Лекция 4. Социальная структура и стратификация общества.

4.1 Общество, равенство и неравенство. Открытое и закрытое общество.

4.2 Стратификация как структурированное неравенство между различными группами. Системы стратификации и дифференциация. Краткий обзор теорий социальной стратификации (К. Маркс, М. Вебер). Формы социальной стратификации (П. Сорокин).

4.3 Социальная мобильность. Горизонтальная и вертикальная мобильность.

Структуры неравенства

Неравенство существует вокруг нас. Большая часть социологических исследований фокусируется на одном конкретном виде неравенства, называемом стратификацией. Стратификация - это институционализированная модель неравенства, в которой те, кто обладает одними социальными статусами, получают больше доступа к скудным ресурсам, чем другие. Например, предоставление сыну большей финансовой помощи, чем дочери, потому что сына больше любят, не является стратификацией. Но если сын получает больше помощи просто потому, что он мужчина, это пример стратификации.

Неравенство становится стратификацией, когда существуют два условия:

♦ Неравенство «узаконено», подкреплено как социальными структурами, так и давними социальными нормами.

♦ Неравенство основывается на принадлежности к группе (например, старшим сыновьям или рабочим), а не на личных качествах.

Ограниченные ресурсы, на которых мы концентрируемся, когда говорим о неравенстве, обычно бывают трех типов: престиж, власть и деньги.

Престиж, как и статус, относится к количеству социальной ценности, предоставленной одному человеку или группе по отношению к другому.

Сила - это способность влиять или заставлять других делать то, что вы от них хотите, независимо от их собственных желаний. Когда неравенство в престиже, власти или деньгах поддерживается социальными структурами и устоявшимися социальными нормами, или когда оно основано на членстве в той или иной группе, тогда мы говорим о стратификации.

Типы стратификационных структур

Расслоение существует в каждом обществе. Во всех обществах есть нормы, определяющие, что некоторые категории людей должны получать больше денег, власти или престижа, чем другие. Однако существует большое разнообразие в том, как устроено неравенство.

Ключевое различие между структурами неравенства заключается в том, основаны ли категории, используемые для распределения неравного вознаграждения, на приписанных (врожденных) или достигнутых статусах.

Приписанные статусы являются неизменяемыми статусами, определяемыми по рождению или наследованию. Достигнутые статусы - это статусы, которые человек может получить в течение жизни. Например, быть афроамериканцем или мужчиной - это предписанный статус; быть осужденным или врачом - это достигнутый статус.

Каждое общество использует определенные и определенные достигнутые статусы при распределении ограниченных ресурсов, но баланс между ними сильно различается. Структуры стратификации, которые в основном полагаются на присвоенные статусы в качестве основы для распределения ограниченных ресурсов, называются кастовыми системами; структуры, которые в значительной степени зависят от достигнутых статусов, называются классовой системой.

Кастовая система

В кастовой системе, будь вы богатым или бедным, сильным или слабым, почти полностью зависит от того, кто ваши родители. Если вы ленивый и глупый или трудолюбивый и умный, не имеет большого значения. Вместо этого позиция ваших родителей определяет вашу собственную. Если вы мужчина, от вас ожидают, что вы войдете в сферу деятельности своего отца или станете нищим, если он им был; если вы женщина, вы должны следовать по стопам своей матери как домохозяйка, нищая или работница. Более того, в кастовой системе вы можете жениться только на ком-то, чье социальное положение соответствует вашему, и, таким образом, ваши дети будут привязаны к тому же статусу, что и вы, и ваш супруг или супруга.

Индия предоставляет самый известный пример кастовой системы. В соответствии с кастовой системой все индусы делятся на касты, примерно сопоставимые с профессиональными группами, которые существенно различаются по престижу, власти и богатству. Кастовые системы также распространены в некоторых мусульманских и христианских общинах Индии. Членство в касте неизменно: оно определено для детей и детей их детей.

Кастовая система была официально запрещена в 1950 году, когда Индия приняла свою первую Конституцию. С 1990 года некоторые из 200 миллионов далитов, или «неприкасаемых», вышли из крайней нищеты, чему способствовали как улучшение экономики Индии, так и политика правительства, направленная на помощь им. Но большинство из них по-прежнему страдают от дискриминации, крайней нищеты, а иногда и насилия, направленного против них.

Классовая система

В системе классов достигнутые статусы являются основой неравного распределения ресурсов. Профессия остается основным фактором, определяющим награды, но она не фиксируется при рождении. Вместо этого вы можете получить профессию намного лучше или намного хуже, чем у ваших родителей. Награды, которые вы получаете, зависят от вашего собственного таланта, амбиций и работы - или их отсутствия.

Основное различие между кастовой и классовой системами заключается не в уровне неравенства, а в возможности достижений новых социальных статусов. Отличительной особенностью классовой системы является то, что она допускает социальную мобильность - изменение социального класса, либо в сторону повышения, либо в сторону понижения. Мобильность может происходить между поколениями; если вы закончили университет, а ваши родители этого не сделали, вы, скорее всего, будете переживать рост социальной мобильности. Изменение в социальном классе может также произойти в течение жизни. Например, инженер среднего звена, которого «сократили», явно испытывал нисходящую социальную мобильность.

