

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

М.Ю. Урнов, А.С. Соболев, И.В. Соболева

**ЦЕННОСТНАЯ НЕОДНОРОДНОСТЬ
ОБЩЕСТВА КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНЫХ
ИЗМЕНЕНИЙ – О ЧЕМ ГОВОРЯТ
КРОССНАЦИОНАЛЬНЫЕ
СОПОСТАВЛЕНИЯ?**

Препринт WP14/2011/03

Серия WP14

Политическая теория
и политический анализ

Москва
2011

УДК 316.343
ББК 60.54
У70

Редактор серии WP14
«Политическая теория и политический анализ»
М.Ю. Урнов

У70 **Урнов, М. Ю.** Ценностная неоднородность общества как фактор социальных изменений – о чем говорят кросснациональные сопоставления? : препринт WP14/2011/03 [Текст] / М. Ю. Урнов, А. С. Соболев, И. В. Соболева ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 48 с. – 150 экз.

Данное исследование проведено в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2010–2011 гг. Оно посвящено разработке и эмпирической проверке модели влияния ценностной неоднородности общества на социальную динамику.

Изменения ценностных ориентаций на социальном уровне в период (t_0, t_1) рассматриваются в работе как функция от разрыва в ценностных ориентациях между средним классом и рабочим классом на момент времени t_0 .

Модель базируется на социологических данных международного проекта ISSP в девяти странах со зрелой индустриальной (постиндустриальной) культурой и шести странах, находящихся в процессе трансформации. Исследованный временной интервал: 1996–2006 гг.

Проверка модели дает основание говорить о вогнутом характере функции, связывающей интенсивность социальных изменений и уровень ценностной неоднородности общества.

Полученные результаты являются предварительными и нуждаются в проверке на значительно более широком эмпирическом материале.

УДК 316.343
ББК 60.54

**Препринты Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики» размещаются по адресу: <http://www.hse.ru/org/hse/wp>**

© Урнов М. Ю., 2011
© Соболев А. С., 2011
© Соболева И. В., 2011
© Оформление. Издательский дом
Высшей школы экономики, 2011

Содержание

Введение	4
Глава 1. Содержание ключевых понятий, используемых при построении модели	8
Социальные изменения.....	8
Коллективная и личная культуры.....	8
Референтное отношение	11
Референтные диполи и типы внутридипольных изменений	14
Ценностная неоднородность общества	16
Глава 2. Гипотетическая модель социальных изменений под воздействием ценностной неоднородности общества (уровень личных культур)	16
Зависимость типов социальных изменений от уровня ценностной неоднородности общества.....	17
Зависимость интенсивности социальных изменений от уровня ценностной неоднородности общества.....	20
Зависимость интенсивности социальных изменений от устойчивости ценностной неоднородности общества	21
Глава 3. Эмпирическая проверка модели	23
Общая характеристика процедуры эмпирической проверки модели.....	23
Результаты эмпирической проверки ключевых гипотез модели.....	33
Заключение – направления дальнейшей работы	40
Литература	41

Введение¹

Факторы, определяющие специфику политических процессов, можно с достаточной степенью условности разделить на *институциональные* факторы, то есть явления, которые удовлетворяют широкому определению институтов, принятому в неинституциональной теории², и *неинституциональные* факторы – явления, под это определение не подпадающие.

К числу неинституциональных факторов принадлежат, например, динамика численности и качества населения, этнокультурные и социокультурные сдвиги, изменения природной среды, динамика эмоциональных состояний общества, катастрофы, теракты, войны и т.п.

Изучение роли институтов является основным направлением современной политологии. Что же касается неинституциональных факторов, то им в политологических исследованиях уделяется значительно меньше внимания. Между тем их воздействие на политические процессы весьма велико и в последние десятилетия устойчиво возрастает.

Данная работа посвящена построению и эмпирической проверке модели влияния на социальную динамику одного из представителей семейства неинституциональных факторов – ценностной неоднородности общества.

Предлагаемая модель базируется на предположении, что ценностная неоднородность общества является одним из главных факторов социальных изменений и оказывает на них влияние самостоятельно, а также в качестве механизма, преобразующего экономические, технологические, политические и иные процессы в изменения социальные.

Утверждение, что ценностная неоднородность общества относится к ключевым факторам социальных изменений, имплицитно присутствует

¹ В сокращенном виде Введение, а также гл. 1 и 2 данной работы были опубликованы в [Урнов, 2010]. При подготовке этого варианта в текст были внесены некоторые изменения, так что по отношению к упомянутой публикации он имеет все основания считаться «исправленным и дополненным».

² По словам Дж. Марча и Й. Олсена, «институт – это относительно устойчивый, встроенный в структуры смыслов и средств набор правил и организованных практик, который обладает относительной независимостью от смены персонала и относительной сопротивляемостью к специфическим индивидуальным предпочтениям и ожиданиям, а также к меняющимся внешним обстоятельствам» [March, Olsen, 2006, p. 3]. С. Хантингтон определяет институты как «устойчивые, значимые и воспроизводящиеся формы поведения» [Хантингтон, 2004, с. 32].

в теориях элит и – в обобщенном виде – в теории референтных стандартов, так как, по сути дела, представляет собой иную формулировку утверждения о том, что к важнейшим факторам социальных изменений относится существование референтных групп.

Действительно, одним из признаков референтности группы является ее способность служить для своих «почитателей» источником позитивных *ценностных ориентаций*³. Но такая способность возникает лишь в случае, если характерные для группы ценностные ориентации не распространены или относительно менее распространены за ее пределами, то есть в случае существования в обществе ценностной неоднородности.

Взгляд на ценностную неоднородность общества как на элемент модели социальных изменений, предлагаемой теорией референтных стандартов, окрашивает ее в цвета этой теории и акцентирует внимание на ее роли в качестве генератора по преимуществу «нормальных» (не приводящих к разрушению социума) механизмов социальной динамики: неконфликтных изменений и конфликтов, поддающихся институционализации. «Патологические» виды социальных изменений (конфликты, не поддающиеся институционализации – бунты, революции и пр., несущие угрозу существованию общества), которые также могут быть порождены ценностной неоднородностью, оказываются при этом на периферии исследовательского восприятия.

Однако такое видение ценностной неоднородности не является единственным. В современной науке существует и иной подход к анализу ее

³ Говоря о ценностных ориентациях, мы будем следовать взаимодополняющим трактовкам этого понятия, предложенным Т. Парсонсом и К. Клакхоном. Т. Парсонс рассматривал ценностные ориентации как внутренне взаимосвязанные системы когнитивных, эстетических и нравственных стандартов, на основе которых их носители – индивиды или группы – делают свой выбор. Парсонс полагал, что с точки зрения организации системы действия ценностные ориентации являются стратегически самой важной частью культуры [Parsons, Shils, 1965, p. 58, 59, 74, 79]. К. Клакхон определял ценностную ориентацию как «обобщенную, внутренне организованную и влияющую на поведение концепцию природы, места в ней человека, межчеловеческих отношений, а также представлений о желаемом и нежелаемом в отношениях людей с природой и друг с другом» [Kluckhohn, 1951, p. 411]. Таким образом, в определении Парсонса говорится о внутренних характеристиках ценностных ориентаций, тогда как Клакхон очерчивает круг обобщенных объектов их приложения. Сведенные вместе, эти два определения дают достаточно четкую и, что не менее важно, хорошо операционализируемую концепцию ценностных ориентаций как *внутренне взаимосвязанную систему когнитивных, эстетических и нравственных стандартов, регулирующую отношения людей с природой и друг с другом*.

влияния на социальную динамику. В этом подходе ценностная неоднородность общества представляется уже не имплицитным (реконструируемым) элементом теории, которая задает его свойства в модели, а самостоятельным, эксплицированным фактором, порождающим теоретическую модель социальных изменений.

Наиболее известным представителем такого подхода является Т. Парсонс, который полагал, что социальные изменения могут вызываться неоднородностью ценностных ориентаций в различных частях общества и что проводниками этих изменений являются, в частности, университеты, научные центры, религиозные движения и прочие образования, склонные к реинтерпретации культурных стандартов [Parsons, Shils, 1965, p. 231, 232].

В рамках этого подхода ценностная неоднородность общества порой рассматривается как фактор, порождающий только конфликтные изменения (как «нормальные», так и «патологические»). Неконфликтные изменения в поле зрения исследователей, работающих в этой парадигме, практически не попадают, поскольку предполагается, что для таких изменений необходим ценностный консенсус.

Подчеркивая роль ценностной неоднородности общества в провоцировании социальных конфликтов, Л. фон Мизес писал: «Одним из мотивов, побуждающих людей искать абсолютный и непреложный критерий ценности, является предположение, что мирное сотрудничество возможно только среди людей, которые руководствуются одинаковыми ценностными суждениями» [Мизес, 2001, с. 45].

В политологии такой взгляд на ценностную неоднородность общества был в 1950-е годы развит Г. Алмондом⁴ и сегодня является в этой науке доминирующим.

Не исключено, что представление о сугубой конфликтности ценностной неоднородности общества задается парадигмой восприятия социальной динамики как игры с нулевой суммой. Р. Коллинз называет эту парадигму «традицией конфликта»⁵.

⁴ См., например: Almond, 1956; Almond, Powell, 1966.

⁵ «Основной тезис этого идейного направления заключается не просто в том, что общество состоит из конфликтов, а в том, что даже происходящее вне открытого конфликта включает в себя элементы господства. Это видение социального порядка предполагает наличие групп и индивидуумов, пытающихся продвинуть свои собственные интересы за счет других; в процессе борьбы за преимущества могут происходить открытые столкновения» [Коллинз, 2009, с. 61].

Но чем бы ни обуславливались свойственные двум описанным подходам особенности восприятия роли ценностной неоднородности в социальной динамике, оба они представляются неадекватно узкими. Каждый из них концентрирует внимание на связи ценностной неоднородности лишь с некоторым подмножеством множества форм социальных изменений.

Для преодоления подобной узости и построения теоретической модели, которая позволяла бы описывать связь между ценностной неоднородностью и всем спектром социальных изменений, в такую модель необходимо ввести критерий, уточняющий, при каких обстоятельствах ценностная неоднородность общества порождает неконфликтные, а при каких – конфликтные социальные изменения; при каких обстоятельствах социальные изменения являются «нормальными», а при каких – становятся «патологическими».

Такой критерий можно было бы попробовать поискать среди содержательных характеристик ценностной неоднородности, предположив, например, что для «нормального» развития обществу нужен *частичный ценностный консенсус*, то есть единство не по всему набору ценностных ориентаций, а по ограниченному числу фундаментальных ценностей. Однако этот подход вряд ли оправдан. Как известно, консенсус по базовым ценностям отнюдь не является гарантией «нормального» (мирного) развития общества – разрушительные конфликты могут порождаться отсутствием согласия во взглядах на далеко не фундаментальные вопросы.

Причины возникновения или, напротив, отсутствия социальных конфликтов кроются не столько в содержании ценностных ориентаций, по которым в обществе имеются расхождения, сколько в масштабах существующих расхождений.

Иначе говоря, требуемым критерием может служить структурная характеристика ценностной неоднородности общества, то есть некоторый *критический уровень ценностной неоднородности*, выход за пределы которого является условием неконфликтного характера социальной динамики, а значительное превышение которого способно породить «патологические» формы социальных изменений.

Предлагаемая модель строится именно на этом принципе.

