

## **Проблема детерминации общественной активности россиян\***

Купрейченко А.Б.

**Постановка проблемы.** Проблема детерминации общественной (социальной) активности является одной из наиболее актуальных в области социальных наук. Результаты опросов показывают, что, по мнению большинства респондентов (65%), сегодня в России трудно быть общественно активным человеком (Мерсиянова, Якобсон, 2007). В этой связи высокую научную и практическую значимость приобретает анализ социально-психологической и экономико-психологической детерминации общественной (социальной) активности россиян, которому и посвящена статья.

**Детерминация социальной активности.** Спектр факторов, определяющих готовность к общественной активности и выбор ее форм у различных групп населения - довольно широк. В их ряду: экономические факторы (уровень ВВП на душу населения; стратификация населения по уровню дохода; динамика экономического развития; распределение трудового потенциала по отраслям и видам занятости, а также степень его использования и т.д.); социальные и правовые факторы (степень развития социальных институтов, регулирующих общественную активность (включая СМИ), законодательное регулирование тех или иных ее форм; принадлежность к определенной социально-демографической группе и т.д.); этно-культурные и религиозные факторы (менталитет различных сообществ, включая социальное доверие, а также укорененность в их правилах и традициях некоторых форм общественной активности и т.д.), психологические факторы (в первую очередь – базовое доверие и отношение к другим людям, осознание своего места в обществе и гражданская позиция, а также нравственность, конформность, оптимизм, степень осведомленности

---

\* В данной научной работе использованы результаты проекта «Мониторинг состояния гражданского общества», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2012 году.

о возможных формах общественной активности, отношении к ним, представления об отношении окружающих к социально активным людям, и т.д.). Все эти воздействия можно условно разделить на стимулирующие социальную активность и сдерживающие ее (барьеры). Например, несформированность социальных институтов, регламентирующих, организующих и регулирующих общественную активность, а также утрата традиций или кризисное состояние экономики могут существенно снизить готовность к социальной активности у значительного процента населения. Для нас концептуально важным является положение о том, что психологические факторы преломляют воздействие на готовность к социальной активности всех остальных, поскольку включенность в эту активность является добровольной.

Соответственно, психологические факторы играют важную роль в ряду стимуляторов социальной активности, но также и ее барьеров. Готовность к ней снижают мизантропия, эгоизм, опасения неодобрительного отношения к общественно активным людям со стороны окружающих, недостаточная осведомленность о возможных формах этой активности, низкое социальное доверие и т.д. Повышают эту готовность альтруизм, выраженная гражданская позиция, субъективное экономическое благополучие. В этой связи представляет интерес изучение готовности к социальной активности и ее детерминации у представителей социальной группы, которая традиционно рассматривается в качестве основы стабильности и развития общества. Речь идет о среднем классе и его отдельных подгруппах.

Теоретико-эмпирический анализ показывает, что средний класс, как особая социальная группа отличается специфическим образом жизни, системой ценностей и ролью в обществе (Андреев, 2007; Бавин, 2006; Горюнова, 2008; Дилигенский, 2002; Заславская, Громова, 1998; Попова, 2005; Седова, 2007; Тихонова, 2007; Хахулина, 1999 и др.). Ранее нами уже было показано (Купрейченко, Моисеев, 2008, 2011), что особая социальная

позиция среднего класса выражается в позитивном отношении к социальной (общественной) активности.

**Результаты исследования.** В ходе серии эмпирических исследований, как авторских (Купрейченко, Моисеев, 2008, 2011)<sup>†</sup>, так и выполненных в Центре исследования гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ (массовом опросе населения по общественной активности) были выявлены особенности общественной (социальной) активности различных подгрупп и психологических типов представителей среднего класса.

Согласно нашей теоретической концепции, представленной выше, социальная активность детерминируется целым спектром факторов: социальных, психологических, экономических. Влияние внешних (экономических, правовых, социальных) опосредствуется (преломляется) внутренними – психологическими. Одним из результатов такого «двуступенчатого» влияния является субъективный экономический статус.