Даже в системе классов приписанные характеристики имеют значение. Помимо прочего, ваша религия, возраст, пол и этническая принадлежность будут, вероятно, влиять на то, какие двери открыты для вас и какие барьеры вам необходимо преодолеть. Тем не менее, эти факторы оказывают гораздо меньшее влияние в классовом обществе, чем в кастовом обществе. Классовые системы преобладают в современном мире.

Система классов - это упорядоченный набор статусов. Какие статусы включены в них? И как они разделены?

Маркс: буржуазия и пролетариат

Карл Маркс (1818-1883) считал, что существует только два класса. Мы могли бы назвать их имущими и неимущими; Маркс назвал их буржуазией и пролетариатом.

Буржуазия - это те, кто владеет инструментами и материалами, необходимыми для работы - средствами производства. Пролетариат - это те, кто ими не обладает. Поэтому последние должны работать, продавая свой труд первым. По мнению Маркса, классовая принадлежность полностью зависит от отношения к средствам производства.

Очевидно, что отношение к средствам производства связано с должностью, но это не одно и то же. По словам Маркса, преподаватель университета, менеджер магазина и уборщик - все пролетарии, потому что они работают на кого-то другого. Если ваш сборщик мусора работает на город, он тоже пролетарий; однако, если он владеет собственным грузовиком, он является членом класса буржуазии. Ключевым фактором является не то, сколько денег человек имеет, или какую работу он делает, а то, контролирует ли он свои инструменты и свою работу.

Маркс, конечно, не скрывал того факта, что в глазах всего мира управляющие магазинами считаются более успешными, чем сборщики мусора, владеющие грузовиками. Вероятно, менеджеры считают себя выше сборщиков мусора. В глазах Маркса это ложное сознание - недостаточное понимание реальной позиции в классовой структуре. Маркс, как общественный деятель и социальный теоретик, надеялся, что менеджеры и уборщики разовьют классовое сознание - осознание своей истинной классовой идентичности. Если бы они сделали это, он полагал, что революционное движение, нацеленное на устранение классовых различий, вероятно, произойдет.

Вебер: класс, статус и сила

Спустя несколько десятилетий после Маркса Макс Вебер разработал более сложную систему для анализа классов. Вместо системы ранжирования Маркса, которая определила только два класса, Вебер предложил три независимых измерения, которые определяют, где люди располагаются в системе стратификации. Один из них, как предположил Маркс, класс. Второе - это власть, а третье - это статус, который, как и престиж, означает социальную честь или социальную ценность. Люди, имеющие одинаковый статус, обычно образуют своеобразное сообщество. Они приглашают друг друга на обед, женятся, занимаются одними и теми же видами отдыха и обычно делают одни и те же вещи в одних и тех же местах.

Вебер утверждал, что, хотя статус и власть часто следуют экономическому положению, они также могут быть сами по себе и оказывать независимое влияние на социальное неравенство. В частности, Вебер отметил, что статус часто противоречит экономической мощи, подавляя притязания тех, кто «просто» имеет деньги. Так, например, член мафии может иметь много денег и может владеть средствами производства (борделем, заводом по производству героина или казино), но он не будет иметь чести в более широком сообществе.

Измерение социального класса

Маркс и Вебер дают нам теоретические концепции, которые мы можем использовать для понимания систем классов. Современным исследователям, однако, нужны практические способы измерения класса, а не только теоретические определения. В наши дни большинство исследователей сосредотачиваются не на классе (как определил Маркс), а на социальном классе. Социальный класс - это категория людей, которые (как предположил Вебер) имеют примерно одинаковую классовую принадлежность, статус, власть и имеют чувство идентичности друг с другом. Когда мы говорим о высшем классе или о рабочем классе, мы говорим о социальном классе в этом смысле.

Самый прямой способ измерения социального класса - просто спросить людей, к какому социальному классу они принадлежат. Как показывают результаты социологических исследований, только меньшинство считает себя принадлежащими к высшему и низшему классам. Остальные делятся почти поровну между теми, кто идентифицирует себя как рабочий или средний класс. Исследования показывают, что разница между идентификацией рабочего и среднего класса имеет важные последствия, влияющие на то, какую религию вы исповедуете, как голосуете и как воспитываете своих детей.

Другим распространенным способом измерения социального класса является социально-экономический статус. Социально-экономический статус относится к образованию, профессии, доходу или некоторой их комбинации. Социально-экономический статус не измеряет, как люди идентифицируют свою классовую позицию. Вместо этого, эти параметры ранжируют население от высокого до низкого уровня по таким критериям, как годы обучения в школе, семейный доход или престиж своей профессии.

Последствия разделения на социальные классы

Почти каждое наше поведение и отношение хотя бы в некоторой степени отражает наш социальный класс. Вы предпочитаете боулинг или теннис? Иностранные фильмы или отечественные? Этот выбор и почти все другие, которые вы осуществляете, зависят от вашего социального класса. Знание социального класса человека часто говорит нам больше о человеке, чем любая другая отдельная информация.

Но социально-классовые различия выходят за рамки простых предпочтений к реальным последствиям. Рассмотрим следующие примеры:

♦ Люди с доходами менее 7500 долларов в год в четыре раза чаще становятся жертвами насильственных преступлений, чем люди с доходами более 75000 долларов (Бюро переписи населения США 2009 г.).

