**Тема 3 Суспільство як соціальна система**

**Лекція 7**

**СОЦІАЛЬНА СТРАТИФІКАЦІЯ І СОЦІАЛЬНА МОБІЛЬНІСТЬ**

***1. Соціальна стратифікація: поняття, основні підходи.***

***2. Соціально-стратифікаційні процеси в сучасному українському суспільстві.***

***3. Соціальна мобільність та її види.***

***1. Соціальна стратифікація: поняття, основні підходи.***

Провідною тенденцією розвитку будь-якого суспільства є зростання різноманіття соціальних відмінностей. Причини цього:·виникнення нових інститутів, організацій, що допомагають людям спільно вирішувати певні завдання, і одночасно соціальних очікувань, рольових взаємодій, що різко ускладнюють систему; ускладнення культур, поява нових ціннісних уявлень, розвиток субкультури веде до виникнення в рамках одного суспільства груп, що дотримуються різних релігійних, ідеологічних, політичних поглядів. *Суспільство не тільки вкрай диференційовано і складається з безлічі соціальних груп, класів, спільностей, але й ієрархізовано: одні шари завжди мають більше влади, багатства, явних переваг і привілеїв порівняно з іншими.*

**Нерівність може бути:**

- фізіологічною (зовнішність, здоров’я, таланти, темперамент),

- соціальною (освіта, професія, посада. )

Соціальна нерівність зумовлює сприйняття людьми соціальних процесів і явищ у термінах просторового співвідношення: «вищі та нижчі», «ближчі за соціальним станом», «соціальна дистанція», «соціальні сходи». Соціальний простір відрізняється від геометричного, він являє собою невидимий, існуючий в думках світ, що складається з мережі взаємин між людьми. У соціальному просторі основними параметрами співвідношення положень двох індивідів є приналежність до спільноти, близькість ціннісних орієнтацій і способів інтерпретації соціальної реальності, місце в системі інституціалізованих відносин.

Соціальний простір багатовимірний, тобто існує безліч критеріїв оцінки положення людини в соціальному просторі: професійний статус, рівень добробуту, стать, національність, вік, релігійні погляди, місце в політичній ієрархії.

Всі ці параметри прийнято поділяти на **номінальні(горизонтальні) і** **рангові (вертикальні).** Рангові можна умовно представити у вигляді сукупності соціальних груп, спільностей, що відрізняються нерівністю в доступі до основних соціальних благ. Рангові відмінності можуть існувати як усередині групи, так і між групами. Номінальні параметри вказують на соціальну неоднорідність населення, тобто приналежність індивіда до різних спільнот, груп, що не мають яких-небудь переваг по відношенню одна до одної (конфесійна приналежність не приймає неминуче ієрархічну форму).

У соціології неодноразово робилися спроби виділити найбільш значущі номінальні й рангові параметри, що визначають положення індивіда в соціальному просторі. Так, американський соціолог П. Блау вважав, що до номінальних параметрів можна віднести стать, расу, етнічну приналежність, віросповідання, місце проживання, мову, область діяльності, політичну орієнтацію, а до рангових – освіту, дохід, багатство, престиж, владу, походження, вік, адміністративну посаду, інтелігентність.

Будь-який перелік параметрів соціального простору буде неповним, оскільки соціальне життя дуже багатоманітне і рухоме, в ньому постійно виникають нові чинники, що впливають на положення людей, і при розвитку суспільства може відбуватися переростання чинника номінального в ранговий і навпаки (жінка в патріархальному і сучасному суспільстві).

**Соціальний статус** – характеристика позиції людини в соціальній системі координат, яка пов’язана з іншими позиціями через систему прав і обов’язків. Статуси – практично незмінні, достатньо стійкі позиції в рамках інституціалізованої взаємодії, вони володіють «ефектом безсмертя», незалежні від конкретної людини**.** Ми оцінюємо статуси, бажаємо отримати якийсь із них, але зазвичай не маємо права відмінити повноваження, які закріплені за ним.