В ходе массового опроса населения по общественной активности установлено, что к «нижнему» среднему классу относят себя 36% респондентов, к «среднему» среднему классу – 56%, «высшему» среднему классу – 4%. В последней подгруппе отмечено некоторое преобладание мужчин, больше молодежи 18-30 лет и меньше людей старше 46 лет. В то же время, по сравнению с другими, в подгруппе «среднего» среднего класса – несколько меньше людей со средним и больше – с высшим образованием. Чем выше статус тем, чаще респонденты пользуются интернетом – практически каждый день это делают 25% представителей «нижней», 40% «средней» и 53% «высшей» подгруппы среднего класса. Для «нижнего» среднего класса менее значимы права и свободы граждан, включая право на

---

<sup>†</sup> Выборка - 397 респондентов, проживающих в Москве и Московской области в возрасте от 17 до 69 лет. Программа исследования включает следующие содержательные блоки: Блок самооценки экономического статуса, его индикаторов, уровня и динамики; Блок ценностей - методика «Базовые ценности и антиценности россиян»; Блок самооценки социальной активности - авторский методический прием изучения готовности к социальной активности; Блок оценки социально-экономических характеристик - методика определения среднего класса Института социологии РАН (Тихонова, 2007; Горюнова, 2008); Блок оценки удовлетворенности различными сферами жизни - авторский методический приём изучения удовлетворенности различными сферами жизни; Блок стратегий преодоления стрессовых ситуаций - Опросник SACS в модификации Н.Е. Водопьяновой, Е.С. Старченковой.

труд, образование, и хорошо оплачиваемую работу по специальности, но более значимо право на социальное обеспечение в старости и бесплатную медицинскую помощь. При этом «верхний» средний класс считает, что сегодня права и свободы соблюдаются в стране лучше, чем 2-3 года назад (8%, 15%, 21%). Он также считает, что наука, культура, здравоохранение и социальное обеспечение в нашей стране находятся в лучшем состоянии, чем думают «нижний» и «средний» и реже считают, что в России неизбежны острые социальные конфликты. Он чаще испытывает гордость за свою страну и ожидает улучшения жизни в стране, реже испытывает обиду за страну и ожидает ухудшения жизни в ней. «Верхний» средний класс более счастлив и удовлетворен большинством сфер своей жизни.

В целом с переходом на более высокую степень субъективного экономического статуса у представителей среднего класса возрастает процент тех, кто (табл. 1):

- считает что среди окружающих его людей больше сплоченности (50% - нижняя подгруппа, 62% - средняя, 5% - высшая),
- относит себя к людям, способным объединяться с другими ради совместных целей (56, 68, 75),
- в течение последнего года организовывал коллектив для решения своей или чужой проблемы (4, 6, 10),
- считает, что сейчас среди окружающих его людей готовность помогать друг другу встречается часто (34, 33, 44).
- считает, что сегодня в России права граждан на создание самостоятельных обществ, союзов, объединений, представляющих и отстаивающих права и интересы граждан, реализуются удовлетворительно (28, 34, 39),
- в целом удовлетворительно оценивают сегодня вклад общественных, негосударственных некоммерческих организаций в решение социальных проблем в нашей стране (34, 46, 49),

- чаще доверяю всем общественным, некоммерческим организациям и инициативам (8, 8, 14),

- считают, что общественные, некоммерческие организации и инициативы должны помогать властям в их планах и начинаниях (12, 15, 28),

- считают, что власти должны создавать благоприятные условия для деятельности всех без исключения общественных, некоммерческих организаций и инициатив (18, 24, 31)

- считают, что сейчас государство занимает правильную позицию в отношении общественных, некоммерческих организаций и инициатив (20, 23, 36).

Кроме того, представители «верхнего» среднего класса реже не знают и не слышали ни о каких общественных, некоммерческих организациях и инициативах в нашем городе (селе, посёлке) (22, 18, 13).

«Средний» средний класс опережает другие подгруппы по частоте ответа – в течение последнего года участвовал(-а) в субботниках, мероприятиях по благоустройству подъезда, двора, города (села, посёлка) (24, 29, 25).

Имеются некоторые различия в уровне доверия различным общественным организациям и представлениях о их роли в обществе. Например, «верхний» средний класс чаще доверяет садовым товариществам и правозащитным организациям, а «средний» - ветеранским объединениям и обществам защиты прав потребителей. Важно, однако, что по большинству показателей *участия в общественной активности* не выявлено значимых различий между подгруппами среднего класса.