♦ Младенцы, чьи матери не заканчивают среднюю школу, на 50 процентов чаще умирают до своего первого дня рождения, чем младенцы, чьи матери обучаются в высшем учебном заведении (Национальный центр статистики здравоохранения, 2009 г.).

♦ По сравнению с учениками из более обеспеченных семей учащиеся из бедных и рабочих семей гораздо чаще отчисляются из учебного заведения, независимо от того, в каком из них они учатся (корреспонденты New York Times, 2005 г.).

Как показывают эти примеры, люди, у которых больше денег, в целом довольствуются более высоким качеством жизни.

Теоретические перспективы неравенства

По данным Forbes (2008), Стивен Спилберг обладал 3 миллиардами долларов и зарабатывал много миллионов каждый год. Между тем средний полицейский в США зарабатывал на то время около 47 000 долларов, а 20 процентов американских семей имели годовой доход ниже 20 291 доллара (Бюро статистики труда США 2009 г.; Бюро переписей США 2008 г.).

Как мы можем объяснить такие огромные различия в доходах? Почему никто ничего не делает с этим? Мы начинаем наши ответы на эти вопросы с изучения социальной структуры стратификации, то есть вместо того, чтобы спрашивать о Стивене Спилберге или офицере полиции, мы спрашиваем, почему некоторые группы обычно получают больше дефицитных ресурсов, чем другие. После того, как мы рассмотрим эти общие теории стратификации, мы обратимся к объяснениям о том, как индивиды распределяются в эти различные группы.

Структурно-функциональная теория

Структурно-функциональная теория стратификации начинается (как и все структурно-функциональные теории) с вопроса: способствует ли эта социальная структура поддержанию общества? Классическое утверждение этой позиции было дано Кингсли Дэвисом и Уилбертом Муром (1945), которые утверждали, что стратификация необходима и оправдана, поскольку она способствует поддержанию общества. Их аргумент начинается с предпосылки, что у каждого общества есть важные задачи (функциональные предпосылки), которые должны быть выполнены, чтобы выжить. Задачи, связанные с жильем, питанием и репродукцией, являются одними из наиболее очевидных примеров. Дэвис и Мур утверждают, что мы должны предлагать высокие вознаграждения в качестве стимула, чтобы люди были готовы выполнять эти задачи.

Размер вознаграждения должен быть пропорционален трем факторам:

♦ Важность задачи: когда задача очень важна, оправдано очень высокое вознаграждение, чтобы гарантировать, что задача выполнена.

♦ Приятность задачи. Когда задача будет относительно приятной, волонтеров не будет, и не нужно предлагать высокие вознаграждения.

♦ Нехватка таланта и способностей, необходимых для выполнения задания.

Когда относительно немногие способны выполнить важную задачу, необходимы высокие вознаграждения, чтобы мотивировать это небольшое меньшинство выполнять необходимую задачу.

С этой точки зрения имеет смысл платить врачам больше, чем работникам по уходу за детьми: хотя обе области необходимы, гораздо меньше людей обладают интеллектом, навыками и талантами, необходимыми для поступления в медицину, тем более что для этого требуются долгие годы обучения и долгие часы работы в иногда неприятных и стрессовых обстоятельствах.

Чтобы мотивировать людей, обладающих этим относительно редким талантом, выполнять такую ​​сложную и важную задачу, Дэвис и Мур утверждают, что мы должны предлагать очень высокое вознаграждение за в виде престижа и дохода. Однако общество, скорее всего, решит, что всегда будет много людей, желающих и способных позаботиться о детях, даже если заработная плата будет низкой. Таким образом, для структурных функционалистов тот факт, что врачам платят больше, чем работникам по уходу за детьми, является рациональным ответом на социальную потребность.

Критика

Эта теория породила много противоречий. Среди основных критических замечаний это:

1. Высокий спрос (дефицит) может быть искусственно создан путем ограничения доступа к хорошей работе. Например, сохранение малого числа медицинских школ и необоснованно жестких критериев приема сокращает предложение и увеличивает спрос на врачей.

2. Социальная принадлежность, пол, раса или этническая принадлежность, вероятно, больше связаны с тем, кто получает высокооплачиваемые статусы, чем с редкими талантами и способностями.

3. Многие высокооплачиваемые статусы (рок-звезды и профессиональные спортсмены, а также пластические хирурги и спичрайтеры) вряд ли необходимы для поддержания жизни общества.

Социологи продолжают исследовать эти проблемы и обсуждать полезность структурно-функциональной теории для понимания неравенства.

Теория конфликта

Теоретики конфликта придерживаются совершенно другого подхода к неравенству. Они утверждают, что неравенство является результатом не консенсуса о том, как удовлетворить социальные потребности, а классовых конфликтов.

Карл Маркс представил классическую конфликтную теорию неравенства. Он утверждал, что неравенство естественно выросло из частной собственности на средства производства. Те, кто владеет средствами производства, стремятся максимизировать свою собственную прибыль, сводя к минимуму величину прибыли, которой он должен поделиться с пролетариям, у которых нет иного выбора, кроме как продавать свой труд по самой высокой цене. С этой точки зрения, стратификация не является ни необходимой, ни оправданной. Неравенство не приносит пользы обществу; это приносит пользу только богатым.