Глава 1. Содержание ключевых понятий, используемых при построении модели

Социальные изменения

Понятие *социальные изменения* будет использоваться нами в трактовке Т. Парсонса – как изменения институционализированных стандартов нормативной культуры данного общества [Парсонс, 2000, с. 701, 702]⁶. Согласно Парсонсу, «структура социальных систем в общем состоит из институционализированных стандартов нормативной культуры», а «процессами, противоположными стабильным и равновесным, являются те, которые вызывают структурное изменение» [Парсонс, 2000, с. 702, 701].

Исследуя такие изменения, имеет смысл разграничивать коллективную и личную культуры.

Коллективная и личная культуры

Коллективная культура достаточно часто определяется как совокупность смыслов, ценностей и пр., *разделяемых* данным обществом, то есть «одинаково понимаемых и комплиментарно усвоенных /.../, сохраняемых населением /.../ и передаваемых из поколения в поколение» [Rohner, 1984, p. 119–120, 127].

Под *личной* культурой имеется в виду констелляция *субъективных* смыслов, ценностей, установок, поведенческих стереотипов и пр.⁷ Для данного исследования интерес представляет не личная культура как таковая, а *характеристики множества* существующих в данном обществе личных культур.

⁶ В современной науке нет общепринятого понимания социальных изменений. Для примера приведем несколько иных интерпретаций этого понятия. М. Гинсберг называет социальными изменениями «изменения социальной структуры, то есть размеров общества, структуры или баланса его составных частей или типа его организации» [Ginsberg, 1958, p. 205]. Согласно Ч. Кули, социальные изменения представляют собой «процесс, в ходе которого формируются воззрения (мнения), моральные стандарты и институты, и результатом которого является прогресс или упадок» [Cooley, 1897, p. 69]. У. Огбурн рассматривает их как накопление изобретений, адаптацию к изобретениям и распространение изобретений [Ogburn, 1928].

⁷ О концепции личной культуры см., например: [Valsiner, 2007]; [Рождественский, 2002]; [Fischer, 2006].

Более или менее очевидно, что имеющиеся в обществе личные культуры влияют друг на друга, образуют разнообразные по содержанию и мощности кластеры, а также находятся под влиянием социальных «настройщиков» (термин Г. Тарда⁸), важнейшим из которых в современном обществе являются СМИ и прежде всего телевидение.

Настройщики обладают двойным эффектом воздействия, так как являются (а) фактором гомогенизации личных культур и (б) фактором синхронизации их реакций на внешние импульсы.

Первый эффект в значительной мере ослабляется влиянием многочисленных процессов (социальных, психологических, экономических и пр.), ответственных за содержательную неоднородность множества личных культур.

Что же касается второго эффекта, то он проявляется в более или менее «чистом» виде, так как сколько-нибудь мощных противовесов не имеет.

Взаимовлияние личных культур (как на межличностном, так и на межгрупповом уровне) и синхронизация их реакций под воздействием социальных настройщиков дают основание рассматривать множество личных культур данного общества как сложное системное образование социетального уровня.

Системообразующим фактором здесь является наличие взаимосвязей между элементами системы. Сколько-нибудь подробное описание механизмов этих взаимосвязей в задачу данной работы не входит. Ограничимся здесь лишь следующим предположением: механизмы, превращающие совокупность индивидуальных культур в системное образование, очень схожи с механизмами формирования эмоциональной атмосферы общества⁹.

Личная и коллективная культуры связаны между собой процессами *интернализации* и *экстернализации*, но содержательно не тождественны друг другу [Valsiner, 2007, p. 62].

По вполне понятным причинам совокупность имеющихся в обществе личных культур отличается от коллективной культуры общества большей гетерогенностью содержания и «волатильностью» (способностью к достаточно быстрым изменениям иерархии ценностей и смыслов).

Волатильность системы личных культур особенно выражена в переходных обществах. Такие столь часто наблюдаемые в этих обществах

⁸ См.: Тард, 1996, с. 319.

⁹ Подробно об этих механизмах, см.: [Урнов, 2007, 2008 с].

явления, как подъемы ресентимента или, напротив, всплески «всенародного признания» новых ценностей и отторжения прошлого принадлежат сфере личной культуры¹⁰.

Ценности и представления коллективной культуры закреплены в письменных и устных текстах, обычаях, символах и т.д., признаваемых обществом нормативными, классическими, образцовыми. Содержательные элементы коллективной культуры являются объектами периодических индивидуальных или групповых апелляций, то есть играют роль «нормативных маяков».

Однако на общественную жизнь коллективная культура влияет не напрямую, а опосредованно через системное множество личных культур. Именно это множество обеспечивает повседневную интерпретацию происходящего и напрямую воздействует на мотивации и поведение индивидов и групп.

Пользуясь фрейдистскими аналогиями, можно сказать, что роль коллективной культуры схожа с ролью *super ego*, тогда как роль личной культуры – с ролью *ego*.

* * *

Влияние ценностной неоднородности общества на социальные изменения (*SC – social changes*) может быть исследовано как на уровне коллективной культуры общества, так и на уровне системы его личных культур.

Изменения *коллективной культуры* можно, в частности, отследить с помощью следующей двухэтапной методики: *первый этап* – выявление методами социологии наиболее влиятельных и популярных носителей нормативных представлений; *второй этап* – экспертный анализ содержания отобранных носителей и реконструкция коллективной культуры¹¹.

¹⁰ Для построения теоретической модели волатильности личной культуры можно было бы воспользоваться разработанной в теории идентичности концепцией «значимости». Авторы этой концепции Ш. Страйкер и П. Брук используют английское слово «*salience*» (буквально – выраженность, выпуклость). Согласно Ш. Страйкеру и П. Бруку, «значимость» – это «вероятность того, что данная идентичность будет активирована некоторым множеством ситуаций или некоторым множеством людей в данной ситуации» [Stryker, Burke, 2000, p. 286]. Р. Серп и Ш. Страйкер полагают, что изменения значимости идентичностей происходят в случае, если люди оказываются не в состоянии найти или использовать возможности вести себя в соответствии с сильно значимыми идентичностями [Serge, Stryker, 1987].

¹¹ Некоторые исследователи считают, что для получения информации о коллективной

Изменения коллективной культуры происходят не сами по себе, а под влиянием изменений в системе личных культур. Именно эти изменения являются важнейшей причиной смены трактовок нормативных представлений, обновления состава норм и носителей коллективной культуры и пр.

Под *изменениями системы личных культур* в данной работе имеются в виду заметные на социетальном уровне изменения индивидуальных ценностных ориентаций. Эмпирическими индикаторами таких изменений могут служить получаемые в ходе общенациональных репрезентативных социологических опросов и *усредненные по выборке в целом* показатели, отражающие динамику представлений респондентов о когнитивных, эстетических и нравственных нормах в различных областях человеческой деятельности.

Референтное отношение

Введем рабочее определение понятия референтного отношения, которое вытекает из предложенной Р. Мертоном концепции референтного стандарта [Мертон, 2006, с. 367] и может быть использовано для описания взаимодействия между двумя группами, одна из которых служит для другой референтным стандартом.

Референтное отношение между группой А и группой Б имеется в том случае, если по крайней мере по одной из характеристик группа А служит референтным стандартом для группы Б, то есть группа А играет для группы Б роль образца, а группа Б выступает в роли эпитгона. Это не исключает того, что по другой характеристике эти группы могут оказаться

культуре нужно использовать вопросы в жанре group-reference/culture-reference. Эти вопросы предлагают респондентам описать воззрения и позиции, типичные для той или социальной группы: «Какая точка зрения ближе работникам Вашей компании, гражданам Вашей страны...?» Однако эффективность этого метода для выявления элементов коллективной культуры представляется далеко не бесспорной, поскольку исключить влияние личной культуры в ответах на вопросы, предполагающие group-reference, невозможно. Строго говоря, эти ответы содержат не элементы коллективной культуры, а представления респондентов о коллективной культуре, в той или иной (не известной исследователю) мере обусловленные их личной культурой. Иными словами, они представляют собой смесь элементов личной и коллективной культур в пропорциях, определить которые невозможно. Впрочем, при анализе коллективной культуры на уровне малых и средних групп качество получаемой информации может быть повышено путем включения в один опросник вопросов типа group-reference и типа self-reference («Какая точка зрения Вам ближе?», «Что с Вашей точки зрения лучше/хуже, правильнее, справедливее?», «Как бы Вы повели себя в следующей ситуации?» и пр.) [см.: Fischer, 2006].

в обратном отношении (группа А – в роли эпигона, а группа Б – в роли образца), а по третьей вообще не находится в отношении «образец – эпигон».

В рамках референтного отношения

- изменения в группе-эпигоне могут происходить не только «по инициативе» этой группы, но и по инициативе группы-образца;
- изменения могут совершаться не только в группе-эпигоне, но и в группе-образце.

Референтное отношение может быть как позитивным, так и негативным (иметь положительную или отрицательную валентность).

В первом случае группа-образец рассматривается группой-эпигоном в качестве источника позитивных, а во втором случае – негативных ценностей и образцов. Иначе говоря, референтное отношение с положительной валентностью вызывает у группы-эпигона стремление к копированию характеристик группы-образца, тогда как референтное отношение с отрицательной валентностью порождает в ней противоположный импульс – быть как можно менее похожей на группу-образец.

Референтные отношения могут устанавливаться не только между группами, сосуществующими во времени. Роль образца в референтном отношении способна играть и группа, существовавшая в прошлом, равно как и группа, никогда не существовавшая и являющаяся плодом фантазии представителей группы-эпигона.

Для данного исследования интерес представляют референтные отношения между группами, сосуществующими во времени.

По характеру регламентации референтных отношений между такими группами имеет смысл выделить два типа обществ:

(1) общества, в которых существует жесткая – на уровне закона и/или обычая – регламентация (запрет на установление некоторых) референтных отношений;

(2) общества, где такая регламентация либо отсутствует вовсе, либо предельно ослаблена (малозначима).

К первому типу обществ можно, в частности, отнести традиционные и тоталитарные общества; ко второму типу – общества, прошедшие модернизацию, и переходные общества.

Традиционные общества. В этих обществах культурной нормой является установление референтных отношений *внутри* сословий или каст. Взятие за образец группы, находящейся за пределами своего сословия или касты, и попытка копировать ее ценностные ориентации, стиль жиз-

ни в целом или отдельные элементы поведения представляется либо правонарушением, либо поступком, достойным морального осуждения или, как минимум, осмеяния¹².

Тоталитарные общества. Здесь возможны разные типы регламентации референтных отношений: по национальному принципу (запрет на установление референтных отношений между национальными или расовыми группами), по социальному принципу (запрет на установление референтных отношений между «пролетариатом» и «буржуазией») и пр.

*Общества, прошедшие модернизацию – общества индустриальной/материалистической или постиндустриальной/постматериалистической культуры (по Инглхарту)*¹³. В этих обществах нет закрепленных законом ограничений на локализацию референтных отношений в социальном пространстве, а ограничения обычаем, если и существуют, то сравнительно слабы и зачастую считаются аморальными.

Основным ограничителем здесь служит реалистическое целеполагание¹⁴, делающее область референтных отношений любой группы-эпигона достаточно узкой: различия между характеристиками групп-эпигонов и групп-образцов относительно малы по сравнению с межгрупповыми различиями по этим характеристикам, которые можно обнаружить в обществе за пределами референтных отношений. У. Рансимен описывал эту ситуацию следующим образом: «Хотя люди могут быть озабочены тем, как улучшить свое положение относительно фактической ситуации, они редко переживают относительную депривацию, сопоставляя себя с членами тех более счастливо живущих групп, с которыми у них нет никаких оснований себя сравнивать. /.../ Они склонны менять свои референтные группы таким образом, чтобы их притязания уходили от целей, к которым их ошибочно подталкивает миф о том, что любой нищий может стать миллионером» [Runciman, 1993, p. 27].

