

**П.В. АНТИПИН**

**ЧЕТЫРЕ ТИПА АДАПТАЦИИ К РЫНКУ ТРУДА И  
ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНОГО РАССЛОЕНИЯ  
В РОССИИ \***

---

Антипин Павел Владимирович — научный сотрудник социологической лаборатории Пермского государственного технического университета.

Адрес: 614600 Пермь, Комсомольский пр., 29-а. тел. (3422) 318-654. E-mail: main@socio.pstu.ac.ru.

---

\* Исследование проведено при поддержке Московского отделения Российского научного фонда.

Проводимые в России реформы ведут к усилению классовой системы стратификации, соответствующей индустриальной стадии развития общества. При этом размывание старых социальных структур и формирование новых резко увеличили количество маргинальных групп. Социальные статусы, как правило, неустойчивы: высокие доходы не связаны с высоким образованием, богатство может быть непрестижным, обладание властными полномочиями тоже не всегда сопряжено с высоким престижем. Сама система стратификации становится весьма условной. Традиционные критерии социальной стратификации (богатство, престиж и власть) позволяют выделить слои на основе сходства статусов, которое иногда может дополняться осознанием общности места в социальной иерархии [1]. Однако процесс стратификации остается неясным, поскольку отсутствует интегральный показатель, отражающий внутреннее единство того или иного социального слоя. В итоге система стратификации распадается на независимые подструктуры, выделяемые по отдельным признакам: доходу, престижу, властным полномочиям, образованию, стилю жизни и т.д.

В основе нашего исследования лежит гипотеза, что процесс стратификации зависит от социокультурной адаптации к рыночным отношениям.

В классовой системе социальной стратификации место индивида в обществе в значительной степени определяется его личными достижениями, так называемым достигаемым статусом [2]. В трансформирующемся обществе нарушается функционирование социальных структур, и роль достигаемого статуса возрастает. Индивид освобождается от давления со стороны социальных институтов. Процесс тотального изменения общества сопровождается усилением аномии и "дрейфом" достигнутых позиций. Те, кто еще вчера занимал заметное положение в обществе, обнаруживают себя обездоленными. И, наоборот, фору получают "новые люди", чьи ценностные ориентации не связаны нормами и условностями старых порядков.

Основным фактором достижения высокого положения в обществе становится тип личности, выраженный в определенной ценностно-нормативной установке, которая либо способствует, либо препятствует приспособлению к новой ситуации. Веберовский тезис об "избирательном средстве" протестантской этики и духа капитализма — классический пример подобного объяснения. Нет резона искать аналог протестантского этоса в современной России, но вполне возможно установить признаки адаптивного социокультурного типа, определяющего процесс социальной стратификации.

При изучении адапционных процессов, происходящих в условиях экономических преобразований, возникают некоторые трудности.

Во-первых, под адаптацией к рынку обычно понимается приспособление к условиям повседневной жизнедеятельности, которые рассматриваются как кризисные. Но кризис могут претерпевать как раз нерыночные институты. Поэтому адаптация к рынку не означает благополучного стечения жизненных обстоятельств.

Во-вторых, в индивидуальной "картине мира" порой соединяются противоречивые представления. Человек принимает "хорошие" явления как само собой разумеющиеся и не принимает "плохие", не сознавая, что между ними может существовать необходимая связь. Например, один из респондентов сказал: "Я бы лучше жил в старое время (имеется в виду советское время. — А.П.), но чтобы без коммунистов". Противоречивость воззрений представляет собой важную особенность степени адаптации.

В-третьих, основное противоречие адаптации населения России к рынку заключается в том, что рыночные отношения находятся в стадии формирования. Иными словами, новая среда, к которой приспособляется индивид, становится и изменяется под влиянием действий индивидов и групп. Взаимоизменение среды и индивида существенно затрудняет применение мертоновской типологии адаптивного и девиантного поведения [3]. Например, в нынешнем российском обществе трудно провести границу между конформностью и инновацией.