Как и классическая марксистская теория, современная конфликтная теория признает, что могущественный класс могут угнетать тех, кто на них работает, требуя прибыль от их труда. Это выходит за рамки внимания Маркса к собственности, однако, учитывая, как контроль также может повлиять на борьбу за ограниченные ресурсы и то, какую роль играет классовая борьба в государственной политике. Кроме того, современная теория конфликтов рассматривает неэкономические источники власти, особенно пол и расу. Теоретики утверждают, например, что так же, как капиталисты извлекают выгоду из производительного труда рабочих, мужчины получают выгоду от «репродуктивного» труда женщин. Термин репродуктивный труд описывает традиционно женские задачи, такие как приготовление пищи, уборка и уход за детьми - те задачи, которые часто позволяют другим работать и иметь свободное время. Современные теоретики конфликтов указывают на то, что в большинстве семей люди с наименьшей властью выполняют большую часть репродуктивного труда; в результате у этих людей появляется меньше возможностей получать хорошие доходы, которые в противном случае могли бы увеличить их власть в семье.

Критика

Существует мало сомнений в том, что люди, которые имеют контроль (через собственность или управление), систематически используют свою власть для расширения и усиления своих собственных преимуществ. Критики, однако, ставят под сомнение вывод о том, что неравенство обязательно нежелательно и несправедливо. Во-первых, люди неравны. Некоторые люди работают больше, они умнее и талантливее других. Если насильно не сдерживать их, эти люди будут опережать других - даже без применения силы, мошенничества или обмана. Во-вторых, координация и авторитет являются функциональными механизмами. Организации работают лучше, когда те, кто пытается координировать, имеют полномочия для этого.

Теория символического взаимодействия

В отличие от структурно-функциональной теории и теории конфликтов, теория символического взаимодействия не пытается объяснить, почему одни социальные группы получают гораздо лучшее вознаграждение, чем другие. Вместо этого он спрашивает, как эти неравенства закреплены в повседневной жизни.

Одним из основных вкладов теории символического взаимодействия является определение важности самоисполняющихся пророчеств. Самоисполняющиеся пророчества возникают, когда что-то определяется как реальное и, следовательно, становится реальным по своим последствиям. Эта социальная динамика является одним из способов усиления статусов социального класса.

Например, когда учителя предполагают, что ученики из низших классов менее умны и менее способны выполнять интеллектуальную работу, учителя с меньшей вероятностью будут тратить время, помогая им учиться. Вместо этого учителя могут переводить учеников из низших классов в профессиональные училища, в которых особое внимание уделяется дисциплине и механическим навыкам, а не интеллектуальным навыкам. После нескольких лет такого «обучения» ученики из низших классов на самом деле могут иметь меньше интеллектуальных навыков, чем другие.

Теория символических взаимодействий также помогает нам понять, как повседневные взаимодействия усиливают неравенство, постоянно напоминая нам о нашем месте в социальном порядке. Например, в большинстве ресторанов официанты и официантки должны входить через черный ход. Они часто должны использовать отдельные ванные комнаты, которые гораздо менее приятны, чем те, которые используются клиентами, делать перерывы в комнатах без окон, в которых отсутствует кондиционер, и носить одежду, которая делает их похожими на горничных и дворецких. Клиенты часто грубо обращаются с обслуживающим персоналом, который должен улыбаться в ответ. И, в конце вечера, клиент решает, заслуживает ли чаевые официант или официантка. Во всех этих отношениях нормальное общение в ресторанах усиливает чувство социального превосходства клиентов и чувство социальной неполноценности обслуживающих.

Детерминанты социально-классовой позиции

С каждым поколением социальные позиции в обществе должны распределяться заново. Некоторые люди получат хорошие позиции, а некоторые - плохие; некоторые получат много ограниченных ресурсов, а некоторые нет. В классовой системе этот процесс распределения зависит от двух вещей: возможностей, доступных конкретным людям, и общих возможностей, доступных на рынке труда общества. Мы называем их, соответственно, микро- и макроуровнями, которые влияют на достижение.

Микроструктура: индивидуальные возможности

В отличие от кастовой системы, в большинстве стран социальное положение не наследуется напрямую или полностью. Тем не менее, люди, как правило, принадлежат к социальному классу. Почему это происходит? Лучший способ описать систему - это модель косвенного наследования. Родители не могут полностью определить социальный статус своих детей, но они сильно влияют на то, будут ли у их детей возможности, необходимые для получения или поддержания более высокого социального статуса.

Единственный лучший предиктор вашего социального класса - это доход родителей. Уровень дохода родителей во многом влияет на жизненные шансы детей. Если родители принадлежат к среднему или высшему классу, дети, скорее всего, родятся здоровыми и с большей вероятностью получат хорошее питание и медицинское обслуживание в детстве. В результате у них меньше шансов получить психические или физические отклонения, которые могут снизить их потенциальный доход. У таких родителей будут время и деньги, чтобы дать детям стимулирующую среду, в которой их интеллектуальные способности могут процветать, и они, скорее всего, будут посещать хорошие школы, в которых учителя считают, что их ученики – потенциальные абитуриенты университетов. Родители наделят детей культурным капиталом: ценностями, интересами, знаниями и моделями социального поведения, которые обозначают их как средний или высший класс.