**Таблица 1.** Распределение ответов на вопросы об общественной активности у подгрупп среднего класса (% от выборки).

Вариант ответа	Подгруппы среднего класса		
	«нижняя»	«средняя»	«верхняя»
Если говорить об окружающих людях, среди них сегодня больше согласия, сплоченности	50	62	75
Я отношу себя к людям, готовым объединяться с	56	68	74

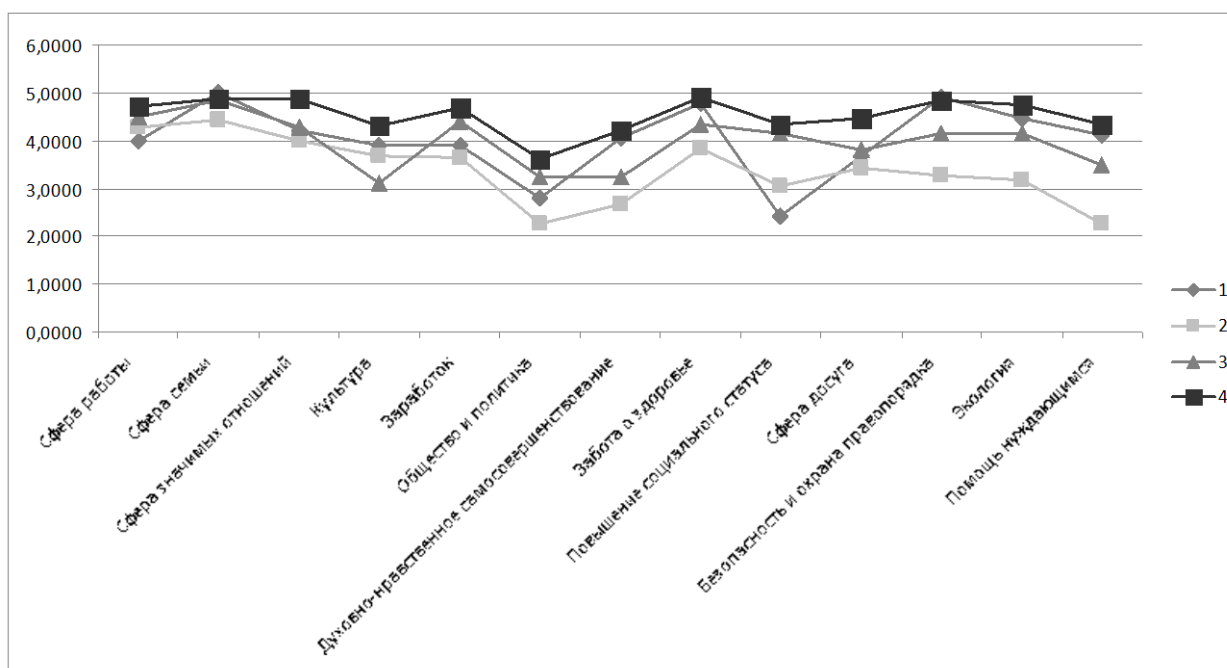
другими людьми для каких-либо совместных действий, если их идеи и интересы совпадают			
Сейчас среди окружающих меня людей готовность помогать друг другу встречается часто	34	33	44
В течение последнего года участвовал в субботниках, мероприятиях по благоустройству подъезда, двора, города (села, посёлка)	24	29	26
В течение последнего года организовывал коллектив для решения своей или чужой проблемы	4	6	10
Сегодня в России права граждан на создание самостоятельных обществ, союзов, объединений, представляющих и отстаивающих права и интересы граждан, реализуются удовлетворительно	28	34	39
Не знаю и не слышал ни о каких общественных, некоммерческих организациях и инициативах в нашем городе (селе, посёлке)	22	18	13
Я доверяю всем общественным, некоммерческим организациям и инициативам	8	8	14
Общественные, некоммерческие организации и инициативы должны помогать властям в их планах и начинаниях	12	15	28
Власти должны создавать благоприятные условия для деятельности всех без исключения общественных, некоммерческих организаций и инициатив	18	24	31
Сейчас государство занимает правильную позицию в отношении общественных, некоммерческих организаций и инициатив	20	23	36
В целом удовлетворительно оцениваю сегодня вклад общественных, негосударственных некоммерческих организаций в решение социальных проблем в нашей стране	34	46	49

