкой самооценке общественного положения. При высоком уровне обеспеченности телефон или телевизор едва ли могут оказать влияние на самооценку.

В полученном наборе значимых факторов, безусловно, есть определенная логика. То, что уровень образования, который на первом шаге является единственной независимой переменной, дает немногим меньше половины итоговой детерминации, а на втором шаге две переменные - уровень образования и профессионально-должностная позиция — дают почти 60% итоговой детерминации, позволяет говорить о статусном характере самоидентификации в рамках четырех предложенных социальных слоев. Точнее, эти переменные указывают на те субъективные "измерения" статуса, по которым респондент судит о своей принадлежности к социальному слою.

Можно предположить, что уровень образования далеко не так сильно связан с реальным общественным положением человека (если понимать под ним "объективный" социальный статус и уровень материальной обеспеченности). Чтобы увидеть это, достаточно проанализировать средние доходы по группам, выделенным по уровню образования, и распределение закодированных интервьюером профессионально-должностных позиций в этих же группах. В первом случае последовательного возрастания средних доходов вместе с уровнем образования не наблюдается, разрыв проходит только на уровне незаконченного среднего образования без получения специальности. В остальных случаях сколько-нибудь прямая зависимость теряется (например, незаконченное высшее образование дает более высокий основной доход, чем законченное). Что касается "объективного" профессионально-должностного статуса, то, хотя зависимость между ним и образованием статистически более сильна, чем между образованием и уровнем дохода, это распределение все же очень размыто. Например, по группам профессий, требующих высшего образования, доля имеющих оное колеблется от 20% до 80%. В связи с этим можно еще заметить, что сильное влияние на выбор социального слоя оказывает субъективная самооценка профессионально-должностной позиции, в то время как "объективная", фиксируемая интервьюером, входит в модель только на последнем шаге и вносит наименьший вклад в уровень детерминации.

Следующие по значимости три фактора из вошедших в модель отражают установки потребительского поведения и представления о доходах. В последнем случае это представление об уровне дохода, который в расчете на одного человека можно считать нормальным. Представления о прожиточном минимуме в модель не вошли, и это представляется логичным: начиная с 1996 года и по отдельным социальным группам, и в динамике эти две оценки доходов ведут себя очень по-разному. Представления о прожиточном минимуме стабилизируются, мало различаются у разных социальных групп, и их рост от опроса к опросу минимален, тогда как представления о нормальном доходе растут "с ускорением" и значительно варьируются между социальными группами (выделенными, например, по уровню фактических доходов). Вопрос о том, что растет быстрее — доходы респондента или цены, в условиях небольшой инфляции не очень информативен, но может стать косвенной характеристикой адаптированности респондента к экономической ситуации (не ограничивающейся относительным уровнем цен). Он может свидетельствовать и об ухудшающемся или стабильном уровне жизни. В этом смысле его влияние на выбор социального слоя кажется логичным. О потребительской установке на приобретение или неприобретение товаров длительного пользования можно сказать то же самое. Нужно только добавить, что связь всех этих факторов с самоидентификацией, которая здесь выглядит как причинно-следственная (следствие - выбор социального слоя), может рассматриваться и как направленная в противоположную сторону (т.е. респондент относит себя к нижнему слою, и поэтому его представления о доходах или о том, что следует покупать, очень умерены).

Поскольку подобная неоднозначность появляется всегда, когда анализируются связи между представлениями, такие факторы (к ним относится и оценка респондентом экономической ситуации в своем районе или городе) можно было бы просто исключить из модели и строить регрессивное уравнение, опираясь на более или менее объективные данные "паспортички" анкет. Проверка показывает, что если оставить

только "объективные" переменные, коэффициент детерминации снизится на 9-10%, при этом в модель войдут некоторые дополнительные "объективные" характеристики респондентов: среднедушевой семейный доход, размер семьи, наличие телефона и микроволновой печи в семье респондента. Список "объективных" переменных, значимых для самоидентификации, безусловно, представляет интерес, но относительно низкий уровень объяснения, который они дают, указывает на то, что многие значимые для самоидентификации факторы остаются за пределами доступных нам "объективных" данных. В связи с этим факторы "представлений", отражающие как более или менее постоянные установки, так и их меняющееся настроение, дают более широкую базу для анализа.