Классовые различия в домашней обстановке и в поддержке родителей в школе также оказывают важное влияние на успехи детей. Ярким и амбициозным детям из низшего класса часто бывает трудно учиться в школе, когда им приходится учиться за шумным кухонным столом, у них нет средств на репетиторство или внеклассные занятия, приходится работать неполный рабочий день, чтобы помочь содержать свою семью, и знание того, что их родители хотят, чтобы они получили работу как можно скорее.

Напротив, детям из среднего класса, которые растут в благоприятной среде, часто трудно потерпеть неудачу, даже если их амбиции и таланты скромны.

Кроме того, если ваши родители получили высшее образование или принадлежат к среднему классу, вы, вероятно, всегда предполагали, что поступите в университет, и автоматически записались на курсы алгебры и химии в старшей школе. Возможно, ваши родители дали вам деньги, чтобы пройти подготовительный курс, посетить университети по всей стране и оплатить столько заявлений, сколько вы захотите подать.

Если ваши родители не посещали университет, возможно, они побудили вас начать зарабатывать сразу, а не искать дальнейшего образования. Ваш школьный учитель также, скорее всего, побудил вас записаться на курсы по шитью, а не по алгебре или другим курсам, необходимым для поступления в университет. Если позже вы решили, что хотите поступить в университет, вам сначала нужно было преодолеть все эти барьеры.

Если ваши родители закончили университет, вы продолжите получать льготы даже после того, как закончите университет самостоятельно. Ваши родители, скорее всего, будут иметь доход и контакты, которые помогут вам поступить на хороший факультет. После окончания учебы они, вероятно, будут знать людей, которые могут помочь вам получить хорошую работу. Они также могут помочь вам купить одежду для собеседования при приеме на работу, приобрести первый дом или оплатить семейный отдых, что позволит вам инвестировать свои заработки в новый бизнес. Они могут даже инвестировать в бизнес сами. Все эти факторы делают доход родителей мощным индикатором возможного дохода их детей.

Макроструктура: рынок труда

Модель косвенного наследования объясняет, как некоторые люди становятся хорошо подготовленными для того, чтобы выполнять хорошую работу, в то время как другим не хватает необходимых навыков или знаний. Однако сами по себе навыки и знания не обязательно определяют класс, статус или власть. Другая переменная в уравнении - это рынок труда: если произойдет серьезная экономическая депрессия, вы не сможете получить хорошую работу, независимо от вашего образования, мотивации или стремления. Действительно, большинство наблюдателей считают, что изменения в экономической структуре страны и на рынке труда предоставят меньше возможностей для повышения мобильности в течение следующего поколения.

Доля должностей на вершине профессиональной структуры резко возросла за последнее столетие. Однако не все получили одинаковую выгоду от этих новых возможностей для восходящей мобильности. Хотя женщинам и меньшинствам сейчас легче поступать на профессии с высоким уровнем заработка, они, как правило, оказываются на низкооплачиваемых должностях в рамках этих профессий. Они, скорее всего, будут государственными адвокатами, чем корпоративными юристами, чаще педиатрами, чем хирургами.

Теоретики рынка труда предполагают, что, например, в Соединенных Штатах существует сегментированный рынок труда: один рынок труда для хороших рабочих мест (обычно в крупных компаниях) и один рынок труда для плохих рабочих мест (обычно в небольших компаниях). Женщины и меньшинства непропорционально направлены в компании с низкой заработной платой, низким уровнем пособий, низким уровнем безопасности и короткой карьерной лестницей.

Американская мечта: идеология и реальность

В любой системе стратификации есть победители и проигравшие. Почему проигравшие терпят это?

Ответ лежит в идеологии. Идеология относится к любому набору убеждений, которые укрепляют и поддерживают социальную, политическую, экономическую или культурную систему. Каждая система стратификации имеет идеологию, которая рационализирует существующую социальную структуру и мотивирует людей принять ее. Например, в Индии индуистская религия учит, что если вы находитесь в низшей касте, вы, должно быть, плохо вели себя в предыдущей жизни, но если вы живете морально в этой жизни, вы можете ожидать рождения в более высокой касте в следующей жизни. Эта идеология предлагает людям стимул принять активное участие в улучшении своей жизни.

В Соединенных Штатах основной идеологией, которая оправдывает неравенство, является американская мечта. Эта идеология предполагает, что равенство возможностей существует в Соединенных Штатах и ​​что любой, кто работает достаточно усердно, добьется успеха. И наоборот, любой, кто не добился успеха, должен нести ответственность за свою неудачу. Вера в эту идеологию значительно сильнее в Соединенных Штатах, чем где бы то ни было в мире.

И все же, по иронии судьбы, социальная мобильность в Соединенных Штатах ниже, чем в большинстве сопоставимых западных стран. Исследования последовательно показывают, что около 50 процентов доходов отдельных американцев можно объяснить доходами их родителей. Так, например, 40% тех, кто родился в самых бедных 20 процентах семей, и 40% тех, кто родился в самых богатых 20 процентах семей, остаются в той же группе, что и их родители по мере взросления.