Кожен статус має:

·- *внутрішню змістовну сторону* – тобто які права, обов’язки і привілеї, повноваження закріплюються за тими, хто виконує ту або іншу функцію;

* *диспозицію (розташування) статусу в системі координат даного соціального простору* – визначається на основі знання про те, кому підкоряється носій статусу і хто знаходиться в його підпорядкуванні.

Динамічним виразом статусу є **соціальна роль** – модель поведінки орієнтована на виконання закріплених за статусом прав та обов’язків. Статус статичний. Люди, що займають один статус, можуть по-різному програвати права і обов’язки, з ним пов’язані. Це залежить від талантів, здібностей, бажань людини, від її інтерпретації статусу.

**Види статусів:** *формалізовані* (закріплені, захищені законом, мають точно обумовлені права і обов’язки – директор школи) і *неформалізовані* (засновані на громадській думці, нерідко хиткі й нестійкі – друг, капітан дворової футбольної команди); приписані, тобто *аскриптивні* (для їх досягнення не треба докладати ніяких зусиль, вони, як правило, отримуються від народження разом зі всіма правами і обов’язками – стать, споріднене положення, етнічна приналежність, інвалідність) і такі, що досягаються – *дескриптивні* (необхідно докласти спеціальні зусилля – робочий, офіцер).

У традиційному суспільстві основні статуси мають аскриптивний характер. Разом з тим, іноді людина домагається статусу, що досягається, за допомогою порушення принципів – за допомогою особистих знайомств, зв’язків – це перетворена, латентна форма приписаного оволодіння статусною позицією; головний статус (у першу чергу впливає на самовизначення людини в суспільстві) і другорядні.

У різних життєвих ситуаціях при визначенні позиції людини на перше місце можуть виходити різні статуси (на службі – начальник, у компанії друзів – черговий тамада). Тому може виділяться основна загальна ієрархія статусів особи, яка спрацьовує в більшості ситуацій, і специфічна, що використовується за особливих умов.

Наявність специфічної ієрархії може призвести до серйозних колізій. Не завжди статус, визначений суспільством як головний для даної людини, співпадає зі статусом, який, орієнтуючись на загальноприйняту ієрархію, вважає головним сама людина (фахівець вважає, що для його соціального просування достатньо професіоналізму, але перешкодою стає його етнічне походження; підприємець вважає, що для попадання у вищі шари необхідний високий дохід, але з’ясовує важливість походження).

Статуси в суспільстві є ієрархізованими. Прийнята ієрархія (ранжування) представляє основу соціальної стратифікації. Соціальний престиж (пошана, визнання) статусів становить їх ієрархію, яка поділяється суспільством і закріплена в культурі, громадській думці.

Престиж статусу залежить від

- реальної функціональної значущості його для розвитку суспільства;

- системи цінностей, шкали переваг, традицій даної культури.

Показник престижу статусу носить комплексний характер і складається з рівня доходу, об’єму владних повноважень, морального авторитету. У стабільному суспільстві ці показники тісно пов’язані.

***2. Соціально-стратифікаційні процеси в сучасному українському суспільстві***

Сучасне суспільство характеризується наявністю груп, які розпоряджаються значно більшими ресурсами багатства та влади, ніж інші групи. Наявну в суспільстві (спільнотах і групах) нерівність між індивідами й об’єднаннями індивідів, яка виявляється в неоднаковому доступі до соціальних благ і ресурсів та володінні ними, називають соціальною стратифікацією.

**Соціальна стратифікація** – *це ієрархічно організована структура* *соціальної нерівності, що існує в певному суспільстві в певний історичний* *період. Це нашарування груп, що мають різний доступ до соціальних благ через* *своє положення в суспільній ієрархії.*

Вона є стійкою, регулюється та підтримується інституційними механізмами, постійно відтворюється й модифікується. Соціальна стратифікація має такі особливості:

• стратифікація – це рангове розшарування населення, коли вищі верстви перебувають у більш привілейованому становищі порівняно з нижчими;

• кількість вищих верств значно менша, аніж нижчих.