¹² Хороший пример последнего – пьеса Ж.Б. Мольера «Мещанин во дворянстве».

¹³ См., например: [Инглхарт, 1997]; [Inglehart, 1990].

¹⁴ Реалистическое целеполагание можно определить как механизм, который не позволяет уровню притязаний (L_{aspir} , «хочу») значительно превышать уровень ожиданий (L_{expect} , «могу»), то есть выходить за верхнюю границу ситуации «принятия вызова» (Δ) и становится нереализуемым или, по выражению Ф. Робайе, «химическим» [Robaye, 1957, p. 187]. Формально это ограничение можно записать так: $L_{aspir} - L_{expect} \leq \Delta$. Подробнее о реалистическом целеполагании см.: [Урнов: 2008 а, С. 141–142; 2008 с, С. 167–169].

Переходные общества (общества, находящиеся в процессе модернизации). В этих обществах, как и в обществах, прошедших модернизацию, нет ни юридических, ни обычных ограничений на локализацию референтных отношений. Однако в отличие от обществ индустриальной и постиндустриальной культуры, в переходных обществах нет или крайне слабо развито реалистическое целеполагание. Доминантным здесь является целеполагание неудачника, с характерными для него (а) склонностью ставить химерические или, напротив, предельно простые задачи и (б) резкими скачками («прыганьем» по Аткинсону) от примитивных задач к сложнейшим и наоборот [Atkinson, 1957].

Такой тип целеполагания обуславливает возможность существования как предельно широких областей референтных отношений групп-эпигонов (эти области могут включать в себя образцы, весьма отдаленные по статусу от группы-эпигона), так и крайне узкие области (в которых отличие групп-образцов от групп-эпигонов сведены к минимуму).

Референтные диполи и типы внутридипольных изменений

Моделью «элементарной частицы»-носителя социальных изменений может служить «референтный диполь» – пара групп, находящихся в референтном отношении¹⁵.

В самом общем виде внутридипольные изменения можно свести к изменениям, инициируемым группой-эпигоном, и изменениям, инициируемым группой-образцом.

Изменения, инициируемые группой-эпигоном

В этой группе выделяются неконфликтные и конфликтные изменения.

Неконфликтные изменения

а) *Непроизвольные, «естественные», «происходящие сами собой» микроизменения ценностных ориентаций группы-эпигона (V^{imitator}).* Эти изменения не требуют от членов группы-эпигона сильной мотивации к

¹⁵ Понятно, что одна и та же группа может быть составным элементом более чем одного диполя. Сила влияния («референтный потенциал») любой группы тем больше, (а) чем в большем числе «диполей» она занимает позицию группы-образца, (б) чем большая часть общества принадлежит к группам, являющимся по отношению к ней группами-эпигонами и (в) чем больше групп-эпигонов данной группы выступают в роли групп-образцов по отношению к другим группам.

изменениям, не предполагают с их стороны специальных усилий и становятся заметными лишь по мере кумулятивного накопления. Такие изменения относятся к классу изменений, порождающих «культурный дрейф» по М. Герсковицу¹⁶. Механизм этих изменений очень близок к описанному А. Бандурой механизму научения путем наблюдения [Бандура, 2000].

б) *Добровольные, направленные изменения Vimitator*. Эти изменения отличаются от описанных выше масштабом и осознанностью, а также тем, что *их реализация требует от представителей группы-эпигона достаточно интенсивной мотивации к изменениям*, более интенсивного труда, повышения уровня или изменения характера образования (например, путем обращения к новым источникам информации) и пр.

Конфликтные изменения

Спектр возможных изменений в этом случае значительно более широк, чем при изменениях неконфликтного характера.

В зависимости от того, является ли конфликт интенсивным или нет, «нормальным» (институционализируемым) или «патологическим» (неинституционализируемым), он может привести не только к изменениям *Vimitator* (приближению или отдалению группы-эпигона от ценностных ориентаций группы-образца – *Vexample*, но и к изменениям *Vexample* (приближению или отдалению группы-образца от *Vimitator*), ослаблению или полной утрате группой-образцом своего референтного потенциала, и, наконец, к разрушению группы-образца или группы-эпигона.

Изменения, инициируемые группой-образцом

К данному типу изменений относятся разнообразные формы «навязывания» группами-образцами своих ценностных ориентаций группам-эпигонам. «Навязывание» может осуществляться через систему образования и воспитания, с помощью пропаганды, рекламы, «культурного империализма» и пр.

¹⁶ Согласно Герсковицу, культурный дрейф представляет собой результат постепенно, кумулятивного накопления малых и потому практически незаметных отклонений от составляющих содержание культуры норм, касающихся представлений (beliefs) и типов поведения людей. Каждое такое изменение носит случайный, ненаправленный характер. Однако они могут приобретать кумулятивный характер и в этом случае способны в долгосрочном плане привести к очень глубоким изменениям культуры общества [Herskovits, 1948, p. 581–582]. Процесс, описанный Герсковицем, представляет собой пример бесконфликтных социальных трансформаций, то есть трансформаций, обходящихся без «напряжений (strains)», с которыми Парсонс связывал основные социальные изменения.

Результатом «навязывания» является, как правило, приближение $V^{imitator}$ к $V^{example}$. Однако избыточное использование методов навязывания может породить в группе-эпигоне негативизм и – в зависимости от силы последнего – снизить результативность навязывания, сделать его эффект негативным, спровоцировать конфликтный тип изменений и пр.

Ценностная неоднородность общества

Строго говоря, *ценностная неоднородность общества* (VHS – value heterogeneity of society) – это характеристика всего множества существующих в обществе различий между личными ценностными ориентациями. Однако задачи данного исследования позволяют несколько упростить проблему и понимать под ценностной неоднородностью общества характеристику совокупности различий между групповыми ценностными ориентациями, то есть между *усредненными на уровне социальных групп* ценностными ориентациями людей, входящих в эти группы.

Предельно упрощая проблему, характеристика совокупности таких различий может быть описана следующей функцией:

$$VHS = \frac{\sum_{i=1}^n |(V^{example} - V^{imitator})_i|}{n} = \frac{\sum_{i=1}^n \sqrt{(V^{example} - V^{imitator})_i^2}}{n},$$

где VHS – показатель ценностной неоднородности общества, $|(V^{example} - V^{imitator})_i|$ – показатель ценностного разрыва i -го референтного диполя, n – количество референтных диполей.

Глава 2. Гипотетическая модель социальных изменений под воздействием ценностной неоднородности общества (уровень личных культур)

Предлагаемая гипотетическая модель основывается на следующей посылке: типы и интенсивность социальных изменений зависят от уровня и устойчивости ценностной неоднородности общества.

Фактором, связывающим социальные изменения с ценностной неоднородностью общества, является сила мотивации групп-эпигонов и/или групп-образцов к таким изменениям.

Последняя зависит от силы, с которой в группе-эпигоне и/или группе-образце переживается разрыв между $V^{imitator}$ и $V^{example}$. Оценка, даваемая группой-эпигоном или группой-образцом величине этого разрыва, может быть интерпретирована как разница между ее уровнями притязаний (L_{aspir} , «хочу») и достижений (L_{fact} , «имею»), то есть как показатель, соответствующий величине (magnitude) относительной депривации по В. Рансиму¹⁷.

С точки зрения *группы-эпигона* эта разница может быть описана так:

$$L_{aspir}^{imitator} - L_{fact}^{imitator},$$

где $L_{aspir}^{imitator}$ и $L_{fact}^{imitator}$ отражают господствующие в группе-эпигоне представления о ценностных ориентациях группы-образца и ее собственных ценностных ориентациях.

С точки зрения *группы-образца* этот разрыв можно определить следующим образом:

$$L_{aspir}^{example/imitator} - L_{fact}^{example/imitator},$$

где $L_{aspir}^{example/imitator}$ и $L_{fact}^{example/imitator}$ отражают представления группы-образца о ценностных ориентациях, желаемых ею для группы-эпигона, и о ценностных ориентациях, господствующих в группе-эпигоне.

Зависимость типов социальных изменений от уровня ценностной неоднородности общества

При *положительной валентности* референтного отношения:

- относительно небольшие разрывы между $V^{example}$ и $V^{imitator}$ стимулируют произвольные микро-изменения в группе-эпигоне;
- достаточно большие разрывы могут воздействовать как на группу-эпигона, так и на группу-образец, и являются стимулом для добровольных направленных изменений или конфликтных изменений.

¹⁷ Напомним, что, согласно В. Рансиму, сила относительной депривации на уровне группы зависит от трех факторов: (а) величины (magnitude) депривации; (б) распространенности (frequency) депривации – доли группы, переживающей депривацию; (в) уровня (degree) депривации – интенсивности ее переживания [Runciman, 1993, p. 10].

При отрицательной валентности референтного отношения ситуация будет складываться противоположным образом: для зоны относительно небольших разрывов будет характерно преобладание добровольных направленных или конфликтных изменений, инициируемых группой-эпигоном и, возможно, группой-образцом, тогда как в зоне достаточно больших разрывов будут доминировать произвольные микро-изменения, происходящие в группе-эпигоне.

Конфликтные изменения внутри референтного диполя будут наблюдаться в случае появления в структуре референтных отношений фрустрационной компоненты.

Если ограничиться рассмотрением обществ индустриальной/постиндустриальной культуры и переходных обществ, то можно утверждать, что условия возникновения фрустрации существенным образом зависят от того, в какой мере в группах, входящих в референтный диполь, развито достижительное поведение¹⁸.

В работах [Урнов, 2008 b; 2008 c] было показано, что для сообществ со зрелым достижительным поведением характерна склонность к стрессовым фрустрационным процессам, то есть к фрустрационным процессам, разворачивающимся на фоне снижения уровня достижений (L_{fact} , «имею»), или, в данном случае, на фоне усиления негативных оценок динамики своих ценностных ориентаций (V)¹⁹. Между тем группам с относительно неразвитым достижительным поведением свойственна склонность к токвилевым фрустрационным процессам, то есть процессам, наблюдаемым на фоне роста этих оценок²⁰.

¹⁸ Под достижительным поведением понимается поведение, обладающее следующим набором характеристик: (1) богатство, статус и власть как критерии успеха; (2) установка на конкурентное поведение; (3) моральная легитимация имущественного неравенства; (4) реалистическое целеполагание; (5) непринятие «понижения» целей. Под сообществом с *развитым достижительным поведением* имеется в виду сообщество, в котором все упомянутые выше характеристики доминируют на уровне *личных* культур и являются нормативными элементами *коллективной* культуры общества. Сообщество с *относительно неразвитым достижительным поведением* – это сообщество, в котором данные условия выполнены не полностью. Подробнее о характеристиках достижительного поведения см.: [Урнов, 2008 а, с. 140–143; 2008 с, с. 163–178].

¹⁹ Мы имеем в виду оценки типа «Куда мы катимся? Раньше отношения [к людям/природе/ искусству/ традициям...] были лучше» и т.п. Лозунг, под которым разворачивается стрессовый фрустрационный процесс: «Не хотим, чтобы нам было хуже!».

²⁰ «У нас все хорошо!», «Мы становимся лучше!», «Мораль укрепляется!» и пр. Лозунг, характерный для токвилева фрустрационного процесса: «Хотим, чтобы нам было лучше!».

В обоих случаях речь идет об увеличении разрыва между уровнем притязаний (L_{aspir} , «хочу») и уровнем ожиданий (L_{expect} , «могу»): в первом случае за счет снижения L_{expect} , во втором – за счет роста L_{aspir} .