Среди вошедших в рассматриваемую модель факторов есть два, связь которых с выбором социального слоя не вполне очевидна. Это, во-первых, количество детей в семье и, во-вторых, численность занятых на предприятии по месту основной работы респондента. Данные исследования показали, что с возрастанием количества детей в семье растет вероятность отнесения себя респондентом к верхним социальным слоям. Это не слишком согласуется с известными данными, что в обеспеченных и высокостатусных семьях число детей в среднем ниже, чем в низкостатусных группах и в целом по массиву. Например, если взять самооценку профессионально-должностной позиции, то статистически значимая положительная связь обнаруживается между возрастанием числа детей и попаданием в низкостатусные профессионально-должностные группы. Но более подробный анализ показывает, что максимальное число детей в семьях приходится не на самый "низ" общества (и в профессионально-должностной, и в "самоидентификационной" системе статусов), а на те группы, которые можно назвать "базовым" слоем общества: несельскохозяйственные рабочие разного уровня квалификации, специалисты, не имеющие статуса руководителей. В случае самоидентификации направленная в "неправильную" сторону связь говорит, по-видимому, о заметном возрастании числа детей в семьях при переходе от нижнего слоя к рабочим и к среднему слою.

Можно предложить два объяснения выявленной закономерности, согласно которой чем больше работников на предприятии, тем ниже идентифицирует себя респондент. С одной стороны, это может происходить за счет лучшей оплаты труда на небольших предприятиях. Такая ситуация складывается преимущественно там, где работники небольших предприятий могут иметь долю в их доходах, хотя эмпирически это объяснение едва ли можно проверить. Другое объяснение состоит в том, что респонденты, идентифицирующие себя как "рабочие", составляют очень существенную часть массива (почти 38%, а среди работающих их доля более 44%), а так как рабочие часто заняты на достаточно крупных государственных или бывших государственных акционированных предприятиях, возникает связь между попаданием в нижнюю часть шкалы самоидентификации и высокой численностью занятых на предприятии. Новые же частные фирмы, где качество оплаты труда принципиально иное, как правило, мобильны и штаты их невелики. Но едва ли такое объяснение является достаточным, даже если подобная закономерность действительно существует.

#### **Факторы, влияющие на самоидентификацию различных социальных слоев**

Можно заметить, что отдельные факторы (например, та же численность работающих на предприятии) логически связаны преимущественно с каким-то одним слоем.

Так, среди относящих себя к нижнему слою значимыми оказались следующие факторы: профессионально-должностная позиция (низкая самооценка), ухудшение материального положения семьи за последние полгода, отраслевая принадлежность (преобладание отраслей социальной сферы), небольшое число детей в семье, большой размер семьи (включая всех проживающих вместе с респондентом), заниженные

представления о нормальном доходе и занятость на крупном предприятии. У рабочих были выявлены такие факторы, как отраслевая принадлежность (преимущественно промышленность), уровень образования (как правило, невысокий, преобладает специальное образование), профессионально-должностные позиции (отнесение себя к лицам рабочих профессий), отсутствие в семье микроволновой печи, отставание доходов от роста цен, наличие дачи или садового участка, отсутствие домашнего телефона, роль статуса "кормильцев" своих семей.

Для относящих себя к среднему классу важными оказались: высокий уровень образования, отраслевая принадлежность, наличие микроволновой печи в семье, высокая самооценка в профессионально-должностном плане, доходы, не отстающие от роста цен, относительно позитивная оценка экономической ситуации в своем регионе (городе) и высокие представления о нормальном доходе. У высшего слоя в число значимых факторов попал только высокий основной и дополнительный доход<sup>4</sup>. Сразу бросается в глаза, что попадание в высший слой практически не объясняется в рамках данной модели. Но происходит это скорее всего из-за того, что высший слой чрезвычайно слабо представлен в нашем исследовании. Поэтому надеяться на то, что здесь будут работать статистические методы, не приходится.

Если вспомнить, что для общего случая самоидентификации в рамках одного из четырех социальных слоев наиболее значимыми были уровень образования и самооценка профессионально-должностной позиции, то ближе всего к такой структуре значимых факторов подходит средний слой. Образование там оказывается самым "объясняющим" фактором, и если сопоставить это со встречающимися в литературе попытками найти средний слой в советской "прослойке" - интеллигенции или с классической интерпретацией среднего слоя как совокупности групп с достаточно высоким образовательно-профессиональным статусом, то это кажется логичным.