**Стратифікація має такі основні виміри (критерії):**

- прибуток, власність;

- влада;

- освіта;

- престиж.

Перші три критерії стратифікації – прибуток, освіта, влада – мають об’єктивні одиниці виміру (гроші, роки, люди).

Престиж є суб’єктивним показником, який відтворює рівень поваги до будь-якої професії, посади, до виду діяльності в суспільній думці.

П. Сорокін вважав, що стратифікація в суспільстві має три основні види:

• економічна – за рівнем прибутку, де багатство й бідність – полюси, між якими розташовані та котрими відмежовані одна від одної різні верстви; підпорядковану більшість;

• професійна – за ієрархічною будовою шкали професій залежно від важливості їхніх функцій у житті суспільства.

Це означає, що суспільство потрібно розділяти за критеріями прибутку (а також багатства), за критеріями впливу на поведінку членів суспільства та за критеріями, пов’язаними з успішним виконанням соціальних ролей, наявністю знань, навичок, умінь, які оцінює та винагороджує суспільство.

Певна частина соціологів вважає, що саме нерівномірний розподіл влади зумовлює розподіл багатства та престижу, а статус у системі влади визначає статус в економічних і соціальних структурах. Саме тому влада є тим чинником, який визначає основні ознаки соціальної стратифікації, окреслює межі верств і класів, їхню ієрархію.

У наш час найбільш впливовою думкою щодо процесу формування соціальних верств є теорія стратифікації К. Девіса й У. Мура, у якій вони запропонували функціональне пояснення нерівності. Вони вважають, що суспільство є певним чином організованою сукупністю нерівноцінних позицій, одні з яких більш важливі для функціонування суспільства як цілого, інші менш важливі. Соціальний порядок у суспільстві базується на розподілі індивідів за соціальними статусами (відповідно до їхніх функціональних можливостей, тобто за їхнім максимальним внеском у досягнення суспільної мети), а також мотивації до виконання соціальних ролей, що цим статусам відповідають.

Чим вищий статус, тим більше має здійснити витрат для розвитку здібностей, кваліфікації та компетентності індивід, який претендує на цей статус. Отож суспільство заздалегідь «закладає» винагороду в статус, і людина

знає, що вона отримає в обмін на свої зусилля та працю.

Пояснення нерівності під кутом функціональної користі має свої вади, містить суб’єктивізм при оцінці функції та неспроможний пояснити деякі реалії соціального життя.

З огляду на це Т. Парсонс пов’язує конфігурацію соціальної системи з панівною в суспільстві системою цінностей. Ієрархія соціальних верств визначається сформованими уявленнями про значущість кожної з них, виходячи з чинної на певний період ціннісної системи.

Кожне суспільство має власну організацію соціальної нерівності. Незважаючи на соціокультурні особливості кожної країни, можна виділити

чотири історичні форми стратифікації:

• рабство – форма соціальних відносин, за якої одна людина має власність, а нижча верства позбавлена всіх прав;

• касти – суворий ієрархічний розподіл суспільства, у якому між різними

верствами існують бар’єри, котрі неможливо подолати (неможливість перейти з однієї касти, приналежність до якої визначено з народження, в іншу, неможливість одружитися з представником іншої касти); юридичними нормами.

Належність до станів передавалась у спадок, але не виключала можливості переходу з одного стану до іншого;

• класи – організація соціальної нерівності, за якої відсутні чіткі межі між

різними групами.

Перші три типи характерні для закритого суспільства, де існує суворо закріплена система стратифікації та перехід із однієї страти в іншу майже неможливий. Останній тип характеризує відкрите суспільство, де відбуваються вільні переходи з однієї верстви до іншої.

Історія свідчить, що рівність у світі не зростає, однак підвищення рівня життя загалом перетворює нерівність на припустиму та легітимну. Поняття **класу** народилося задовго до появи стратифікаційної теорії. Найактивніше класами цікавилися учені ХІХ-ХХ ст., але різні автори вкладали в це поняття різний зміст.