С точки зрения *группы-эпигона* условие развития фрустрационного процесса можно записать так:

$$L_{aspir}^{imitator} > L_{expect}^{imitator} + \Delta,$$

где $L_{expect}^{imitator}$ – оценка группой-эпигоном своей возможности достижения состояния, соответствующего ее представлениям о ценностных ориентациях группы-образца; Δ – величина, характеризующая верхнюю границу принятой в данной культуре ситуации «принятия вызова».

С точки зрения *группы-образца* это условие будет выглядеть следующим образом:

$$L_{aspir}^{examples/imitator} > L_{expect}^{examples/imitator} + \Delta,$$

где $L_{expect}^{examples/imitator}$ – оценка группой-образцом возможности привести ценностные ориентации группы-эпигона в соответствие со своими желаниями; Δ – величина, характеризующая верхнюю границу принятой в данной культуре ситуации «принятия вызова».

При переходе от рассмотрения ситуации на уровне отдельных референтных диполей к ситуации на социетальном уровне и с учетом того, что зрелое достижительное поведение характерно для обществ индустриальной и постиндустриальной культуры, тогда как относительно неразвитое достижительное поведение свойственно переходным обществам, допустимо предположить следующее.

В обществах со зрелым достижительным поведением увеличение конфликтных изменений будет наблюдаться преимущественно в условиях роста негативных оценок динамики ценностных ориентаций, тогда как в обществах с относительно неразвитым достижительным поведением тенденция к росту конфликтных изменений будет иметь место на фоне позитивных оценок этой динамики.

И в том, и в другом случае, чем больше L_{aspir} будет превышать ($L_{expect} + \Delta$), тем более вероятным будет переход социальных изменений от конфликтов, поддающихся институционализации, к конфликтам неинституционализируемым, характеризующихся массовым насилием и разрушительными последствиями.

Зависимость интенсивности социальных изменений от уровня ценностной неоднородности общества

В самом общем виде зависимость интенсивности социальных изменений (SC – social changes) от уровня ценностной неоднородности общества можно описать как $SC_{(t_1-t_0)} = (V_{t_1} - V_{t_0}) = f(VHS_{t_0})$, где V_{t_1} и V_{t_0} – наборы ценностных ориентаций, доминирующих в системе личных культур соответственно в моменты времени (t_1) и (t_0); VHS_{t_0} – показатель ценностной неоднородности общества на момент времени (t_0).

Руководствуясь здравым смыслом, допустимо предположить, что функция $SC_{(t_1-t_0)} = f(VHS_{t_0})$ является вогнутой (\cap -образной). Иначе говоря, на некотором интервале $[0, \dots]$ рост показателя VHS_{t_0} вызывает рост показателя $SC_{(t_1-t_0)}$, который постепенно достигает своего максимума. Затем, при выходе VHS_{t_0} за пределы этого интервала, показатель $SD_{(t_1-t_0)}$ начинает снижаться.

Величина данного интервала для обществ со зрелым достигательным поведением (обществ индустриальной/постиндустриальной культуры) и обществ с относительно неразвитым достигательным поведением (переходных обществ) предположительно будет различной: при прочих равных условиях в первом случае она, как нам кажется, должна быть меньше, чем во втором.

Поясним это соображение с помощью анализа ситуации на уровне референтных диполей.

Диполь со зрелым достигательным поведением (с реалистическим целеполаганием). Пока разрыв между группой-образцом и группой-эпигоном остается в пределах $(L_{aspir}^{imitator} - L_{expect}^{imitator}) \leq \Delta$ или $(L_{aspir}^{example/imitator} - L_{expect}^{example/imitator}) \leq \Delta$, то есть в границах принятой в данной культуре ситуации «принятия вызова», рост этого разрыва ведет к росту влияния группы-образца и, соответственно, к интенсификации изменений группы-эпигона, а, возможно, и группы-образца. Выход разрыва за пределы величины Δ включает механизм реалистического целеполагания, в результате чего происходит снижение влияния группы-образца, ослабление изменений и, в конце концов, разрушение референтного диполя.

Диполь с относительно неразвитым достижительным поведением (с целеполаганием неудачника). Пока разрыв между группой-образцом и группой-эпигоном остается в пределах $(L_{aspir}^{imitator} - L_{expect}^{imitator}) \leq \Delta$ или $(L_{aspir}^{example/imitator} - L_{expect}^{example/imitator}) \leq \Delta$, связь между ростом разрыва и внутридипольными изменениями будет такой же эффект, как и в предыдущем случае. При выходе разрыва за этот предел ситуация меняется. Характерная для целеполагания неудачника склонность к химерическим задачам создает возможность существования референтных диполей, в которых разрыв между $V_{example}$ и $V_{imitator}$ значительно превышает Δ ($L_{aspir} - L_{expect} \gg \Delta$). Но это превышение не может быть бесконечно большим: абсолютная несхожесть способна разрушить даже химерические установки. Так что и в этом случае интенсивность изменений как функция от разрыва между группой-образцом и группой-эпигоном обречена на то, чтобы достичь максимума, пройти через точку перегиба и начать снижаться. Однако эта точка будет значительно дальше отстоять от точки $(V_{example} - V_{imitator}) = 0$, чем для диполя, в котором доминируем реалистическое целеполагание.

Зависимость интенсивности социальных изменений от устойчивости ценностной неоднородности общества

В качестве рабочей гипотезы выскажем следующие предположения.

- Неустойчивость (резкие колебания) ценностной неоднородности общества является препятствием формирования тренда социальных изменений.
- Устойчивость/неустойчивость ценностной неоднородности общества существенным образом зависит от уровня развития в группах-эпигонах и группах-образцах достижительного поведения.

Общества со зрелым достижительным поведением (общества индустриальной и постиндустриальной культуры) обладают «встроенным стабилизатором» колебаний уровня притязаний. Важнейшими компонентами этого стабилизатора являются реалистическое целеполагание и установка на неснижение целей.

Работа данного стабилизатора внутри референтного диполя выглядит следующим образом.

В условиях роста $L_{fact}^{imitator}$ (приближение $V_{imitator}$ к $V_{example}$) и/или $L_{fact}^{example}$ (отдаление $V_{example}$ от $V_{imitator}$) роль стабилизатора

играет реалистическое целеполагание. Оно ограничивает возможные всплески $L_{aspir}^{imitator}$ и/или $L_{aspir}^{example/imitator}$, не давая им превышать уровень ожиданий $L_{expect}^{imitator}$ и/или $L_{expect}^{example}$ более, чем на Δ .

Возможной ценой такого ограничения может оказаться разрушение диполей, где эти условия не соблюдаются (то есть диполей, ставших «химерическими»), и замена их на «реалистические» диполи, соответствующие данным ограничениям.

При снижении $L_{fact}^{imitator}$ (отдаление $V^{imitator}$ от $V^{example}$) и/или $L_{fact}^{example}$ (приближение $V^{example}$ к $V^{imitator}$) в качестве стабилизатора выступает установка на неснижение целей, уменьшающая эластичность $L_{aspir}^{imitator}$ по $L_{expect}^{imitator}$ и $L_{aspir}^{example/imitator}$ по $L_{expect}^{example}$.

В обществах с относительно неразвитым достигательным поведением (переходные общества), в отличие от обществ со зрелым достигательным поведением, стабилизаторы колебаний уровня притязаний отсутствуют. Как уже говорилось выше, доминантным здесь является целеполагание неудачника, для которого свойственны склонность ставить либо химерические, либо предельно простые задачи, а также резкие скачки от примитивных задач к сложнейшим и наоборот. На фоне роста $L_{fact}^{imitator}$ и/или $L_{fact}^{example}$ здесь может наблюдаться расширение области возможных референтных отношений (эффект склонности к химерическому целеполаганию), а в условиях их снижения ее резкое сжатие (эффект склонности к прыжкам от химерических к предельно легким целям). В первом случае речь идет об образовании референтных диполей, где разрыв между $V^{example}$ и $V^{imitator}$ значительно превышает Δ ($L_{aspir} - L_{expect} \gg \Delta$) и где создается мощная мотивация к изменениям, способная привести к социальным конфликтам. Во втором случае будет наблюдаться достаточно быстрый переход к референтным диполям с минимальным разрывом между $V^{example}$ и $V^{imitator}$: ($L_{aspir} - L_{expect} \rightarrow 0$) и со слабой или даже нулевой мотивацией к изменениям.

Если высказанные соображения верны, то при прочих равных условиях в обществах индустриальной или постиндустриальной культуры трендовая составляющая социальных изменений будет выражена сильнее, чем в обществах переходного типа.

Глава 3. Эмпирическая проверка модели

Для эмпирической проверки нами были отобраны следующие четыре базовые гипотезы модели.

Гипотеза 1. Интенсивность социальных изменений зависит от уровня ценностной неоднородности общества. Функция зависимости интенсивности социальных изменений от уровня ценностной неоднородности $SC_{(t_1-t_0)} = f(VHS_{t_0})$ является вогнутой.

Гипотеза 2. При прочих равных условиях в обществах с относительно неразвитым достигательным поведением (переходных обществах) интервал ценностной неоднородности, на котором данная функция $SC_{(t_1-t_0)} = f(VHS_{t_0})$ достигает максимума, будет шире, чем в обществах со зрелым достигательным поведением (обществ индустриальной/ постиндустриальной культурой)

Гипотеза 3. Неустойчивость (резкие колебания) ценностной неоднородности общества являются препятствием формирования тренда социальных изменений.

Гипотеза 4. При прочих равных условиях уровень неустойчивости ценностной неоднородности в зрелых индустриальных/ постиндустриальных обществах будет ниже, чем в переходных обществах.

Общая характеристика процедуры эмпирической проверки модели

Приступая к эмпирической проверке модели, мы – для упрощения задачи – исключили из рассмотрения коллективную культуру, ограничив анализ уровнем личных культур, а из всего спектра ценностных ориентаций сконцентрировали внимание на политических предпочтениях.

Проверку предположения о зависимости интенсивности социальных изменений от величины ценностной неоднородности общества было решено провести путем сопоставления социальных изменений в странах с различными уровнями ценностной неоднородности.

Для проверки гипотезы о негативном влиянии неустойчивости ценностной неоднородности общества на формирование тренда социальных изменений мы сочли целесообразным разделить исследуемые страны на две группы с предположительно разными показателями неустойчивости ценностной неоднородности: зрелые индустриальные/ постиндустриальные общества и переходные общества.

База данных

Не имея своей, соответствующей масштабам исследования, социологической базы, мы обратились к существующим ресурсам. Наиболее пригодной нам показалась база международного проекта International Social Survey Program (ISSP)²¹. Эта база:

- содержит высоконадежную информацию (программа осуществляется ведущими социологическими центрами стран – участников исследования)²²;
- позволяет отследить долгосрочные тенденции интересующих нас процессов (к настоящему времени в рамках проекта проведено четыре методически и содержательно однородных опроса по политической проблематике – “Role of Government”: 1985, 1990, 1996, 2006 гг.);
- дает возможность идентифицировать социальные группы с достаточно сложным набором признаков (опросники, используемые проектом, включают богатый социально-демографический блок);
- позволяет проводить масштабные кросснациональные сопоставления (в 1990 г. опросы были проведены в 11, в 1996 г. – в 23 и в 2006 г. – в 36 странах; Россия участвует в проекте с 1991 г.).

Имеющаяся у ISSP эмпирическая информация задала временной интервал наблюдения, набор исследуемых стран и содержательные характеристики наших эмпирических показателей.