Полученные данные демонстрируют различия в мировоззрении, образе жизни и гражданской позиции различных подгрупп среднего класса. Эти результаты могут быть дополнены данными психологического исследования. В исследовании А.Б. Купрейченко и А.С. Моисеева (2008, 2011) было установлено, что причисление себя к одной из трех подгрупп среднего класса (нижней, средней или верхней) связано с различиями по многим переменным социального самоопределения. В их числе: значимость различных сфер жизни и удовлетворенность ими; ожидания и цели, а также самооценка собственных возможностей их достижения; субъективные критерии социальной и экономической категоризации, принимаемые и отвергаемые

ценности. Представители «нижнего» среднего класса сопротивляются сложным внешним условиям, пытаясь сохранить и усилить своё социальное положение. Для них характерна социальная активность в сфере семьи. Социальное самоопределение представителей «среднего» среднего класса направлено на консервацию своего социального положения. Их социальная активность проявляется в работе. Социальное самоопределение «верхнего» среднего класса можно охарактеризовать как позитивное, оптимистичное, ориентированное и на личные интересы (самореализацию и развитие), и на социальные ценности и благополучие страны. Их социальная активность направлена на изменение общества. Важно, что уровень дохода, не является ключевым фактором идентификации представителей различных подгрупп среднего класса. Это ещё раз убеждает в том, что изучается фактически субъективный (психологический) феномен.

Считают себя социально активными примерно половина представителей подгрупп «нижнего» и «среднего» среднего класса. В подгруппе представителей «верхнего» среднего класса 76% считают себя социально активными, а 24% - так не считают. Выявленные различия демонстрируют особенности социальной позиции представителей отдельных подгрупп среднего класса, их основные жизненные ориентиры и направления настоящей и будущей социальной активности. В целом, с ростом субъективного социального статуса у представителей среднего класса мотивация и направленность социальной активности трансформируется от личной (сфера семьи) к общественной (работа, общество в целом).

Для более глубокого анализа психологической детерминации социальной активности нами были выделены при помощи кластерного анализа по методу K-means 4 типа социального самоопределения представителей современного городского среднего класса (Купрейченко, Моисеев, 2008, 2011). Критериями выделения типов выступала значимость различных сфер жизни и направлений жизнедеятельности (рис. 1).



**Рисунок 1.** Различия типов социального самоопределения по критерию значимости сфер жизни и направлений жизнедеятельности

Обозначения:

- 1 – Тип «Ориентированный на семью»
- 2 – Тип «Отстраняющийся от общества»
- 3 – Тип «Ориентированный на статус»
- 4 – Тип «Демонстративный»

В ходе анализа было установлено, что полученные психологические типы различаются по критериям «интенсивности» социального самоопределения, а также по критерию «направленности» социального самоопределения. Социальное самоопределение первого типа ориентировано на семью. Семья имеет абсолютную ценность, так как среди представителей данного типа не нашлось респондентов, не отметивших максимальную значимость этой личной ценности и этой сферы жизни. Повышение социального статуса и общество и политика представителей этого типа несколько не интересует, однако безопасность и охрана правопорядка в обществе для них крайне важны, так как только в этом случае их близким не будет ничто угрожать. Направленность на семью также выражается в высокой заботе о здоровье.

Социальное самоопределение второго типа характеризуется отстранённостью от социума. Социальные ценности для них менее значимы, «антиценности» - менее неприемлемы. Поскольку для представителей этого



типа получены высокие, по сравнению с другими типами, значения по шкалам стратегий совладающего поведения «непрямые действия» и «асоциальные действия», то можно предположить, что подобная отстранённость является защитным механизмом, помогающим преодолевать сложные ситуации. По всей вероятности, эти респонденты скорее приспособляются к условиям общества, нежели активно отстаивают своё место в нём.

Социальное самоопределение третьего типа ориентировано на материальный успех и высокое социальное положение. Успех в жизни понимается как повышение социального статуса и высокий заработок. Культура и духовно-нравственное самосовершенствование не слишком волнует этих людей, так как эти сферы, с их точки зрения, не только не связаны с материальным статусом и социальным положением, но и могут мешать добиваться успеха в их понимании.