Эмпирическое исследование было проведено в 1995-1996 годах. Массовый опрос занятого населения Пермской области проводился агентством "УралИНСО" по месту жительства респондента. Анкета была рассчитана на самозаполнение. Всего опрошено 797 человек. Среднее отклонение выборочных оценок составило 4% в Перми и 8% в городах и селах области при доверительной вероятности 0,95. Дополнительно проводилось фокусированное интервьюирование 30 жителей Перми, участвовавших в массовом опросе: по пять респондентов из каждой подгруппы.

В результате опроса были выделены группа опережающей адаптации, получившая условное название "уверенные" (23%), и группа затрудненной адаптации — "потенциальные безработные" (19%). Большая часть опрошенных (58%) составила группу, положение которой нельзя оценить однозначно, что косвенно подтверждает тезис о повышенной маргинальности™ российского общества и гетерогенности массового сознания.

Группа "уверенных" — те, кто считает свое место

работы надежным, не сомневающимися в своих способностях найти новую работу. Группу "потенциальных безработных" образовали респонденты, которым в случае осложнения ситуации будет трудно найти равноценную работу. Эти группы существенно различаются по ценностным ориентациям, социально-демографическим и социально-трудовым характеристикам.

Различие в первую очередь выражается в степени принятия безработицы как социально-экономического явления: 2/3 "потенциальных безработных" считают безработицу в нашей стране недопустимой, а среди "уверенных" с такой точкой зрения согласен только каждый третий. "Потенциальные безработные" в большей степени сочувствуют безработным и обращают внимание на объективные причины безработицы. "Уверенные" же считают, что безработные сами виноваты в своих бедах (табл. 1,2)

*Таблица 1*

**Отношение к безработным в группах «уверенных» и "потенциальных безработных" (% ответивших)**

Оценочные высказывания	"уверенные"	"потенциальные безработные"
Отношусь к безработным с сочувствием	49	75
Отношусь с осуждением	8	1
Другие оценки	5	3
Нет определенного мнения	38	21

Рассматриваемые группы различаются и по трудовым ценностям. "Потенциальных безработных" меньше, чем "уверенных", интересуется содержанием труда и больше тревожат нестабильность положения и низкая зарплата. Они меньше "болеют" за дело, не связывают свои интересы с интересами предприятия, например, почти не обращают внимания на плохую организацию труда.

*Таблица 2*

**Определение причин безработицы в группах "уверенных" и "потенциальных безработных" (% ответивших)**

Мнения о причинах безработицы	"уверенные"	"потенциальные безработные"
Безработные недостаточно активно ищут работу	30	11
Безработные не хотят работать	30	15
Отсутствие у безработного нужной специальности	23	21
Отсутствие в городе (районе) вакансий	19	53
Безработные — плохие работники	9	3
Другие причины	3	7

Кроме уверенности (неуверенности) индивида в надежности своего места работы и в собственной конкурентоспособности на рынке труда важным фактором

\* Респондент мог выбрать несколько вариантов ответа, поэтому сумма по столбцам превышает 100%.

социальной дифференциации занятого населения является форма собственности предприятия. Нестабильность, свойственная приватизированным предприятиям, отрицательно сказывается на приспособлении людей к новым условиям жизнедеятельности. Чтобы проиллюстрировать это предположение, группы "потенциальных безработных" и "уверенных" были распределены в зависимости от формы собственности предприятия.

Малочисленность некоторых типов затрудняет статистическую оценку различий. Можно только утверждать, что уверенное положение на рынке труда связано с работой в государственном секторе экономики. Более детальный анализ уровней адаптации осуществлялся с помощью интервьюирования.

Материалы фокусированного интервью позволили выделить четыре уровня адаптации на рынке труда.