Всі теорії можна поділити на моністичні, що виділяють клас на підставі однієї ознаки, і плюралістичні, що виділяють клас на підставі багатьох ознак.

Найбільш активно поняття «клас» використовується марксистами, проте визначення цієї категорії в роботах К. Маркса немає. Відсутність у Маркса визначення класу породила численні, часом суперечливі спроби дати визначення класу по Марксу. На відміну від Маркса, Вебер пов’язував поняття класу з капіталістичним суспільством. Головна ознака класу – відношення до власності, але Вебер враховував не тільки володіння власністю і рівень доходів, але й нерівність статусів, а також рівень володіння реальною владою, зокрема, приналежність до тих або інших політичних сил.

Виходячи з перелічених методологічних принципів, Вебер виділив в суспільстві

а) робочий клас,

б) дрібну буржуазію,

в) «білі комірці» – інтелігенцію, технічних фахівців,

г) адміністраторів і менеджерів,

д) власників, у якому виділив: - «клас власників» – ті, хто отримує ренту,

 - «комерційний клас» – підприємці.

Між полярними класами власників і робочих Вебер виявив так званий середній клас. Р. Дарендорф спробував сформулювати концепцію класу за допомогою поглибленого аналізу теорії К. Маркса в світлі досвіду капіталістичного світу: кожному класовому суспільству властивий конфлікт і боротьба ведеться між двома основними класами.

Відштовхуючись від критики теорії Маркса, Дарендорф сказав, що категорію класу потрібно визначати не через відносини власності, а через відносини влади. Він ділить суспільство на 2 класи: той, що має владу, та усунений від неї.

А. Гідденс, узявши за основу істотні елементи концепцій Маркса, Вебера

і Дарендорфа, розробив свою концепцію класу. У основу розділення він поклав «ринкову здатність», тобто властивості, які людина може використати за ринкових умов:

- власність на засоби виробництва,

- освіта або технічна кваліфікація,

- фізична робоча сила.

Відповідно можна виділити три класи**: вищий, середній і нижчий.**

Поняття класу – достатньо крупна аналітична одиниця, розрахована на вивчення найбільш істотних змін у суспільстві, але для вивчення змін не таких глобальних ввели в ужиток поняття «страта»

д) *вищий нижчий клас* – люди, праця яких позбавлена творчості, від них вимагається лише наявність середньої освіти і деяких навичок, часто працюють вручну. Проживають у непрестижних районах у невеликих будиночках або квартирах (дрібні службовці, клерки, робітники);

є) *нижчий нижчий клас* – люди в тяжкому положенні, що мають проблеми із законом. Гроші витрачають в основному на продукти харчування і роблять

покупки в кредит (іммігранти, безробітні - 25,22%)

Де знаходиться людина? Як визначити його положення в системі стратифікації?

**Уорнер виділив 5 ознак класу:**

1. Рід занять.

2. Джерело доходу.

3. Розмір доходу.

4. Район мешкання.

5. Тип житла.

Методи дослідження класової структури такі:

·- об’єктивний – рівень доходу, квартира, автомобіль;

·- суб’єктивна самооцінка;

·- оцінки репутації – оцінка статусу сусідів, знайомих у порівнянні зі своїм.

Нерівність і бідність – поняття, тісно пов’язані з соціальною стратифікацією. Нерівність характеризує нерівномірний розподіл дефіцитних ресурсів суспільства – грошей, влади, освіти і престижу – між різними стратами або верствами населення. Основним вимірником нерівності виступає кількість ліквідних цінностей. Цю функцію зазвичай виконують гроші.

*Бідність* – це економічний і соціокультурний стан людей, що мають мінімальну кількість ліквідних цінностей і обмежений доступ до соціальних благ. Бідність – це не тільки мінімальний дохід, але особливий спосіб і стиль життя, норми поведінки, стереотипи сприйняття і психологія, що передаються з покоління в покоління. Тому соціологи говорять про бідність як особливу субкультуру.