Социальное самоопределение четвёртого типа характеризуется показной выраженностью социальной активности (демонстративный тип социального самоопределения). С одной стороны, социальные ценности для этого типа более значимы, чем для остальных типов, «антиценности» - более неприемлемы. С другой стороны, значимость многих сфер жизнедеятельности у них ниже, чем у других типов. Например, семья значима для представителей этого типа чуть менее, чем для представителей первого типа. То же справедливо и в отношении безопасности и охраны правопорядка.

Анализ социально-демографических характеристик представителей выделенных четырёх типов социального самоопределения показал отсутствие выраженных различий между типами. Однако, некоторые особенности позволяют лучше понять специфику социального самоопределения каждого из них. Так, особенностью второго типа социального самоопределения (16% респондентов), отстранённого от общества, является преобладание мужчин. Три четверти респондентов,

относящихся к этому типу, составляют представители «сильного» пола. Особенностью четвёртого типа социального самоопределения (34%) демонстративного, является преобладание в нём молодых людей младше 35 лет и женщин. Большое количество молодёжи среди представителей этого типа можно объяснить тем, что процесс социального самоопределения у них осуществляется отлично от зрелых респондентов. Их первичная социализация только подходит к своему завершению, они активно ищут своё место в мире, применяя различные жизненные стратегии. Для этих респондентов значим поиск себя, они пытаются зафиксировать в своём опыте те или иные элементы, которые формируют готовность к тому или иному поведению. Особое место занимает первый тип социального самоопределения (16%), ориентированного на семью. Примерно равное соотношение мужчин и женщин, молодых и зрелых свидетельствует о том, что «семейные ценности» носят универсальный характер, хотя и не слишком «популярны» в настоящее время.

### **Заключение**

Выполненный анализ позволил предложить концептуальную модель детерминации социальной активности. Модель основана на теоретическом анализе, а также на результатах серии эмпирических исследований социально-экономических подгрупп российского среднего класса и психологических типов социального самоопределения его представителей.

Установлено, что влияние социально-экономических факторов опосредствуется психологическими. Так, различия социальной самоидентификации представителей разных подгрупп среднего класса связаны со спецификой самоопределения каждой из его подгрупп. В частности, готовность к социальной активности у представителей городского среднего класса возрастает с переходом на более высокий уровень субъективного социального статуса. В целом, проведенный анализ вносит

вклад в анализ социально-психологической и экономико-психологической детерминации общественной (социальной) активности россиян.

### Литература

1. Андреев А.Л. Мировоззрение и ценности среднего класса // Городской средний класс в современной России. Аналитический доклад ИС РАН, М., 2007.
2. Бавин П. В ожидании среднего класса // Социальная реальность. 2006. № 1.
3. Горюнова С.В. Методологические проблемы выделения среднего класса в российском обществе // Сборник статей аспирантов факультета экономики ГУ-ВШЭ. Москва: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2008.
4. Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса. М., 2002.
5. Заславская Т.И., Громова Р.Г. К вопросу о «среднем классе» в российском обществе // Мир России. 1998. № 4.
6. Купрейченко А.Б., Моисеев А.С. Признаки группового субъекта у современного российского среднего класса: постановка проблемы // Личность и бытие: субъектный подход / Материалы научной конференции, посвящённой 75-летию со дня рождения члена-корреспондента РАН А.В. Брушлинского. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008.
7. Мерсиянова И.В., Якобсон Л.И. Общественная активность населения и восприятие гражданами условий развития гражданского общества. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. 220 с.
8. Попова А. Россияне привыкли к своей стране // RBC daily 5.03.2005 <http://www.rbcdaily.ru/news/society/index.shtml?2005/03/05/200157>
9. Седова Н.Н. Морально-нравственные ориентации представителей среднего класса // Городской средний класс в современной России. Аналитический доклад ИС РАН, М., 2007.
10. Тихонова Н.Е. Критерии выделения и определение численности среднего класса в современном российском обществе // Городской средний класс в современной России. Аналитический доклад ИС РАН, М., 2007.
11. Тихонова Н.Е., Мареева С.В. Средний класс: теория и реальность. М: Альфа-М, 2009.
12. Хахулина Л. Субъективный средний класс: доходы, материальное положение, ценностные ориентации // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. 1999. № 2.