Пожалуй, главной особенностью структуры факторов, значимых для самоидентификации в рамках среднего слоя, стала роль отраслевой принадлежности респондента. Этот же фактор оказывается значимым и для нижнего слоя, и особенно для рабочих. Объясняется такая ситуация тем, что распределение отраслевой занятости в каждой из этих групп значительно отклоняется от средних значений. В последнем случае причины отраслевого характера самоидентификации очевидны: более половины рабочих говорят о своей занятости в промышленных отраслях. Включившие себя в средний класс респонденты практически поровну заняты в промышленных отраслях и в отраслях социальной сферы - здравоохранении, медицине, образовании и т.п. (в среднем по массиву соотношение занятых в этих отраслях 2:1). Кроме того, значительная доля их связана с торговлей и сервисом. Что касается нижнего слоя, то его отраслевая структура сильно смещена в сторону отраслей социальной сферы (доля относящих себя к нижнему слою в этой группе отраслей — 34% - почти в 2 раза выше среднего уровня). Довольно интересно выглядит профессиональный состав нижнего слоя, занятого в социальных отраслях: 38% составляют неквалифицированные рабочие (вероятно, уборщицы, разнорабочие и т.п.), но около 20% приходится на специалистов в таких областях, как медицина, образование, наука. При всей условности выводов, которые можно делать на относительно мало наполненных эмпирических группах, это, по-видимому, соответствует реальной ситуации, когда под влиянием тяжелых жизненных условий профессионально-образовательный статус утрачивает значимость.

Среди факторов, влияющих на то, что человек относит себя "к рабочим", на третьем месте стоит профессионально-должностная позиция. Но если в других группах значимым оказывается самооценка респондентом своего места в профессионально-должностной иерархии, то для рабочих это "объективный" статус, зафиксированный интервьюером и закодированный по кодификатору профессий. Само название этой "самоидентификационной" группы говорит о преимущественно профессио-

---

<sup>4</sup> Ранжирование факторов произведено на основе описанных выше регрессивных уравнений.



нальном характере идентификации с ней. И хотя профессионально-должностной фактор оказался не на первом месте, первые по "объясняющей" значимости факторы - образование и отрасль занятости - фактически также логически связаны с профессией.

Как указывалось выше, различные слои в предложенной респондентам системе выделяются по разным основаниям. Но каких-либо глубоких качественных различий, вроде тех, которые были между самооценкой по десятибалльной шкале и по шкале слоев "с названиями", между отдельными слоями не обнаруживается. То есть разница, конечно, есть. Например, для нижнего слоя значимыми оказываются факторы состава семьи, не вошедшие в модели для других слоев, и большее (относительно других слоев) значение имеют факторы материального положения. Кроме того, среди факторов, влияющих на идентификацию с нижним слоем, совершенно отсутствуют характеризующие имущественную сторону уровня жизни. Зато такие факторы значимы для тех, кто относит себя к рабочим (как правило, отсутствие предметов, символизирующих высокий уровень жизни), и для среднего слоя (здесь, наоборот, важно наличие таких предметов). Еще можно заметить, что в число факторов, значимых для идентификации со средним слоем, попадает оценка экономической ситуации в районе или городе, где живет респондент. Возможно, данный факт говорит о более "глобальном" видении ситуации теми, кто относит себя к этому слою, но в принципе это тот же фактор оптимизма/пессимизма, который в несколько ином виде можно найти и в структуре факторов для других слоев.

Можно выделить четыре основные группы факторов, которые оказываются значимыми для идентификации с каждым социальным слоем (кроме верхнего, для которого из-за ненаполненности статистические методы не работают).

1. Профессионально-должностная позиция. К этой группе можно отнести также и фактор отраслевой принадлежности, и численность занятых на предприятии.

2. Уровень образования. Несмотря на то, что большая часть респондентов, идентифицирующих себя с нижним слоем, имеют низкий уровень образования, среди них немало и людей с достаточно высоким образовательным уровнем. В частности, по количеству лет, затраченных на образование, среди тех, кто относит себя к нижнему слою, встречаются максимальные по массиву значения. Скорее всего, именно из-за того, что среди относящих себя к нижнему слою есть люди как с низким, так и с высоким уровнем образования, этот фактор теряет здесь значимость.

3. Факторы, отражающие уровень "социального оптимизма". В эту группу входят оценки респондентами изменений материального положения своей семьи, соотношения получаемых доходов и роста цен, экономической ситуации в районе или городе респондента, а также представления респондентов о "нормальном" уровне месячного душевого дохода.

4. Факторы имущественной обеспеченности. Наши данные показывают, что из длинного списка предметов, характеризующих имущественную сторону уровня жизни людей (начиная от электродрели и кончая машиной и дачей), значимыми для самоидентификации в системе социальных слоев оказываются три: телефон, микроволновая печь и дача. По-видимому, более или менее обоснованную содержательную интерпретацию можно дать только обладанию телефоном. По данным "Мониторинга", наличие телефона вообще является сильным стратифицирующим фактором, так как это тесно связано с рядом других факторов - типом жилья и населенного пункта, уровнем обеспеченности, может быть, родом занятий и т.п. Вероятно, поэтому телефон стал одним из двух факторов, влияющих и на самооценку по десятибалльной шкале, и на самоидентификацию в системе социальных слоев. Что касается микроволновой печи и дачи, то они, конечно, обладают определенной символической нагрузкой, и влияние их на идентификацию выглядит логически правильным. Но все же попадание в модель именно этих "предметов" представляется достаточно случайным, производным от предложенного респондентам списка. Например, если бы вместо "микроволновой печи" стояло "пылесос с влажной

уборкой", эффект, скорее всего, был бы тот же. Подобные вещи - просто символы определенного уровня и стиля жизни, и иначе их понимать бессмысленно.