У статистичному сенсі доходом вважається та сума грошей, яку люди заробляють завдяки приналежності до певної професії (виду занять) або завдяки узаконеному розпорядженню власністю. Проте у жебраків нічого подібного немає. Жебраки, навіть якщо вони регулярно заробляють на життя жебрацтвом, ніяких цінних послуг суспільству не надають. А статистика враховує лише ті джерела доходу, які пов’язані з наданням цінних, суспільно значущих послуг або виробництвом товарів. Жебраків включають до складу так званого *андеркласу*, тобто буквально *некласу*, або шару, що стоїть нижче за всі класи.

Найпоширеніший і легший в розрахунках спосіб вимірювання нерівності

– *порівняння величин найнижчого і найвищого доходів* в даній країні.

П.Сорокін порівнював таким чином різні країни і різні історичні епохи. Наприклад, у середньовічній Німеччині співвідношення вищого і нижчого доходів складало 10000:1, а в середньовічній Англії 600:1.

Інший спосіб – *аналіз частки сімейного доходу, що витрачається на*

*харчування*. Виявляється, багаті платять за продовольство всього 5-7%. Чим бідніший індивід, тим більша частка доходу витрачається в нього на харчування, і навпаки.

Якщо нерівність характеризує суспільство в цілому, то бідність стосується тільки частини населення. Залежно від того, наскільки високий рівень економічного розвитку країни, бідність охоплює значну або незначну

частину населення.

*Масштабом бідності* соціологи називають частку населення країни (зазвичай виражену у відсотках), що проживає на офіційній межі або порогу бідності. Для позначення масштабу бідності застосовуються також терміни

«*рівень бідності», «межа бідності» і «коефіцієнт бідності».*

*Поріг бідності* – це сума грошей, офіційно встановлена як мінімальний

дохід, завдяки якому індивід або сім’я в змозі придбати продукти харчування, одяг і житло. Його також називають «рівнем бідності». В Україні він отримав

додаткову назву – прожитковий мінімум.

Очевидно, що масштаб бідності і поріг бідності тісно зв’язані між собою.

Чим вище планка вимог, тим більше людей опиняється за межею бідності. І навпаки.

Економічна комісія ООН відносить до бідних шарів тих, у кого сімейний дохід складає 2/3 середньо-національного доходу. Прийнята ще одна методика: бідними вважають тих, чий дохід складає менше 50% середньо-національного доходу.

Межі бідності міняються в історичному часі. Раніше людство жило багато гірше і чисельність бідних була вища. В античній Греції 90% населення за мірками того часу проживало в бідності. В Англії епохи Відродження близько 60% населення вважалося бідним. У XIX столітті масштаб бідності скоротився до 50%.

У 30-ті роки XIX століття тільки третина англійців відносилася до бідних, а через 50 років – усього 15%. Сьогодні коефіцієнт бідності досяг 10%. Традиційно соціологи виділяли абсолютну і відносну бідність.

*Під абсолютною бідністю* розуміється такий стан, при якому індивід на

свій дохід нездатний задовольнити навіть базисні потреби в їжі, житлі, одязі, теплі або здатний задовольнити тільки мінімальні потреби, що забезпечують біологічне виживання. Чисельним критерієм виступає поріг бідності (прожитковий мінімум).

*Під відносною бідністю* розуміється неможливість підтримувати рівень

життя, що личить, або деякий стандарт життя, прийнятий в даному суспільстві. Відносна бідність показує те, наскільки ви бідні порівняно з іншими людьми. Вона є порівняльною характеристикою в двох сенсах.

*По-перше,* вона показує, що ви бідні щодо того достатку або статку, яким володіють інші члени суспільства, що не вважаються бідними. Перше значення відносної бідності полягає в порівнянні однієї страти з іншими стратами або\_\_шарами. *По-друге,* вона показує, що ви бідні щодо деякого стандарту життя, наприклад стандарту гідного або такого, що личить, життя.

Межі абсолютної і відносної бідності не співпадають.