Временной интервал наблюдения

В качестве такого интервала был избран десятилетний период 1996–2006: проведенные ISSP в 1996 и 2006 гг. опросы “Role of Government” включали Россию.

Исследуемые страны

Из общего количества стран, охваченных исследованиями 1996 и 2006 гг., одновременно в обоих опросах участвовало 15 стран, из них девять представляли общества со зрелой индустриальной/ постиндустри-

²¹ Детальную информацию об этом проекте см. на сайте <http://www.issp.org/>.

²² В США опросы проводит **National Opinion Research Center (NORC)**; в Великобритании – National Centre for Social Research, в Германии – Leibniz Institute for the Social Sciences (GESIS), в России – Левада-центр, в Латвия – Institute of Philosophy and Sociology, во Франции – Association Laboratoire de Sociologie Quantitative, и т.д.

альной культурой²³ и шесть – общества, находящиеся в процессе социально-экономической и политической трансформации²⁴.

Показатели ценностной неоднородности и социальной динамики

Разработка этих показателей состояла из определения:

- включаемых в них референтных диполей;
- набора их содержательных характеристик (вопросов, ответы на которые будут служить индикаторами ценностных ориентаций).

Референтные диполи

Получить эмпирический показатель ценностной неоднородности общества, который бы отражал специфику всей совокупности имеющихся в нем референтных диполей, практически невозможно. Отсюда – проблема нахождения нескольких наиболее мощных диполей, пригодных для использования в сравнительных исследованиях. В данной работе мы решили ограничиться рассмотрением только одного диполя: пары «средний класс – рабочий класс». В качестве показателя ценностной неоднородности общества принимался, таким образом, разрыв между ценностными ориентациями этих социальных групп.

Выбор пары «средний класс – рабочий класс» был обусловлен двумя соображениями. Во-первых, в современных обществах средний класс представляет собой более престижную социальную группу, чем рабочий класс, и потому может рассматриваться по отношению к последнему в качестве группы-образца (референтной группы). Во-вторых, средний и рабочий классы в совокупности охватывают большую часть населения исследуемых стран. Иными словами, данный диполь является едва ли не самым мощным из существующих в этих странах референтных образований, что делает его пригодным для построения первичной, наиболее простой эмпирической модели.

Вычленение рабочего класса в социологической выборке большого труда не составляет. В отношении среднего класса дело обстоит значительно сложнее. Для его идентификации в разных исследованиях используются различные критерии. Общий спектр таких критериев чрезвычайно широк, что создает проблемы при выборе «ограниченного контингента» показателей, который мог бы удовлетворить взыскательное исследо-

²³ Австралия, Германия, Израиль, Ирландия, Канада, Новая Зеландия, Норвегия, США, Франция.

²⁴ Венгрия, Латвия, Польша, Россия, Словения и Чехия.

вательское сообщество. Некоторое представление о масштабах сложности этой проблемы дает приводимый ниже краткий перечень идентификационных критериев среднего класса, чаще всего упоминаемых в научной литературе²⁵. Эти критерии можно разделить на стратификационные и нестратификационные. К стратификационным относятся характеристики, задающие место группы в социальной иерархии, к нестратификационным – все остальные.

Набор основных стратификационных критериев среднего класса приведен в табл. 1.

К содержательным нестратификационным критериям чаще всего относят: политические ориентации (идеологические предпочтения, степень вовлеченности в политику), трудовую мотивацию, профессиональную этику, социальное самочувствие, потребительские предпочтения, сберегательное поведение, ценности и ориентации в частной жизни.

Понятно, что для проведения эмпирического сравнительного исследования, основанного на регулярных опросах, использовать весь существующий арсенал критериев невозможно. Такая ситуация вынуждает принимать «трудное решение» по минимизации их числа, жертвуя многосторонностью в пользу достижимости.

Пойдя по этому пути, мы для вычленения среднего и рабочего класса использовали методику Дж. Голдторпа²⁶.

²⁵ В современной науке среднему классу посвящено множество работ. Только в России за 2001–2010 гг. на эту тему было опубликовано около 33 тыс. научных статей. Привести здесь сколько-нибудь подробный список публикаций о среднем классе вряд ли возможно. Упомянем лишь некоторые из наиболее интересных, с нашей точки зрения, исследований. *Англоязычные работы*: [Cannon, 1980], [DeGré, 1950], [Eysenck, H.J., 1951; 1968; 1971], [Faris, R.E.L., 1960–1961], [Gerteis, 1998], [Gerteis, Savage, 1998], [Giddens, 1973], [Goldthorpe, 1987], [Guttsman, 1954], [Herman, 1944], [Kasen, 1979], [Lanski, 1954], [Lipset, 1959; 1981], [Londregan, Poole, 1996], [Mills, 1956], [O'Boyle, 1966], [Perlmutter, 1970], [Prinz, 1990], [Ross, 1924], [Stearns, 1979], [Wolfé, 1993]. *Последние работы российских исследователей*: [Голенкова, 2008], [Григорьев, Салмина, Кузина, 2009], [Григорьев, Макаренко, Салмина, Шаститко, 2010], [Горшков, Тихонова, 2008], [Горшков, Крумм, Тихонова, 2010], [Дискуссия о среднем классе, 2008], [Иноземцев, 2009], [Малева, 2007], [Российские средние классы накануне и на пике экономического роста, 2008], [Тихонова, Мареева, 2009], [Шаститко, Авдашева, Овчинников, Малева, Овчарова, 2008], [Шкаратан, 2005], [Шкаратан и коллектив, 2009].

²⁶ В этой методике критериями принадлежности индивида к тому или иному социально-профессиональному слою служат четыре параметра: (а) владелец бизнеса/наемный работник; (б) уровень сложности выполняемого труда (рутинный физический,

Таблица 1. Стратификационные критерии идентификации среднего класса

Группы критериев	Критерии
Материальное благосостояние (материальный статус)	Текущий доход Движимое имущество Недвижимое имущество и транспорт Сбережения (денежные вклады, наличные деньги, облигации и иные ценные бумаги, кроме «голосующих»)
Владение средствами производства (капиталом)	Предприятия, фирмы с наемной рабочей силой, товарные фермы и пр.: полная собственность или участие в собственности во всех формах, включая простые акции и другие «голосующие» ценные бумаги Имущество для индивидуальной трудовой деятельности
Профессионально-должностной (социально-профессиональный) статус	Управленческий статус Образование, квалификация Уровень сложности профессиональной деятельности
Политический статус	Степень влияния на принятие решений органами государственной власти различных уровней и органами местного самоуправления
Потенциал социальной мобильности	Возможности восходящей и нисходящей мобильности у представителей группы (слоя)
Статусность образа (стиля) жизни	Качество текущего потребления Качество среды проживания Качество досуга Круг общения Социальное настроение и пр.
Социальный престиж	Социальный престиж: – группы в целом, – отдельных подгрупп, – аспектов и сфер профессиональной деятельности – стиля жизни

Численность представителей среднего и рабочего классов в страновых выборках ISSP приведена в табл. 2.

нерутинный физический, рутинный умственный, нерутинный/творческий); (в) уровень контроля трудового процесса со стороны начальства (в терминологии Голторпа, «тип трудового контракта» – полный/смешанный/неполный); (г) уровень квалификации, необходимой для выполнения данного вида работ (неквалифицированный труд, квалифицированный труд, труд эксперта). Подробнее см.: [Goldthorpe, 1987].

Таблица 2. Численность среднего класса и рабочего класса в выборках исследуемых стран

Страны	1996				2006			
	Выборка в целом (2)	Средний класс (3)	Рабочий класс (4)	[(3) + (4)]: доля в выборке (%) (5)	Выборка в целом (6)	Средний класс (7)	Рабочий класс (8)	[(7) + (8)]: доля в выборке (%) (9)
(1)								
Страны со зрелой индустриальной/постиндустриальной культурой								
Австралия	2151	814	561	64	2780	1585	972	92
Германия	2361	715	561	54	1112	497	457	86
Ирландия	994	384	509	90	1001	427	498	92
Канада	1182	581	128	60	933	516	233	80
Новая Зеландия	1198	400	291	58	1263	836	306	90
Норвегия	1344	477	435	68	1330	707	490	90
США	1332	738	540	96	1518	783	640	94
Франция	1312	796	371	89	1824			Нет данных
Израиль	1043	388		Нет данных	1345			
Страны, находящиеся в процессе социально-экономических и политических трансформаций								
Венгрия	1500	449	936	92	1010	315	580	89
Латвия	1505	275	419	46	1069	301	635	88
Польша	1183	237	357	50	1293	300	661	74
Россия	1691	316	474	47	2407	909	1234	89
Словения	1004	343	512	85	1003	487	420	90
Чехия	2518	1040	614	66	1201	455	567	85

Содержательные характеристики показателей ценностной неоднородности и социальной динамики

Тематическая часть опросников “Role of Government” 1996 и 2006 гг. состояла соответственно из 64 и 59 закрытых вопросов. В наборы ответов входили как содержательные высказывания, так и позиции типа «затрудняюсь ответить», «не могу выбрать», «нет ответа».

При вычислении показателей социальных изменений и ценностной неоднородности общества использовались только содержательные ответы.

С помощью метода главных компонент для категориальных признаков (пакет SPSS) из множества содержательных ответов²⁷ удалось выявить следующие три оси пространства ценностных ориентаций респондентов исследуемых стран.

Ось G (Government) – отражает отношение респондентов к активности государства в социально-экономической сфере: максимальная versus минимальная.

Ось P (Participation) – связана с отношением респондентов к политической активности: желание запретить массовые акции политического протеста versus убежденность, что такие акции должны быть разрешены.

Ось M/PM (Modernity/Post-Modernity) – характеризует выбор между культурой *модернити* и культурой *постмодерна* по Инглхарту: акцент на закон, порядок и защиту границ versus внимание к культуре и экологии.

Таким образом, ценностные ориентации отдельных респондентов и социальных групп оказалось возможным представить в виде векторов трехмерного пространства, натянутого на описанные выше оси: G, P, M/PM.

Вместе с тем, большое количество пропущенных данных, обусловленное расхождениями в наборах вопросов, на которые респонденты одних и тех же стран отвечали в 1996 и 2006 гг., а также в наборах вопросов, на которые респонденты разных стран отвечали в рамках каждой волны опросов, сделало нецелесообразным использование напрямую модельных значений главных компонент.

Поэтому для получения значений векторов ценностных ориентаций по каждой из осей было отобрано по два вопроса, ответы на которые

²⁷ Множеством служила совокупность ответов респондентов исследуемых стран в 1996 и 2006 гг.

сильнее всего коррелировали с соответствующей главной компонентой.

- *Ось G*: «Обязано ли правительство снижать уровень неравенства в доходах?», «Обязано ли правительство обеспечивать всех работой?»;
- *Ось P*: «Следует ли разрешать проведение массовых митингов протеста против политики правительства?», «Следует ли разрешать марши и демонстрации протеста против политик правительства?»;
- *Ось M/PM*: «Должно ли государство увеличить расходы на оборону?», «Должно ли государство увеличить расходы на защиту окружающей среды?»²⁸.

Корреляция ответов на каждый из отобранных вопросов с соответствующей компонентой составляет не менее 0,7.

Вычисление вектора ценностных ориентаций проводилось по следующей процедуре.

Набор содержательных ответов на каждый вопрос представлял собой батарею высказываний, организованных по принципу лайкертовой шкалы – от полного отрицания/несогласия до полной поддержки/согласия (иногда через нейтральное высказывание, типа «ничего не следует менять», «оставить так, как есть»).