Самый низкий, первый уровень адаптации присущ группе "потенциальных безработных", занятых на приватизированных предприятиях. Здесь преобладают представления о рынке как таком состоянии общества, "когда всем хорошо". Соответственно существование рынка в России отрицается только на том основании, что сейчас "всем плохо". Негативная оценка рыночных отношений усугубляется синдромом "железного занавеса" — требованием закрыть границы. Торговые отношения России с другими странами воспринимаются как "распродажа страны за жвачку".

"Потенциальные безработные", занятые на приватизированных предприятиях, считают, что в период рыночных реформ финансового успеха можно добиться только нечестным путем. Негативная моральная оценка финансового успеха с помощью ссылки на "нечестность" спонтанно возникала в ходе беседы со всеми респондентами данной подгруппы. Вероятно, отрицание эффективных средств получения дохода, определение их как "нечестных" приводят к неспособности многих людей избежать денежных затруднений и проблематизации (в том числе субъективной) именно финансовых трудностей семьи. Эти люди уверены в том, что человек не может влиять на свое положение в обществе, что решение жизненных проблем всецело зависит от руководства страны. Как правило, они проявляют пассивность при решении своих денежных проблем, надеясь на изменения в обществе в целом, чувствуют себя униженными, считая, что в советское время свободы было гораздо больше. Свое материальное положение они определяют как крайнюю бедность.

Данный уровень адаптации характеризуется целостностью ценностно-нормативной системы, основанной на сохранении социалистических привычек и переносе коммунистических идеалов на рыночное общество, а также адекватностью реального поведения культурным образцам. По классификации Я.Ю.Щепаньского он может быть определен как дезадаптация с элементами психологической переориентации [4]. Теоретически дезадаптация приводит к дезорганизации группы. В повседневной жизни это должно выражаться в сужении круга общения. Тем не менее исследование показало достаточно, высокую устойчивость социального статуса, основанного на аутсайдерских ценностях. Следовательно, данный социокультурный тип может

образовать определенный социальный слой. Вероятно, это будет низший слой низшего класса.

Трем последующим уровням адаптации в той или иной степени присущ внутренний конфликт ценностей. При этом на втором уровне проявляется равнозначность социалистических и рыночных ценностей и несоответствие реального поведения некоторым культурным образцам, а на третьем и четвертом уровнях доминируют рыночные ценности и нормы.

Прототипом второго уровня адаптации является подгруппа "уверенных", работающих на государственных предприятиях. Так же, как и первый, этот уровень характеризуется переносом коммунистических воззрений на идеал рыночного общества. По всей вероятности, отвечая на вопрос о рыночном обществе, респонденты имели в виду идеальное общественное устройство. Представители третьего и четвертого уровней адаптации высказывают схожее мнение о том, что рыночное общество — это "когда у всех все есть". Трудности адаптации населения России к рыночным отношениям во многом определяются неадекватным восприятием рынка, выражающемся в завышенных требованиях к степени материальной обеспеченности. Но, в отличие от аутсайдеров, "уверенные" в госсекторе признают существование в России позитивных элементов рыночной экономики, связанных с появлением конкуренции, качественных товаров.

Люди, находящиеся на данном уровне адаптации, солидарны с дезадаптатами в своем отношении к эффективным средствам достижения финансового успеха: богатства можно добиться либо нечестным путем, либо посредством торговой деятельности. Презрительного отношения к торговле, свойственного дезадаптатам, нет, но эти люди не приемлют для себя подобный способ получения высоких доходов. В решении своих проблем респонденты, образовавшие подгруппу "уверенных" в госсекторе, проявляют пассивность (как и дезадаптанты). Хотя наряду с представителями более высоких уровней адаптации они считают, что человек сам виноват в свои проблемах и сам должен их решать. Свое материальное положение они оценивают как среднее, практически не изменившееся за время экономических реформ, что также объединяет их с представителями более высоких уровней адаптации.

Таким образом, данный уровень адаптации характеризуется частичным принятием рыночных ценностей-целей, отрицанием ценностей-средств и несоответствием реального поведения рыночным ценностям-целям, что можно трактовать как уровень психологической переориентации или толерантности. Можно предположить, что данный социокультурный тип станет основой низшего слоя среднего класса.