Тем не менее, американская мечта является для некоторых реальностью. Одна треть американцев осуществляет передвижение по социальной структуре вверх. Особенно для иммигрантов Соединенные Штаты остаются страной возможностей: хорошо образованные иммигранты в среднем зарабатывают больше, чем другие американцы, а плохо образованные иммигранты зарабатывают значительно больше, чем они бы получали, оставаясь в своих странах. Но еще одна треть американцев являются мобильными, а остальные остаются в том же социальном классе, что и их родители.

Объясняя восходящую мобильность

Основная причина того, что идеология Американской мечты сильна, заключается в том, что действительно существует некоторая восходящая социальная мобильность. Учитывая все социальные силы, которые препятствуют мобильности, как мы можем объяснить, почему некоторые люди действительно превосходят социальный класс своих родителей?

Было бы легко предположить, что причина, по которой некоторые растут, а другие нет, связана с интеллектом и интенсивной работой, и, безусловно, эти факторы имеют значение. Самое главное, что бедные дети, которые заканчивают университет, имеют гораздо большую мобильность, чем другие дети из бедных семей. Но у многих очень умных бедных детей нет шансов поступить в университет. А некоторые из самых трудолюбивых людей получают самые низкие доходы.

Этнографическое исследование социолога Джули Бетти особенно полезно для понимания восходящей социальной мобильности. Бетти в 2003 году провела девять месяцев, интенсивно наблюдая и проводя собеседования в преимущественно школе для детей из рабочего класса. В подавляющем большинстве случаев она обнаружила, что учителя и школы обращались со студентами таким образом, чтобы укрепить статус социального класса учащихся: «подготовительные работы» среднего класса отслеживались в продвинутых классах и прославлялись за их академические достижения, студенты из стабильных рабочих семей были поощрены брать уроки профессионального обучения, а ученики из бедных семей игнорировались, подвергались маргинализации и, как ожидается, потерпели неудачу. Кроме того, студенты из числа меньшинств также страдали от дискриминации и низких ожиданий учителей, независимо от того, принадлежали они к среднему классу или были беднее.

Тем не менее, некоторые студенты из школы казались предназначенными для восходящей социальной мобильности. Все эти подвижные студенты были умны и трудолюбивы. Но они также извлекли выгоду из ресурсов, недоступных другим ученикам более низкого класса. Некоторые стали частью групп сверстников среднего класса и получали «влияние среднего класса» от учителей и консультантов, потому что они принадлежали в основном к спортивным командам среднего класса или посещали начальные школы среднего класса. У некоторых были старшие братья и сестры, которые учились в университете и могли помочь им как в финансовом, так и в культурном плане. Всем было выгодно посещать среднюю школу, в которую входили ученики среднего класса, а не школу, в которой обучались представители одного класса или ниже. Наконец, некоторые студенты были детьми иммигрантов, которые принадлежали к среднему классу до приезда в эту страну. Хотя этим учащимся не хватало финансовых ресурсов для учащихся среднего класса, у них все еще были культурные ресурсы, которые есть у родителей с высшим образованием.

Точно так же Dalton Conley в 2004 году обнаружил, что дифференцированный доступ к ресурсам объясняет различия в социальной мобильности в семьях. Сын, который уже учится в университете, когда его родители разводятся или его отец теряет работу, имеет больше шансов получить высшее образование, чем его младший брат, который еще учился в средней школе, когда происходили эти события. И наоборот, когда доходы родителей со временем возрастают, они могут лучше поддерживать своего последнего ребенка в школе, чем своего первого ребенка. Точно так же, когда родителям не хватает денег, чтобы инвестировать в образование всех своих детей, они могут платить за образование своих сыновей, но не за образование своих дочерей, платить за своего первого ребенка, но не хватает денег на отдых или инвестировать только в ребенка, который, скорее всего, преуспеет. Те, кто в наибольшей степени получают помощь от своих родителей, чаще всего испытывают социальную мобильность. Как и в случае со студентами, которых изучала Джули Бетти, социальная мобильность зависит от доступа к ресурсам.

Социальный класс и социальная жизнь

В значительной степени ваш социальный класс определяет, как вы живете.

Бедность

Бедность пронизывает несколько измерений общества. В США она существует как среди белых американцев, так и среди небелых, в небольших городах и крупных городах, среди тех, у кого есть постоянная работа и без нее, а также в традиционных семьях, состоящих в браке, а также в домохозяйствах, возглавляемых женщинами. Но бедность не влияет одинаково на все группы. Афроамериканцы и латиноамериканцы гораздо чаще страдают от бедности, чем белые или азиаты; дети чаще страдают от бедности, чем люди среднего или пожилого возраста; неграждане (независимо от того, родились они в США или нет) более бедны, чем граждане; и домохозяйства, управляемые одинокими матерями, с большей вероятностью будут бедными, чем домохозяйства, управляемые одинокими отцами или двумя родителями. Углубленная бедность порождает насилие, злоупотребление наркотиками и злоупотребление алкоголем.

Причины Бедности

Причины бедности являются просто частным случаем более крупных процессов. На микроуровне некоторые считают, что бедность можно объяснить различными «культурами бедности»; на макроуровне некоторые считают, что бедность лучше объяснить отсутствием адекватных возможностей.