Каждому из ответов присваивался индекс от 0 до 3; индекс нейтральной позиции равнялся 1,5.

Усредненная позиция респондентов социальной группы g по каждому из вопросов Q^i рассчитывалась по формуле:

$$A_i^g = \frac{\sum_{j=1}^J a_j^i P_j}{N}$$

Где i – индекс оси; a_j^i ($0 \leq a \leq 3$) – индекс j -го ответа в вопросе Q^i ; P_j – количество выбравших ответ a_j^i ; N – число ответов на вопрос Q^i ($N = \sum_{j=1}^J P_j$).

²⁸ Точные формулировки вопросов см. на сайте <http://www.issp.org/>. Номера переменных в опросниках 1996 и 2006 гг.:

	Ось G		Ось P		Ось M/PM	
1996	V 42	V 36	V 5	V 6	V 29	V 25
2006	V 31	V 25	V 5	V 6	V 21	V 17

Значение вектора ценностных ориентаций социальной группы g по той или иной оси представляет собой нормированную по единице оценку, рассчитанную по формуле:

$$V_i^g = \frac{\sum_{i=1}^R A_i^g}{R},$$

где R – количество вопросов, относящихся к данной оси.

Индексы a_j присваивались таким образом, чтобы значение вектора ценностных ориентаций:

- по оси G равнялось «0» при полной поддержке идеи усиления государственного влияния на социально-экономические процессы и «1» при полной поддержке идеи уменьшения роли государства в этой области;
- по оси P равнялось «0» при твердой поддержке идеи запрета массовых акций протеста и «1» – при столь же твердой убежденности в том, что такие акции должны быть разрешены;
- по оси M/PM равнялось «0» при решительном приоритете ценностей «модернити» (поддержание порядка и пр.) и «1» при столь же решительном предпочтении ценностей «постмодерна» (культуры, экологии и т.п.).

На момент времени t вектор ценностных ориентаций для социальной группы (g) имеет вид $V_t^g = (v_G^g, v_P^g, v_{m/pm}^g)_t$, а для общества в целом

$$(S) - V_t^S = (v_G^S, v_P^S, v_{m/pm}^S)_t.$$

Показатель ценностной неоднородности общества VHS (value heterogeneity of society) страны S рассчитывался как существующее на момент времени t расстояние между векторами ценностных ориентаций среднего класса (middle class – MC) и рабочего классов (labor class – L):

$$VHS_t^S = (V_t^{MC} - V_t^L) =$$

$$\sqrt{(v_G^{MC(t)} - v_G^{L(t)})^2 + (v_P^{MC(t)} - v_P^{L(t)})^2 + (v_{M/PM}^{MC(t)} - v_{M/PM}^{L(t)})^2}$$

Показатель социальных изменений общества (SC – Social Changes) за период 1996–2006 гг. в стране S определялся как расстояние между векторами ценностных ориентаций данной страны в 2006 г. и в 1996 г.:

$$\begin{aligned} SC_{2006-1996}^S &= (V_{2006}^S - V_{1996}^S) = \\ &= \sqrt{(v_G^{S(2006)} - v_G^{S(1996)})^2 + (v_P^{S(2006)} - v_P^{S(1996)})^2 + (v_{M/PM}^{S(2006)} - v_{M/PM}^{S(1996)})^2} \end{aligned}$$

Построение этих показателей с помощью Евклидова расстояния правомерно, поскольку использование метода главных компонент для категориальных признаков ортогональности пространства не нарушает.

Мы вполне понимаем, что показатель *SC* не является непосредственной характеристикой изменений парсоновских институционализованных стандартов нормативной культуры. Однако поскольку изменения этих стандартов и сдвиги в системе ценностных ориентаций – процессы тесно взаимосвязанные²⁹, данный показатель *в первом приближении* можно считать индикатором интересующих нас изменений. Говоря точнее, разница между нашим показателем *SC* и социальной динамикой в смысле Парсонса – это разница между потенциалом изменений и их реализацией. Разница, конечно же, существенная. Но лучшего показателя мы пока не нашли.

Оценки ценностной неоднородности и социальной динамики по каждой из рассматриваемых стран в 1996 и 2006 гг. приведены в табл. 3.

Таблица 3. Показатели ценностной неоднородности общества и социальной динамики в исследуемых странах

Страны	Ценностная неоднородность общества			Социальная динамика в 1996–2006 гг.
	1996 г.	2006 г.	2006/1996	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Страны со зрелой индустриальной/постиндустриальной культурой				
Австралия	0,2023	0,0875	0,433	0,1145
Германия	0,10419	0,09795	1,0636	0,2262
Израиль	0,05977	Нет данных	Нет данных	0,04835
Ирландия	0,1010	0,0991	0,981	0,1134
Канада	0,0630	0,0411	0,652	0,1423
Новая Зеландия	0,0727	0,7277	10,010	0,1833
Норвегия	0,0738	0,0954	1,293	0,1864
США	0,1159	0,2531	2,184	0,1868
Франция	0,05053	Нет данных	Нет данных	0,02255

²⁹ Эта взаимосвязь представляет собой один из многих аспектов взаимодействия коллективной культуры и множества личных культур данного общества.

Страны	Ценностная неоднородность общества			Социальная динамика в 1996–2006 гг.
	1996 г.	2006 г.	2006/1996	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Страны, находящиеся в процессе социально-экономических и политических трансформаций				
Венгрия	0,0822	0,0573	0,697	0,1608
Латвия	0,0459	0,0482	1,050	0,1517
Польша	0,0756	0,0279	0,369	0,2566
Россия	0,0789	0,0311	0,394	0,2203
Словения	0,0994	0,1999	2,011	0,1401
Чехия	0,0916	0,0950	1,037	0,1666

* * *

В заключение несколько слов о характере функции $SC_{2006-1996} = f(VHS_{1996})$. То обстоятельство, что при построении независимых и зависимых переменных данной функции использовались ответы на одни и те же вопросы, обуславливает наличие в ней автокорреляции и сближает задачу ее исследования с задачами исследования временных рядов. К сожалению, «наноразмеры» нашей выборки не позволяют определить уровень (порядок) автокорреляции. Этот вопрос, безусловно, важен для оценки общего характера рассматриваемых зависимостей и будет исследован нами по мере расширения статистической базы. Однако на данном этапе – когда мы ограничиваемся попыткой выявить лишь трендовую составляющую взаимодействия отобранных показателей – он, как нам кажется, первостепенного значения не имеет.

Результаты эмпирической проверки ключевых гипотез модели

Проведенные расчеты позволяют оценить, соответствуют ли действительности гипотезы, упоминавшиеся в начале этой главы. Прокомментируем каждую из них.

Гипотеза 1. *Интенсивность социальных изменений зависит от уровня ценностной неоднородности общества. Функция зависимости интенсивности социальных изменений от уровня ценностной неоднородности $SC_{(t_1-t_0)} = f(VHS_{t_0})$ является вогнутой.*

Комментарий. Эмпирические данные свидетельствуют о том, что для совокупности 15 странах (без их разделения на зрелые индустриальные/ постиндустриальные и находящиеся в процессе трансформаций) какие бы то ни было связи между показателями ценностной неоднородности в 1996 г. и социальной динамики в 1996–2006 гг. отсутствуют. Простое разделение стран на две группы так же не выявляет интересующих нас зависимостей.

Если же исключить из рассмотрения два крайних, выпадающих из визуально просматриваемых тенденций случая (Австралию из группы зрелых индустриальных/ постиндустриальных стран и Латвию из группы стран, переживающих трансформации), то зависимость между показателями ценностной неоднородности и социальной динамики становится заметной (см. рис. 1).

При этом на наблюдаемом интервале ценностной неоднородности ($0,05 < VHS < 0,15$) для группы зрелых индустриальных/постиндустриальных стран исследуемая зависимость является положительной, а для группы стран, переживающих трансформации – отрицательной. Вариантов объяснений полученных результатов может быть много.

Наиболее привлекательным нам кажется предположение о вогнутости данных функций и некоторой смещенности их максимумов относительно друг друга по оси абсцисс (см. рис 2)³⁰.

Если это предположение справедливо, то ситуация, отображенная на рис. 1, может быть объяснена тем, что для зрелых индустриальных/ постиндустриальных обществ на рассматриваемом интервале функция $SD_{(t_1-t_0)} = f(VHS_{t_0})$ находится в зоне роста, а для переходных обществ – в зоне понижения.

Впрочем, до существенного расширения статистической базы наше объяснение может претендовать только на роль удовлетворительно работающей гипотезы.

³⁰ Этот вариант объяснения представляется нам наиболее простым, эстетичным и экономичным (по Копернику, Галилею и Маху соответственно). Любые другие варианты требуют конструирования для рассматриваемых страновых групп разных типов функций связи между социальной динамикой и ценностной неоднородностью, то есть являются не только менее реалистичными, но и значительно более громоздкими.

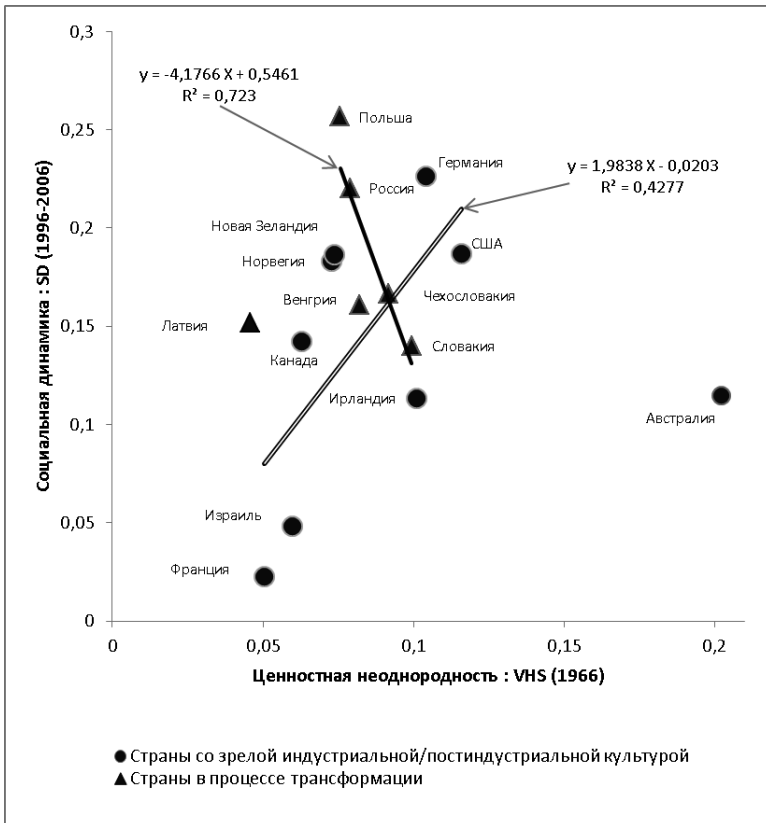


Рис. 1. Показатели социальной динамики и ценностной неоднородности общества в исследованных странах

Линейные тренды: $SC_{2006-1996} = kVHS_{1996} + C$

Примечания:

Уравнения линейных трендов рассчитаны без учета показателей Австралии и Латвии

Понимая всю условность применения к нашей выборке статистических методов, отметим все же, что коэффициент детерминации (R^2) для линейной регрессии, связывающей исследуемые показатели, является значимым.