У суспільстві може бути ліквідована абсолютна бідність, але завжди збережеться відносна. Адже нерівність – незмінний супутник складних суспільств. Відносна бідність, таким чином, зберігається навіть тоді, коли стандарти життя всіх шарів суспільства підвищилися.

Аналізуючи соціальну стратифікацію сучасного суспільства неможливо не розглянути «середній клас», поняття, яке увійшло в науковий обіг у 50-60 pp. XX ст. У США та країнах Західної Європи до середнього класу відносять понад 60% населення, у скандинавських країнах, країнах яскравої соціал-демократичної спрямованості – до 75 % населення.

Концепція середнього класу і є суттєвим елементом теорії постіндустріального суспільства (Дж. Гелбрейт, Р. Арон, 3. Бжезинський).

**Функції середнього класу:**

• вихователь і постачальник висококваліфікованої робочої сили;

• основний платник податків;

• внутрішній інвестор економіки, економічний донор;

• носій демократизації суспільства;

• стабілізатор суспільства, гарант його політичної міцності, «буфер» між крайнощами в соціальній піраміді – вищими та нижчими верствами.

Деякі «прообрази» цього поняття можна відшукати ще у вченні Аристотеля про середній елемент, який, на думку класика, складають не зовсім бідні, але й не надмірно багаті люди, котрі мають становити фундамент поліса – міста-держави, його міцну основу і слугувати запорукою справедливої та

стабільної держави. Саме за ці міркування Аристотеля інколи називають «ідеологом здорового глузду середнього класу».

І все ж таки середній клас як частина суспільства, котра займає проміжні статусні позиції між багатими та бідними, верхами й низами, – це унікальне явище саме XX ст. Середній клас сформувався на Заході під впливом соціально-економічних зрушень і, зокрема, унаслідок науково-технічної революції. Якісні показники та значні кількісні параметри середнього класу не могли не вплинути на сутнісні характеристики суспільства, що його він репрезентує. М. Тетчер назвала таке суспільство «суспільством двох третин» маючи на увазі, що дві третини населення країни живуть добре, а соціальне невдоволення зосереджене в одній третині його.

Для виявлення середнього класу в суспільстві застосовується низка критеріїв (показників). Зазначимо, що нічого спільного з науковим не має так званий «арифметичний підхід», згідно з яким до середнього класу відносять ту частину населення, яка має середні прибутки по країні. Такий спрощений підхід дає можливість знайти середній клас у будь-якій країні світу.

Основні критерії (показники) середнього класу, усталені у світовій соціології. такі:

* рівень економічного прибутку, що дає змогу використовувати високотехнологічні предмети побуту та послуги й забезпечити певний достатній рівень життя;
* характерні складові соціального капіталу: наявність освіти та кваліфікації, що підвищують вартість робочої сили їх носія, загальний рівень культури, що надає можливість виконувати висококваліфіковану працю та мати відповідний соціально-професійний статус;
* економічна поведінка з орієнтацією на ринкову форму господарювання,

економічну свободу, самостійність і незалежність;

* соціально-психологічна спрямованість на сімейний добробут, індивідуальний усебічний розвиток особи;
* престиж трудової діяльності, кола спілкування, способу життя, наявність широких соціальних зв’язків, контактів, соціальних взаємодій.

До середнього класу в західних країнах відносять дрібних і середніх підприємців, технічну, військову та гуманітарну інтелігенцію, висококваліфікованих робітників («білі» й «золоті» комірці), фермерів тощо.

У західних демократіях сформувався цілий прошарок – мерітократія (від англ. – заслуга), головні прикмети котрого такі: відсутність спадкового капіталу як первинного; неабиякі власні зусилля для досягнення високих статусних позицій і життєвого успіху – елітна освіта, видатні особистісні риси, висока працездатність.

Мерітократію часто називають новою елітою, за якою – успіх майбутнього розвитку. Утвердження такого прошарку в Україні перебуває на початковій стадії.