КУЛЬТУРА БЕДНОСТИ Идея о том, что бедность вызвана (или увековечена) культурой бедности, впервые была выдвинута антропологом Оскаром Льюисом (1969). Льюис утверждал, что у бедных людей есть набор ценностей - культура бедности, - которая подчеркивает жизнь в данный момент, а не бережливость, инвестиции в будущее или интенсивную работу. Признавая, что успех не находится в пределах их досягаемости и что независимо от того, насколько усердно они работают или насколько они экономны, они не достигнут его, бедные начинают ценить жизнь на данный момент.

ИЗМЕНЯЮЩИЙСЯ РЫНОК ТРУДА Культура теорий бедности косвенно обвиняет бедных в увековечивании их состояния. Критики этих теорий предполагают, что мы не можем объяснить бедность, рассматривая процессы на микроуровне. Чтобы понять бедность, утверждают они, нам нужно взглянуть на меняющийся рынок труда. Если нет хорошо оплачиваемой работы, нам не нужно проводить психоанализ людей, чтобы выяснить, почему они бедны. Изменяющийся рынок труда особенно важен для понимания современной бедности. В течение первых десятилетий двадцатого века переход от сельскохозяйственного к индустриальному обществу позволил многим людям подняться в социальном классе. Однако в последние десятилетия деиндустриализация в Соединенных Штатах устранила многие рабочие места, которые когда-то платили хорошую заработную плату людям с низким уровнем образования. Вместо хороших рабочих мест в профсоюзах, которые занимали родители, бабушки и дедушки, сегодняшние выпускники школ часто оказываются на тупиковой работе, без каких-либо льгот, с минимальной заработной платой, которая слишком мала, чтобы вытащить кого-то из бедности. В целом, основной причиной бедности является отсутствие хороших рабочих мест.

Рабочий класс

Кто является членом рабочего класса? Ответ частично определяется доходом, но в основном профессией, образованием, самоопределением и образом жизни. Как правило, в рабочий класс входят те, кто работает в промышленности и их семьи. Это мужчины и женщины, которые работают на фабриках, в погрузочных доках и в салонах красоты; они водят грузовики, работают секретарями, строят дома и работают горничными. Хотя они иногда получают отличную заработную плату и пособия, именно рабочий класс испытывает 10-30 процентов безработицы во время экономических спадов и кризисов. И хотя большинство из них являются выпускниками средней школы, образование в одиннадцатом классе встречается чаще, чем год обучения в университете.

Довольно много членов рабочего класса имеют доходы, такие же или даже более высокие, чем те, которые находятся на более низком уровне среднего класса. Водители грузовиков, например, часто зарабатывают больше, чем медсестры и учителя государственных школ. В результате семьи рабочего класса могут жить в тех же районах, что и семьи среднего класса. Однако их экономические перспективы различаются по трем направлениям.

1. У людей из рабочего класса практически нет шансов на продвижение по службе, и их доходы редко увеличиваются в течение жизни.

2. Рабочие места редко бывают безопасными, даже сейчас, когда экономика смещается от производства к сфере услуг.

3. Люди из рабочего класса гораздо реже, чем представители среднего класса, получают пенсии, медицинскую страховку и другие пособия.

По этим причинам люди из рабочего класса гораздо реже имеют сбережения или другие активы. В результате увольнения, болезни или травмы могут быстро привести семьи рабочего класса к бедности. Из-за низких перспектив и экономической неопределенности члены рабочего класса, как правило, придают большее значение безопасности, чем другие. В то время как люди среднего и высшего класса обычно ассоциируют выбор с наличием свободы и контроля, люди из рабочего класса ассоциируют выбор с отсутствием безопасности, сомнениями и страхом.

Средний класс

Средний класс - большая и разнообразная группа. Работники среднего класса, начиная от профессионалов с учеными степенями и заканчивая продавцами и помощниками по административным вопросам, имеют самые разные доходы, причем некоторые из них зарабатывают меньше, чем обычный рабочий. Однако по сравнению с рабочим классом работники среднего класса, как правило, имеют больше гарантий занятости и больше возможностей для продвижения по службе и повышения. До недавнего времени работники среднего класса также могли рассчитывать на получение важных пособий, таких как медицинское страхование и отпуск по болезни. Средний класс также объединен тем, что он имеет, по крайней мере, среднее образование, а в большинстве случаев - хоть какой-то университет.

Культура среднего класса отличается как от элитарной культуры высшего класса, так и от культуры рабочего класса. По сравнению с людьми из рабочего класса, люди из среднего класса реже украшают свои дома религиозными символами и более склонны ценить образование и равенство между полами; по сравнению с представителями высшего класса представители среднего класса реже украшают свои дома современным искусством. Родители среднего класса проводят время, объясняя своим детям, почему они должны следовать правилам, и считают себя ответственными за то, что они отводят своих детей на занятия и предоставляют им развлечения. Напротив, родители из рабочего класса чаще ожидают, что дети будут развлекать себя сами и будут выполнять приказы.