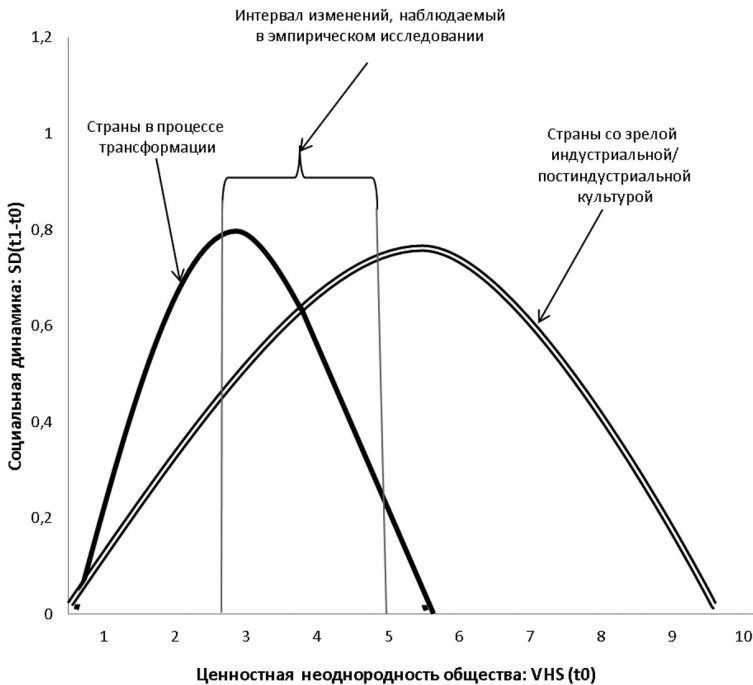


Рис. 2. Зависимость социальной динамики от ценностной неоднородности в зрелых индустриальных/постиндустриальных и переходных обществах (гипотетическая схема)

Гипотеза 2. При прочих равных условиях в обществах с относительно неразвитым достигательным поведением (переходных обществах) интервал ценностной неоднородности, на котором данная функция $SC_{(t_1-t_0)} = f(VHS_{t_0})$ достигает максимума, будет шире, чем в обществах со зрелым достигательным поведением (обществ индустриальной/постиндустриальной культуры).

Комментарий. Если комментарий к гипотезе 1 верен, то Гипотеза 2 оказывается ошибочной. Вопреки нашим первоначальным предположениям, интервал ценностной неоднородности, на котором функция $SC_{(t_1-t_0)} = f(VHS_{t_0})$ достигает максимума, оказывается шире не в переходных обществах, а в обществах индустриальной/постиндустриальной культуры.

Не исключено, что это связано с общей для включенных в исследование переходных обществ «родовой травмой». Несмотря на огромное количество различий, все они являются обществами посткоммунистическими и, по-видимому, не до конца изжившими склонность к более жесткому отторжению различий между своими социальными группами, чем это свойственно обществам, не прошедшим обработки коммунистической идеологией. Так что нормальный по меркам зрелых индустриальных/ постиндустриальных обществ ценностный разрыв между средним и рабочим классом оборачивается здесь ослаблением референтных позиций среднего класса.

Рискнем предположить, что такая ситуация не является специфической чертой отношений внутри диполя «средний класс-рабочий класс», но характерна для большей части существующих в этих обществах референтных отношений. Чтобы быть референтной, «своя» группа-образец в них не должна «чересчур» отличаться от группы-эпигона³¹. Такая установка является серьезной помехой для формирования в посткоммунистических странах качественных элит. «Слишком удаляясь от народа», элита переходного общества рискует ослабить свое влияние на общественное развитие или вообще утратить статус референтной группы. В результате посткоммунистические переходные общества оказываются обладателями заметно меньшего потенциала внутренних изменений, чем зрелые индустриальные/ постиндустриальные общества.

То, что средний класс, как и другие группы-образцы переходных обществ, попадают в зону утраты своего влияния, является, по-видимому, одним из высоковероятных эффектов социальных трансформаций. Переход отличается от стабильности не тем, что в первом случае имеют место изменения, тогда как во втором их нет, а тем, что изменения, наблюдаемые в переходных обществах, затрагивают ключевые характеристики этих обществ и происходят в масштабах и темпах, часто вызывающих болезненную реакцию значительной доли населения. Чтобы изменения начались, необходимо, чтобы их старт был обеспечен группами-образцами (референтными группами). А чтобы такие изменения, став болезненными, тем не менее, продолжались, нужно, чтобы эти группы-образцы су-

³¹ Специально подчеркнем, что мы говорим здесь не об имущественном неравенстве, а о различиях в ценностных ориентациях, прежде всего, в сфере политики. Некоторое представление о том, в какой мере разные общества отличаются друг от друга по широте допускаемых (точнее, культурно не осуждаемых) расхождений в ценностных ориентациях, можно получить, сопоставляя страновые показатели толерантности.

щественно оторвались в своем мировосприятии от групп-эпигонов и воспринимали происходящие изменения в новой парадигме или, как минимум, не столь драматично. Подобный отрыв – скорее правило, чем исключение. Его цена (особенно в обществах, не склонных к ценностному многообразию) – ослабление влияния групп-образцов, обрушение на них волны ресентимента и, в зависимости от силы этой волны, замедление, прекращение или смена вектора трансформаций.

Впрочем, это не означает, что в переходных обществах отсутствует потенциал изменений. Слабость внутренних стимулов может быть в какой-то мере компенсирована стимулами «внешними». Последние возникают путем замены отвергнутых «домашних» образцов иностранными или мифологическими референтными группами: что недопустимо у «своих», вполне может быть приемлемо у «чужих». Иначе говоря, блокирование склонности к химерическим задачам при формировании референтных диполей *внутри* данного общества *не уничтожает этот тип постановки задач*, но выталкивает его на поиск групп-образцов в «прекрасном далеке» – географическом, цивилизационном или временном. В результате, образцами порой оказываются «чужие» группы, ценностные ориентации которых могут быть не просто далеки, но в некоторых аспектах глубоко чужды местным группам-эпигонам. Возможные последствия такого выбора для социальных изменений – тема, достойная самостоятельного исследования.

Гипотеза 3. *Неустойчивость (резкие колебания) ценностной неоднородности общества являются препятствием формирования тренда социальных изменений.*

Комментарий. Данная гипотеза представляется нам не столько отброшенной, сколько слишком узко сформулированной. В теоретической модели мы рассматривали неустойчивость исключительно как блокиратор влияния ценностной неоднородности на социальную динамику. Формально говоря, предполагалось, что, если во временном интервале (t_0, t_1) неустойчивость ценностной неоднородности достаточно велика, то она может свести на нет воздействие ценностной неоднородности, существовавшей на момент (t_0), даже если ее уровень тогда был высоким.

То, что неустойчивость ценностной неоднородности может обладать трендовой составляющей и что эта составляющая может быть самостоятельным фактором формирования тренда социальных изменений, нами в расчет не принималось. Между тем, как показывает рис. 3, в рассматриваемое десятилетие трендоформирующее воздействие неустойчивости ценностной неоднородности на социальную динамику было доволь-

но сильным. По крайней мере, связь между социальной динамикой в 1996–2006 гг. и показателями изменений ценностной неоднородности за тот же период ($\frac{VHS_{2006}}{VHS_{1996}}$) просматривается довольно четко. При этом характер зависимости в странах со зрелой индустриальной/постиндустриальной культурой и странах, находящихся в процессе трансформаций, остается таким же, как для рассмотренной ранее зависимости социальной динамики от уровня ценностной неоднородности в 1996 г.

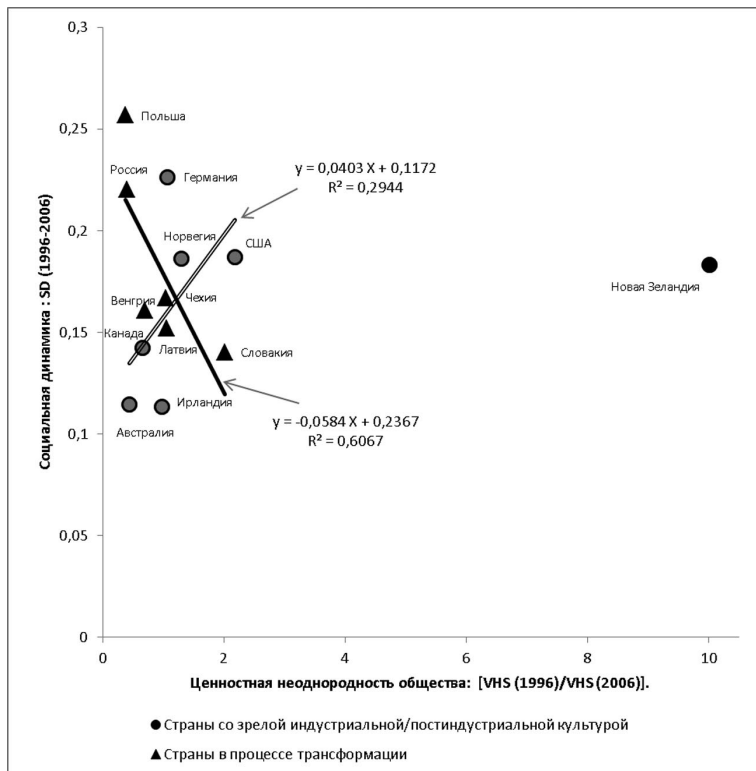


Рис. 3. Связь между социальной динамикой и ценностной неоднородностью общества

Линейная зависимость: $SC_{2006-1996} = k \frac{VHS_{2006}}{VHS_{1996}} + C$

Примечание: Уравнение линейного тренда для стран со зрелой индустриальной/постиндустриальной культурой рассчитано без учета Новой Зеландии.

Гипотеза 4. *При прочих равных условиях уровень неустойчивости ценностной неоднородности в переходных обществах будет выше, чем в зрелых индустриальных/постиндустриальных обществах.*

Комментарий. Эта гипотеза не подтвердилась. То, что неустойчивость ценностной неоднородности в обеих рассматриваемых группах стран оказалась практически одинакова, хорошо видно из табл. 3 (столбец 4). И там, и там за десятилетие 1996–2006 гг. индексы ценностной неоднородности общества изменялись в границах интервала (0,4; 2,0)³². Утверждать, что «прочие условия» в этих странах в период наблюдения сильно отличались, нет оснований.

Заключение – направления дальнейшей работы

Полученные результаты являются предварительными и нуждаются в проверке на более широком эмпирическом материале. Такую проверку мы постараемся обеспечить тремя путями:

- расширением спектра анализируемых проблем, то есть включением в исследование не только вопросов, касающихся политики, но и вопросов, затрагивающих социальную сферу, идентичность, религию, семейные отношения, трудовую этику и т.д. (это возможно сделать, оставаясь на базе данных ISSP);
- увеличением числа исследуемых стран (это потребует расширения круга используемых баз данных, в частности привлечения такой базы, как World Values Survey);
- расширением временного интервала наблюдения и увеличением числа временных реперных точек (для решения этой задачи также понадобится расширение информационной базы исследования).

³² Выбывающий из общей картины показатель Новой Зеландии выглядит аномально, особенно на фоне показателя близлежащей и тесно связанной с ней Австралии. Не исключено, что эта ситуация обусловлена не реалиями исследуемого процесса, а спецификой статистических данных. Иного рационального объяснения мы, по крайней мере, в настоящий момент, дать не можем.

Литература

Бандура А. (2000) Теория социального научения. СПб.: Евразия, 2000.

Горшков М.А., Крумм Р., Тихонова Н.Е. (2010) Готово ли российское общество к модернизации? М.: Весь Мир, 2010.

Горшков М.К., Тихонова Н.Е. (2008) Средний класс в современной России. М.: ИС РАН, 2008.