Формування середнього класу в Україні за вказаними вище критеріями - справа майбутнього. Для України, як і для інших перехідних суспільств, характерні такі особливості середнього класу:

* Україна переживає початкову стадію формування середнього класу, який перебуває лише в зародку;
* формування середнього класу в Україні відбувалося переважно не шляхом домінування особистісних духовних рис (професіоналізму, освіченості, працелюбства, вольових устремлінь і власних здобутків), а внаслідок «уміло» проведеної приватизації, доступу до бюрократичних інституцій, що здійснювали роздержавлення, тощо;
* для України характерне зведення всієї багатоманітності критеріїв визначення середнього класу до єдиного – економічного;
* наявна проблема кількісних параметрів середнього класу. За деякими оцінками, він становить 15 % від усього населення, тому не здатний виконувати роль стабілізатора суспільства, гаранта політичної стабільності;
* специфіка середнього класу в Україні полягає в тому, що він утворюється не на базі розвитку реального виробництва, а переважно від обслуговування класу багатих;
* подальший розвиток середнього класу в Україні пов’язаний з успішними економічними реформами, а також із поверненням у коло середнього класу численної інтелігенції, що і становить осердя останнього в західних країнах.

***3. Соціальна мобільність та її види.***

Розглядаючи соціальну стратифікацію, слід аналізувати не тільки групита місця, які вони посідають у системі суспільної ієрархії, а й конкретного

індивіда, котрий також змінює свої позиції.

Під **соціальною мобільністю** розуміють рух індивідів між різними соціальними позиціями, тобто перехід від однієї групи до іншої. Класиком теорії соціальної мобільності вважають американського вченого П. Сорокіна, котрий запровадив цей термін у науковий обіг. Соціальна мобільність означає переміщення індивідів і груп з одних соціальних шарів, спільнот в інші, що пов’язано зі зміною положення індивіда або групи в системі соціальної стратифікації.

Можливості і динаміка соціальної мобільності розрізняються в різних історичних умовах. До каналів, або «ліфтів», соціальній мобільності П. Сорокін відносить такі соціальні інститути: армію, церкву, освітні інститути, сім’ю, політичні і професійні організації. Соціальні інститути, які є каналами вертикальної мобільності, мовби фільтрують і відбирають індивідів, здійснюючи своєрідну селекцію. Сім’я теж служить інтересам соціального відбору, проте зараз цінуються не походження і знатність роду, а особисті якості.

Найвідоміші дослідники цієї проблеми – американці Б. Барбер, Л.Уорнер, а також авторитетний соціолог сучасності – англієць Д. Голдторп. Останній створив методики дослідження мобільності, вивчаючи англійське суспільство.

Варіанти соціальної мобільності різноманітні. Вона буває:

*1) індивідуальною і колективною;*

*2) вертикальною і горизонтальною;*

*3) внутрішньо-генераційною та міжгенераційною.*

У сучасній науці розрізняють два види соціальної мобільності:

**• *горизонтальна***– передбачає перехід індивідів з однієї соціальної групи до іншої без зміни соціального статусу;

**• *вертикальна***– передбачає перехід індивіда з однієї групи до іншої зі зміною соціального статусу.

У свою чергу, вертикальна мобільність може бути *висхідною*, коли індивід

збільшує свої доходи, підвищує освіту, здобуває владу, визнання, престиж, статус,\_\_ отже здійснює соціальний підйом, та *спадною*, коли індивід втрачає у власності, владі, визнанні, статусі, здійснює соціальний спуск, зазнає деградації.

Вертикальна мобільність може бути як *індивідуальною*, що стосується окремого індивіда, так і *колективною*, *груповою*, тобто характерною для цілої групи. Групова мобільність відбувається тоді, коли знижується або підвищується статус цілого класу, стану, касти. Причинами групової мобільності служать наступні чинники: соціальні революції, іноземні інтервенції, міждержавні війни, військові перевороти, зміна політичних режимів, селянські повстання, боротьба аристократичних родів, створення або крах імперії.