Высший класс

В 2007 году семья, проживающая в Соединенных Штатах, нуждалась в доходе 177 000 долларов, чтобы быть в числе самых богатых 5 процентов американцев. Таким образом, различные более или менее обычные продавцы, врачи, юристы и менеджеры в городах и поселках по всей стране считаются очень богатыми по сравнению с большинством. Хотя их доходы не так значимы, большая часть 5 процентов по-прежнему принадлежит к среднему классу. Как и членам рабочего класса, им будет трудно выплачивать ипотечные кредиты, если они - или их супруги - потеряли свои рабочие места и оставались без работы в течение нескольких месяцев. Это объясняется тем, что, хотя их текущий доход довольно высок, их благосостояние - их инвестиции, сбережения и активы, которые они могут легко продать - могут составлять не намного больше, чем их долги.

Истинный высший класс, с другой стороны, состоит из двух пересекающихся групп: тех, чьи семьи имели высокие доходы и статусы на протяжении более чем одного поколения, и тех, кто сам зарабатывает доходы в миллионах долларов. Центральным институтом, который цементирует первую группу, чей статус высшего класса унаследован от их родителей, является частная подготовительная школа, особенно школы-пансионаты. Многие выпускники этих школ посещают университеты Лиги плюща, такие как Гарвард, Йель и Принстон. После окончания школы они могут вступать в избранные загородные клубы и епископальные церкви с высоким статусом или, возможно, в пресвитерианские церкви, а также входить в советы директоров организаций высокой культуры, таких как художественные музеи, симфонии, оперные труппы и тому подобное.

В отличие от тех, кто наследует свои миллионы, другие представители истинного высшего класса заработали хотя бы часть своего богатства. В США около полумиллиона миллионеров. Однако мало кто пошел из грязи в князи. У большинства были родители из среднего или высшего класса, которые отправляли их в отличные школы и оказывали им финансовую помощь разными способами.

Резюме

1. Расслоение отличается от простого неравенства тем, что (а) оно основано на членстве в социальных классах, а не на личных характеристиках, и (б) оно поддерживается нормами и ценностями, которые оправдывают неравное вознаграждение.

2. Существует два типа систем стратификации. В кастовой системе социальное положение человека полностью зависит от положения его родителей. В системе классов социальное положение зависит от уровня образования и профессиональной деятельности, поэтому человек может оказаться на более высоком или низком уровне, чем его родители.

3. Маркс считал, что существует только одно важное измерение стратификации: класс. Вебер добавил еще два измерения, и большинство социологов теперь полагаются на его трехмерный взгляд на стратификацию: класс, статус и власть.

5. Структурно-функциональные теоретики утверждают, что неравенство является необходимым и оправданным способом разделения людей. Теоретики конфликтов полагают, что неравенство возникает в результате конфликта из-за ограниченных ресурсов, в котором те, кто обладает наибольшей властью, манипулируют системой, чтобы усилить и сохранить свое преимущество. Теория символического взаимодействия фокусируется на том, как социальный статус укрепляется через самоисполняющиеся пророчества.

6. Распределение людей по статусам включает в себя макро и микро процессы. На макроуровне рынок труда устанавливает условия, создавая требования для определенных статусов. На микроуровне процесс достижения статуса в значительной степени определяется косвенным наследованием.

7. Несмотря на высокий уровень неравенства, большинство людей в любом обществе принимают структуру неравенства как естественную или справедливую. В Соединенных Штатах идеология, которая учит людей принимать неравенство, является американской мечтой, которая предполагает, что успех или неудача - выбор человека.

8. Восходящая мобильность наиболее распространена среди тех, кто имеет лучший доступ к экономическим, образовательным и культурным ресурсам, по сравнению с их братьями и сестрами или с детьми из других семей.

9. Много людей находятся ниже уровня бедности. Хотя некоторые утверждают, что «культура бедности» объясняет, почему люди остаются бедными, исследования показывают, что сокращение возможностей, предоставляемых текущим рынком труда, является более вероятным объяснением.

10. К числу подходов, предлагаемых для сокращения масштабов нищеты, относятся справедливое повышение заработной платы и расширение возможностей получения образования.

11. Международное неравенство является ключевым фактором в современном мире. Сокращение этого неравенства за счет развития менее развитых и наименее развитых стран является общей международной целью. Модернизация не то же самое, что вестернизация; это означает повышение производительности и повышение уровня жизни.

12. Страны мира можно разделить на богатые, разнообразные, независимые, наиболее развитые страны; наименее развитые страны периферии; и менее развитые страны, которые находятся между этими двумя крайностями.

13. Индекс человеческого развития и Индекс гендерного развития используют уровень грамотности и уровень образования, ожидаемую продолжительность жизни и экономическую производительность для оценки качества жизни в целом, а также измерения качества жизни с учетом влияния гендерного неравенства.

14. Теория модернизации, функционалистская теория социальных изменений, утверждают, что менее развитые страны будут развиваться в направлении индустриализации путем принятия технологий и социальных институтов, используемых развитыми странами.

15. Теория мировых систем, теория конфликта, рассматривают мир как единую экономическую систему, в которой промышленно развитые страны контролируют мировые ресурсы за счет менее развитых, периферийных обществ.

16. Неравенство внутри наций может привести к националистическим революциям или насильственной классовой или этнической борьбе.

17. Война всегда отражает изменяющиеся отношения между тремя группами внутри страны - правительством, вооруженными силами и общественностью - и может отражать изменяющиеся отношения между странами.