Григорьев Л., Салмина А., Кузина О. (2009) Российский средний класс: анализ структуры и финансового поведения. М.: Экон-Информ, 2009.

Григорьев Л.М., Макаренко Б.И., Салмина А.А. и др. (2010) Средний класс после кризиса. Экспресс-анализ взглядов на политику и экономику. М.: МАКС Пресс, 2010.

Дискуссия о среднем классе: материалы конференции «Средний класс: проблемы формирования и перспективы роста». Москва, 24 апреля 2008 г.

Инглхарт Р. (1997) Постмодерн: меняющиеся ценности и изменяющееся общества // ПОЛИС. 1997. № 4. С. 6–32.

Иноземцев В.Л. (2009) Модернизация России: условия, предпосылки, шансы. Вып. 2. Социальные аспекты модернизации. М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2009.

Коллинз Р. (2009) Четыре социологических традиции. М.: Территория будущего, 2009.

Левин К. (2006) Разрешение социальных конфликтов. СПб.: Речь, 2006.

Мертон Р. (2006) Социальная теория и социальная структура. М.: АСТ: АСТ Москва: ХРАНИТЕЛЬ, 2006.

Мизесфон Л. (2001) Теория и история: Интерпретация социально-экономической эволюции. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

Парсонс Т. (2000) О структуре социального действия. М.: Академический проект.

Рождественский Ю.В. (2000) Введение в культуроведение. 2-е изд., исправл. М.: Добросвет, 2000.

Тард Г. (1996) Социальная логика / пер. с фр. СПб.: Социально-психологический центр, 1996.

Урнов М.Ю. (2008 а) Динамика массовой агрессивности в сообществах с различным уровнем развития достигательного поведения. Статья 1 // Общественные науки и современность. № 4. С. 132–146.

Урнов М.Ю. (2005) Неинституциональные факторы социальной динамики – подходы к моделированию // ОНС. № 5.

Урнов М.Ю. (2007) Эмоциональная атмосфера общества как объект политологического исследования. Статья 2 // Общественные науки и современность. № 3. С. 85–98.

Урнов М.Ю. (2008) Динамика массовой агрессивности в сообществах с различным уровнем развития достигательного поведения. Статья 1 // Общественные науки и современность. № 4. С. 132–146.

Урнов М.Ю. (2008b) Динамика массовой агрессивности в сообществах с различным уровнем развития достигательного поведения. Статья 2 // Общественные науки и современность. № 5. С. 137–151.

Урнов М.Ю. (2008 c) Эмоции в политическом поведении. М.: Аспект Пресс, 2008.

Урнов М.Ю. (2010) Неинституциональные факторы социальной динамики– подходы к моделированию // Общественные науки и современность. 2010. № 5. С. 59–70.

Хантингтон С. (2004) Политический порядок в меняющихся обществах. М.: Прогресс-Традиция, 2004.

Шаститко А.Е., Авдашева С.В., Овчинников М.А. и др. (2008) Российские средние классы накануне и на пике экономического роста. М.: Экон-Информ, 2008.

Almond, G.A, Powell, G.B. Jr., (1966) Comparative Politics: A Developmental Approach. Boston: Little, Brown, 1966.

Almond, G.A. (1956) Comparative Political Systems // The Journal of Politics. 1956. Vol. 18. No. 3. P. 391–409.

Atkinson, J.W. (1957) Motivational Determinants of Risk-taking Behavior // Psychological Review. 1957. Vol. 64. No 6. Pt.1. P. 359–372.

Cannon, L.W. (1980) On the Absolute or Relative Basis of Perception: The Case for Middle Class Identification // Source: Social Indicators Research. Vol. 8. No. 3. P. 347–363.

Cooley, C.H. (1897) The Process of Social Change // Political Science Quarterly. Vol. 12. No. 1. P. 63–81.

DeGré, G. (1950) Ideology and Class Consciousness in the Middle Class // Social Forces. Vol. 29. No. 2. P. 173–179.

Eysenck, H.J. (1951) Primary Social Attitudes as Related to Social Class and Political Party // The British Journal of Sociology. Vol. 2. No. 3. P. 198–209.

Eysenck, H.J. (1971) Social Attitudes and Social Class // The British Journal of Social and Clinical Psychology. Vol. 10. P. 201–212.

Eysenck, H.J. (1968) The Psychology of Politics. L.: Routledge & Kegan Paul.

Faris, R.E.L. (1961) The Middle Class from a Sociological Viewpoint // Social Forces. Vol. 39. No. 1. P. 1–5.

Fischer, R. (2006) Congruence and Functions of Personal and Cultural Values: Do My Values Reflect My Culture's Values? // Personality And Social Psychology Bulletin. Vol. 32. Issue 11. P. 1419–1431.

Gerteis, J., Savage, M. (1998) The Salience of Class in Britain and America: A Comparative Analysis // The British Journal of Sociology. Vol. 49. No. 2. P. 252–274.

Gerteis, J. (1998) Political Alignment and the American Middle Class, 1974–1994 // Source: Sociological Forum. Vol. 13. No. 4. P. 639–666.

Giddens, A. (1973) The Class Structure of the Advanced Societies. L.: Hutchinson.

Ginsberg, M. (1958) Social Change // The British Journal of Sociology. Vol. 9. No. 3. P. 205–229.

Goldthorpe, J.H. (1987) Social mobility and class structure in modern Britain. 2nd ed. N.Y., Oxford (Oxfordshire): Clarendon Press, Oxford University Press, 1987.

Guttsman, W.L. (1954) Aristocracy and the Middle Class in the British Political Elite 1886–1916: A Study of Formative Influences and of the Attitude to Politics // The British Journal of Sociology. Vol. 5. No. 1. P. 12–32.

Herman, Th. (1944) Pragmatism: A Study in Middle Class Ideology // Social Forces. Vol. 22. No. 4. P. 405–410.

Herskovits, M.J. (1948) Man and His Works. The Science of Cultural Anthropology. N.Y., 1948.

Inglehart, R. (1990) Cultural shift in advanced industrial society. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1990.

Kasen, J.H. (1979) Exploring Collective Symbols: America as a Middle-Class Society // The Pacific Sociological Review. Vol. 22. No. 3. P. 348–381.

Kluckhohn, C. (1965) Values and Value-Orientations in the Theory of Action: An Exploration in Definition and Classification (p. 388–433) // T. Parsons, A. Shils (eds.) Toward a General Theory of Action. 3rd Printing. N.Y.: Harper and Row, 1965.

Lenski, G.E. (1954) Status Crystallization: a Non-vertical Dimension of Social Status // *American Sociological Review*. Vol. 19. Issue 4. P. 405–413.

Lipset, S.M. (1981) *Political man. The Social Bases of Politics*. Baltimore (ML): The John Hopkins University Press.

Lipset, S.M. (1959) Some Social Prerequisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy // *American Political Science Review*. Vol. 53. No. 1. P. 69–105.

Londregan, B., Poole, K.T. (1996) Does High Income Promote Democracy? // *World Politics*. Vol. 49. No. 1. P. 1–30.

March, J.C., Olsen, J.P. (2006) Elaborating the “New Institutionalism” (p. 3–20). // R.A.W. Rhodes, S.A. Binder, B.A. Rockman (eds.) *The Oxford Handbook of Political Institutions*. N.Y.: Oxford University Press, 2006.

Mills, C. W. (1956) *White Collar: The American Middle Classes*. N.Y.: Oxford University Press, 1956.

O’Boyle, L. (1966) The Middle Class in Western Europe, 1815–1848 // *The American Historical Review*. Vol. 71. No. 3. P. 826–845.

Ogburn, W. (1928) *Social Change*. N.Y., Viking, 1928.

Parsons, T., Shils, A. (1965) Categories of the Orientation and Organization of Action (p. 47–109) // T. Parsons, A. Shils (eds.) *Toward a General Theory of Action*. 3rd Printing. N.Y.: Harper and Row, 1928.

Perlmutter, A. (1970) The Myth of the Myth of the New Middle Class: Some Lessons in Social and Political Theory // *Comparative Studies in Society and History*. Vol. 12. No. 1. P. 14–26.

Prinz, M. (1990) German Social Democracy and the New Middle Class: Practice as an Obstacle to Theory // *International Journal of Politics, Culture, and Society*. Vol. 4. No. 2. P. 181–195.

Robaye, F. (1957) Niveaux d’aspiration et d’expectation. Critères de personnalité. Avec un complément statistique par E. Robaye. Paris: Presses universitaires de Paris, 1957.

Rohner, R.P. (1984) Toward a Conception of Culture for Cross-Cultural Psychology // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. Vol. 15. No 2. P. 111–138.

Ross, F.A. (1924) The Passing of the German Middle Class // *The American Journal of Sociology*. Vol. 29. No. 5. P. 529–538.

Runciman, W.G. (1993) *Relative Deprivation and Social Justice: A Study of Attitudes to Social Inequality in Twentieth-Century England*. Aldershot, Gregg Revivals, 1993.

Serpe, R.T., Stryker, S. (1987) The construction of Self and Reconstruction of Social Relationships (p. 41–66) // E. Lawer, B. Markovsky (eds.) *Advances in Group Processes*. Greenwich, CT: JAI, 1987.

Stearns, P.N. The Middle Class: Toward a Precise Definition (1979) // *Comparative Studies in Society and History*. Vol. 21. No. 3. P. 377–396.

Stryker, S., Burke, P.J. (2000) The Past, Present, and Future of an Identity Theory // *Social Psychology Quarterly*. Vol. 63. No. 4. Special Millenium Issue on the State of Sociological Social Psychology. P. 284–297.

Valsiner, J. (2007) Personal culture and conduct of value // *Journal of Social, Evolutionary, and Cultural Psychology*. Vol. 1. No. 2. P. 59–65.

Wolfe, A. (1993) Middle-Class Moralities // *The Wilson Quarterly*. Vol. 17. No. 3. P. 49–64.

Urnov, M. Y. Value Heterogeneity of Society and Social Change – Evidence from Cross-National Comparisons : Working paper WP14/2011/03 [Text] / M. Y. Urnov, A. S. Sobolev, I. V. Soboleva ; Higher School of Economics. – Moscow : Publishing House of the Higher School of Economics, 2011. – 48 p. – 150 copies.

This study is a part of the fundamental research program of NRU-Higher School of Economics. It is dedicated to developing and testing an empirical model of influence of value heterogeneity of society on social dynamics.

Changes of value orientations at the societal level in the period (t_0, t_1) are considered as a function of the difference in value orientations between the middle class and the working class at the time t_0 .

The model is based on sociological data of ISSP (International Social Survey Programme) in 9 developed countries and 6 countries under transition. The period under study: 1996–2006 years.

The empirical check of the model gives grounds to speak about concavity of the function that relates the extent of social changes and the level of value heterogeneity of society.

The obtained results are preliminary and have to be checked on a much broader empirical material.

Препринт WP14/2011/03

Серия WP14

*Политическая теория
и политический анализ*

М.Ю. Урнов, А.С. Соболев, И.В. Соболева

**Ценностная неоднородность общества
как фактор социальных изменений –
о чем говорят кросснациональные сопоставления?**

Зав. редакцией оперативного выпуска *А.В. Заиченко*
Технический редактор *Ю.Н. Петрина*

Отпечатано в типографии
Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики» с представленного оригинал-макета
Формат 60×84 $\frac{1}{16}$. Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 2,8
Усл. печ. л. 2,8. Заказ № . Изд. № 1388

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
125319, Москва, Кочновский проезд, 3
Типография Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики»
Тел.: (499) 611-24-15