Історії відомо чимало випадків, коли цілі соціальні групи унаслідок якихось подій різко змінювали свій статус. У результаті змінювався і статус практично всіх індивідів, що належать до цієї групи. П. Сорокін наводить як приклад жовтневу революцію. В результаті її цілий привілейований клас дворянства зробив колективне соціальне сходження: у 20-30 рр. пишатися дворянським титулом і виставляти його на загальний огляд у радянській росії було не просто непрестижно, але й просто-таки небезпечно для благополуччя і самого життя.

Навпаки, робітничо-селянське походження стало ознакою благонадійності і багато в чому відкривало дорогу до підвищення соціального статусу.

Також виокремлюють *внутрішньо-генераційну* мобільність (інтрагенераційну) та *міжгенераційну* (інтергенераційну).

Внутрішньо-генераційна мобільність (інтрагенераційна) – це висхідна чи спадна мобільність окремої людини протягом її життя. Інколи цей вид соціальної мобільності ще називають кар’єрою, котру визначають як зміну соціального статусу індивіда протягом власного життя.

Міжгенераціша мобільність (інтергенераційна) – це рух індивіда соціальною драбиною між різними поколіннями. Вивчаючи цей тип мобільності, можна з’ясувати, як змінилися соціальні позиції поколінь дітей порівняно з поколіннями батьків.

Досліджуючи мобільність, соціологи оперують ще низкою понять. *Швидкість мобільності* – це рух індивіда соціо-економічною шкалою за певний проміжок часу. Нормальною швидкістю вважають пересування індивіда на одну-дві сходинки-страти. Раптовий злет або раптове падіння на декілька позицій за короткий проміжок часу – ознака кризових чи перехідних суспільств (характерна (характерна для сучасної України).

*Інтенсивність мобільності* – це кількість індивідів, які змінюють соціальні позиції у вертикальному та горизонтальному напрямах за певний час.

*Сукупний індекс мобільності* – це показник, який враховує швидкість та

інтенсивність мобільності.

У світовій соціології відомими є Оксфордські дослідження соціальної мобільності, що відбувалися в 70-90 pp. XX ст. Аналізуючи суттєві зміни у структурі виробництва розвинутих капіталістичних країн, зумовлені науково-

технічною революцією, соціологи дійшли таких висновків: рівень мобільності чоловіків зріс; збільшилася кількість випадків руху великої амплітуди; третина «білокомірцевих» службовців походить із робітників; значно обмежені можливості мобільності в жінок; відбувається збільшення кількості посад високого рангу та як наслідок посилюються можливості мобільності в суспільстві.

Переважні тенденції соціальної мобільності в Україні, що були виявлені

дослідженнями українських учених у 90-х pp. XX ст.:

* масова примусова, недобровільна міжпрофесійна мобільність, зумовлена кризовим станом суспільства в період інституціональних змін, який знижує попит на деякі професії, наявність безробіття тощо;
* спадні соціальні переміщення як домінантні тенденції у процесах соціальної мобільності для абсолютної більшості населення;
* висхідні соціальні переміщення характерні для порівняно невеликих

соціальних груп (переважно для правлячої еліти);

* зміна професії як складова стратегії виживання;
* примус до самозайнятості без професійної перекваліфікації;
* рух у спадному напрямку суттєво переважає рух у висхідному напрямку;
* стратегії успіху властиві переважно молоді, у той час як для середнього та старшого покоління характерні стратегії виживання.

Об’єктивні знання про соціальну мобільність свідчать про реальні переміщення в суспільстві, про рівень демократичності, відкритості та стабільності цього суспільства.

**Питання для самоконтролю**

1. Що таке соціальний простір, чим він характеризується?

2. Дайте аналіз понять «соціальний статус» и соціальна роль».

3. Що таке соціальна стратифікація? Які її критерії використовують у соціології?

4. Охарактеризуйте поняття «клас».

5. Визначте риси багатих, бідних, представників середнього класу.

6. У чому полягає різниця між відкритою і закритою стратифікацією?

7. Які є історичні типи стратифікації?

8. Що таке соціальна мобільність? Які її види і канали існують?