Можно выделить и пятую группу факторов - "состав семьи". К вопросам о размере семьи и количестве детей для нижнего слоя можно добавить (с некоторой натяжкой) и значимый для рабочих вопрос о том, является ли респондент "кормильцем" семьи. Тогда система из пяти групп факторов будет полной.

В целом можно сказать: разница в структуре факторов, влияющих на идентификацию с каждым из слоев, проявляется главным образом в изменении порядка значимости факторов, но их состав относительно постоянен. Например, факторы состава семьи имеют для нижнего слоя высокую объясняющую способность, гораздо меньшую для рабочих и исчезают в верхних слоях. Фактор образования, наоборот, по мере перехода от нижнего к более высоким слоям имеет возрастающую значимость. Факторы, связанные с профессионально-должностной позицией и имущественной обеспеченностью, наиболее значимы для рабочих. Уровень "социального оптимизма" (или пессимизма) оказывается наиболее объясняющим для нижнего слоя, за ним идет средний слой, а для рабочих он мало значим.

Подводя итоги, можно заключить следующее. Во-первых, идентификация себя с каким-либо социальным слоем не может быть интерпретирована как "высокая" или "низкая" позиция в обществе. Представления о высоком и низком социальном положении, отражаемые десятибалльной шкалой, расходятся с видением своего места в системе четырех социальных слоев не из-за сдвигов в сознании респондентов, а из-за того, что предложенные им четыре социальных слоя фактически не образуют иерархической системы. Даже для низшего и высшего слоя, названия которых вроде бы предполагают существование такой системы, не всегда возможно увязать самоидентификацию и самооценку положения в обществе. Создается впечатление, что человек идентифицирует себя с определенным социальным слоем, и о его месте, его социальном положении судит уже на основании проведенной самоидентификации. Например, человек, относящий себя к нижнему слою и полагающий, что большинству окружающих жить так же тяжело, как и ему, может поместить себя в середину десятибалльной шкалы. Особенно заметно такое понимание места социальных слоев в обществе проявляется у относящих себя к рабочим и к среднему классу.

Во-вторых, размытая иерархия социальных слоев связана с тем, что главными критериями, делящими общество на "самоидентификационные" слои, оказываются профессионально-должностная позиция и уровень образования. По данным многих исследований российского общества последних лет, среди факторов социальной стратификации на первое место вышли экономические факторы, прежде всего уровень дохода. Десятибалльная шкала общественного положения, судя по структуре факторов, влияющих на самооценку по ней, хорошо согласуется с реальными механизмами стратификации. Социальные слои "с названиями" тоже различаются с точки зрения доходов, но связь значительно более слабая, и доходы оказываются значимым фактором только для верхнего слоя. Что касается профессии, должности и образования, то уровень жизни связан с ними далеко не так сильно, как с доходами. И в отличие от доходов ни уровень образования, ни профессия (на наших данных, во всяком случае) не позволяют однозначно упорядочить людей даже по "одному измерению". Диплом о высшем образовании не означает непременно лучшего профессионализма, чем диплом об окончании техникума, "помощники специалистов" могут выполнять более сложную или более высокооплачиваемую работу, чем "специалисты". При таких условиях респонденты, идентифицирующие себя со средним слоем и указывающие на очень низкое или очень высокое социальное положение, выглядят совершенно естественно.

И последнее. Если перейти от различных способов самооценки или самоидентификации к тому, что стоит за названиями социальных слоев в различных социологических исследованиях, можно увидеть следующее. Образы социальных слоев, живущие в общественном сознании, соотносятся не с наиболее "простыми" моделями

общества, сводящимися в конечном счете к тому, что нижний слой - это то, что внизу, верхний - то, что вверху, а средний - то, что посередине (например, с точки зрения доходов). Полученная нами картина напоминает, скорее, классические исследования среднего класса, который разводится с рабочим классом по признакам профессии и образования, и при этом нижний уровень доходов у среднего класса ниже, чем у рабочего. Или исследования нижнего класса, для которого "выпадение" из нормального течения социальной жизни становится не менее важной характеристикой, чем низкий уровень доходов. Так что осторожное использование данных о самоидентификации в стратификационных исследованиях может дать интересные результаты.

© Р. Громова, 1997