

- сферы услуг. М., 2000.
24. *Удальцова М.В., Аверченко Л.К.* Сервисология: Человек и его потребности. Новосибирск, Издательство: «Сибирское соглашение», 2002.
 25. *Федцов В.Г.* Культура сервиса: Учебно-практическое пособие. М.: Изд-во ПРИОР, 2000.
 26. *Федцов В.Г., Федцов В.В.* Предпринимательство: сфера сервиса. М.: ИТК «Дашков и Ко», 2002.
 27. *Хаксевер К., Рендер Б., Мердик Р.* Управление и организация в сфере услуг: Пер. с англ. / Под ред. В. В. Кулибановой. СПб.: 2002.
 28. *Шелудько Г.В.* Онтология самоопределения сервисной реальности и ее отражение в общественном сервисном сознании. Интеграл культуры: журнал волгодонских философов и гуманитариев № 1. Волгодонск, Центр ОП, 2005.
 29. *Шиповская Л.П.* Человек и его потребности. М.: Сиди-Пресс, 2003.
 30. *Энджел Д.Ф., Блэкуэлл Р.Д., Минард П.У.* Поведение потребителей. СПб: Питер Ком, 1999.
 31. GLOSSARY COMMANDER. Служба тематических толковых словарей. <http://www.glossary.ru/help.htm>.

УДК 316.7

СОЦИАЛЬНЫЙ ПРЕСТИЖ КАК МЕХАНИЗМ РЕГУЛЯТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Флоринская С.А.,
Федеральное агентство по туризму, г. Москва

The study describes social prestige as a regulatory culture mechanism. Social status is a culture instrument, which affects the behavior, regulates human relations, and hence controls the social structures of the culture.

Исследуется проблема выявления социального престижа как механизма регулятивной культуры. Социальный престиж рассматривается как особый культурный механизм, влияющий на поведение людей, регулирующий их отношения, и тем самым осуществляющий контроль над состоянием образующих его социальных структур.

Ключевые слова: престиж, социальный престиж, социальные структуры, потенциальный престиж, трансформация, этика сервиса.

Престиж (буквально авторитет) нередко описывается в литературе в социально-психологических терминах уважения, достоинства, репутации, славы, почета и т.п. Подобный подход характерен для многих справочных изданий по психологии и социологии.

Не оспаривая правомерности рассмотрения престижа в социально-психологическом ключе, отметим его явную недостаточность для выявления роли этого феномена в жизни общества. Престиж — не только психологическая награда, присуждаемая индивидам в знак уважения к ним, и не только средство самоутверждения личности. Престиж — это и общественная оценка социальной значимости тех или

иных лиц, социальных групп и институтов, их специфическое социальное качество, и особая социальная ценность, вступающая в отношения обмена с другими социально-значимыми ценностями. Престиж представляет собой особый культурный механизм, с помощью которого общество влияет на поведение людей, регулирует их отношения, и, тем самым, осуществляет контроль за состоянием образующих его социальных структур¹.

¹ В качестве регулятивного механизма система престижа входит в состав социальной культуры, которую мы выделяем наряду с материальной и духовной культурой. Она включает в себя: нормативно-регулятивные, организационные и коммуникативные средства человеческой жизнедеятельности.

Макс Вебер включил престиж непосредственно в процессы социальной стратификации общества, связав с ним существование, наряду с экономическими классами и политическими партиями, особых статусных групп, разделяющих общий «стиль жизни». Аналогичным образом Т. Парсонс связывает престиж с функционированием общественной системы, усматривая в нем важное средство управления мотивацией составляющих общество личностей.

Что представляет собой престиж в качестве регулятивного механизма? Его основу образуют процессы производства, распределения и потребления особой культурной ценности — общественного признания социальной значимости тех или иных лиц групп или институтов. Наделяя социальным престижем различные элементы общественной системы, или, наоборот, лишая их этого престижа, общество не только осуществляет прямую оценку социальной значимости указанных элементов, но и придает им надлежащий социальный «вес» в глазах общественного мнения, формирует позитивное или негативное отношение к ним. С помощью механизма престижа общество получает возможность, управляя мотивацией человеческого поведения, укреплять определенные общественные структуры или готовить почву для их изменения. Таков самый общий смысл функционирования в обществе регулятивных систем социального престижа.

Где, как и в каких формах совершаются акты оценки социальной значимости и присвоение общественного признания тем или иным элементам общественной системы, реализуются процессы производства, распределения и потребления социального престижа как особой культурной ценности?

По мнению Брисона, существуют три концентрических круга потенциального престижа, где распределяются его награды.

Это «малые группы», «специальные миры» (бизнес, наука) и «публичный мир» — мир общественного мнения и рекламы. В малых группах значение ценностей престижа (репутация и пр.) относительно невелико и отступает на второй план перед лицом непосредственных форм регуляции межличностных отношений, таких как чувства любви и привязанности или, наоборот, чувства враждебности и неприязни. Роль престижа возрастает в «специальных мирах», где он основывается на профессиональ-

ных достижениях, и особенно в «публичном мире», в котором репутацию создают деньги и реклама, и престиж может быть присвоен даже заурадной личности, если в этом заинтересованы владельцы средств массовой информации и стоящие за ними силы.