Для третьего и четвертого уровней адаптации характерен активный тип экономического поведения, в основе которого лежат стремление к достижению успеха собственными усилиями и личная ответственность за неудачи. Соответственно эти группы респондентов выделяют свободу в качестве одной из важнейших ценностей-целей. При этом степень свободы в современной России оценивается ими как вполне достаточная. Позитивная оценка перспектив

самореализации в условиях рынка дополняется осуждением сознательной бездеятельности широких слоев населения ("народ сейчас ленивый"), что отличает эти уровни адаптации от второго уровня. Часто респонденты третьей и четвертой групп определяют рынок как такое состояние общества, "когда не мешают работать", демонстрируя тем самым представление о рыночном обществе как обществе равных возможностей.

Социокультурные установки, выделенные на основе третьего и четвертого уровней адаптации, объединяет убеждение в том, что высокого материального положения добиваются люди умные, инициативные и решительные. Следовательно, признается зависимость финансового успеха от личных качеств человека. Данное обстоятельство свидетельствует о принятии рыночных инструментальных ценностей. Однако между этими типами наблюдается некоторое различие в отношении к наиболее эффективным способам достижения финансового успеха. Респонденты третьей группы считают, что очень большие деньги люди получают нечестным путем. Представители четвертой группы сами готовы использовать незаконные методы обогащения, например, нарушать налоговое законодательство.

Итак, третий уровень адаптации, основанный на подгруппе "потенциальных безработных" в частном секторе, характеризуется активным поведением, усвоением новых рыночных терминальных и большей части инструментальных ценностей и отторжением отдельных ценностей-средств. Он может быть определен как толерантность с тенденцией к приспособлению. В будущем данный адаптивный социокультурный тип составит базу для формирования среднего слоя среднего класса.

Четвертый уровень адаптации выделен на основе подгруппы "уверенных", занятых на приватизированных и частных предприятиях. Ему свойственно практически полное принятие новых ценностей. По всей вероятности, эти люди составят высший слой среднего класса.

В данном исследовании не рассмотрены социокультурные типы, соответствующие высшему слою низшего класса и слоям высшего класса. Можно предположить, что высший слой низшего класса будет формироваться на основе первого и второго уровней адаптации. Представители высшего класса, как правило, не попадают в выборку массовых опросов. Здесь требуется специализированное исследование.

Недостатком предложенной социокультурной типологии является игнорирование образования и доходов. В какой-то мере это связано с реальным противоречием адаптации к рынку, люди с относительно низким уровнем дохода или образования проявляют более высокую степень приспособления к новым условиям жизнедеятельности. По мере становления институтов стратификации будет возрастать соответствие между образовательным и доходным статусами, так как высшее образование будет более доступно людям, имеющим высокие доходы. Качество среднего образования также будет связано с финансовым положением семьи.

В перспективе более высокий уровень адаптации будет детерминировать высокий доходный и образовательный статусы индивида. Влияние статуса родителей на статус детей приведет к стабилизации системы стратификации российского

общества через два-три поколения. В результате адаптация к рынку потеряет свое значение в качестве механизма стратификации. Место индивида в системе социальной стратификации будет определяться преимущественно суммой получаемых общественных благ.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Брум Л. Социальная дифференциация и стратификация // Социология сегодня: Проблемы и перспективы. М: Прогресс, 1965. С. 480, 483.
2. Парсонс Т. Аналитический подход к теории социальной стратификации // Социальная стратификация: Сб. статей. Вып. 1. М.: 1992. С. 121-128.
3. Мертон Р.К. Социальная теория и социальная структура. Глава 4. Социальная структура и аномия // Социологические исследования. 1992. № 27. С. 118-125; №3. С. 104-115; №4 С. 91-97.
4. Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии. М.: Прогресс, 1969.