Отмечая отсутствие резких границ между различными сферами престижа, Брисон стремится проследить их взаимодействие. Так, по его мнению, престижные позиции в малых группах незначительно влияют на распределение репутации в специальных мирах, напротив, «специальный» престиж легко трансформируется в публичную репутацию. Репутация в публичном мире создает для знаменитостей этого мира немалые трудности в области межличностных отношений в малых группах. С другой стороны, престижные позиции в малых группах оказывают подчас серьезное влияние на распределение репутации в публичном мире. Этот тезис, как нам представляется, убедительно подтверждается тем пристальным вниманием, которым пользуется частная жизнь «звезд» у широкой публики и прессы.

Иную типологию систем престижа мы находим у Шилза. Он различает распределение престижа в «микро» и «макро» среде, а также «локальные», «региональные», «национальные» и «интернациональные» системы престижа. Также как и Брисон, Шилз отличает престиж в собственном смысле этого слова от уважения как эмоциональной стороны межличностных отношений. Престиж, и с этим надо согласиться, определяется макросоциальными качествами носителя репутации, а не его личными достоинствами, и представляет собой общественную оценку этих качеств, а не простую эмоциональную реакцию на них. Именно с помощью престижа достигается отсечение (и оценка) социально-значимых характеристик тех или иных лиц от их индивидуально-личностных свойств, которые могут вызывать уважение, но которые не имеют прямого отношения к функциям, выполняемым престижной регуляцией.

В различении «национальной» и «локальной» систем престижа у Шилза важную роль играют понятия «центра» и «периферии». Центр — одновременно и территориальная, и социальная категория. Это та сфера общества и территориальные образования, где сосредоточены фундаментальные общественные структуры и институты (экономические, по-

литические, идеологические), где вырабатываются основные системы ценностей, и откуда приводятся в движение главные механизмы социального контроля. Национальная система престижа прежде всего связана с центром. Это значит, что реализуемые ею функции ориентированы на ценности центра и регулируются его нормами. В центре сосредоточены и т.н. национальные «институты престижа» (специальные учреждения, ведающие вопросами присвоения наград, титулов, званий, степеней и других формальных атрибутов репутации).

Что касается понятия «периферии», то оно у Шилза олицетворяет социальную обособленность и территориальную удаленность от центра. На этой основе формируются разнообразные локальные и региональные системы престижа, которые складываются под влиянием соответствующих систем ценностей и норм. Локальные системы престижа автономны и в ряде случаев могут вступать в конфликт с ценностями центра. Однако эта автономность никогда не бывает чрезмерной. Как отмечает Шилз, даже в наиболее отдаленных от центра зонах и секторах периферии можно проследить влияние «образов» центра на формирование локальных систем престижа. Нередко эти системы просто заимствуют «ориентиры» центра, — это явление, которое Шилз определяет как «ослепление центром». Тем не менее, различные локальные и региональные системы престижа во многом живут своей собственной жизнью, различаясь по своим ориентациям, ценностям и интенсивности престижных процессов.

Шилз отдает себе отчет в том, что различные общества характеризуются различной мерой «центральности», а, следовательно, и различным соотношением национальных и локальных моментов в структуре распределения престижа и его ценностных ориентациях. В частности, большая «центральность» общества создает более благоприятные условия для функционирования национальных «институтов престижа». В менее «центральных» обществах роль этих институтов снижается. Однако мы находим у Шилза не только представление о том, что ценностные ориентации и структура распределения престижа меняются от общества к обществу, но и понимание невозможности существования в обществе единой системы распределения престижа. Ссылаясь на многочисленные факты столкновения и конфликта

различных систем престижа, на факты борьбы за перераспределение престижа в обществе, Шилз отвергает любые унивалентные концепции престижа. С этим нельзя не согласиться, ибо даже в тоталитарных обществах, склонных к крайней унификации процессов распределения престижа на основе господствующей системы ценностей, всегда существовали системы престижа, оппозиционные по отношению к диктатуре «центра».

Анализируя престиж, Шилз вовлекает в рассмотрение и сферу международных отношений. Существует, отмечает он, престижная стратификация обществ, включающая распределение престижа между различными государствами и между лицами, принадлежащими этим государствам и представляющими их. Причем усиление престижных позиций того или иного общества среди других обществ автоматически влечет за собой эскалацию престижных оценок и всех его членов. Факты распределения престижа в сфере международных отношений позволяют констатировать существование «интернациональной» системы престижа. Правда, эта система, на наш взгляд, не является унивалентной. Достаточно вспомнить еще существующую антитезу «Восток — Запад», и уже не существующую, но игравшую в недавнем прошлом решающую роль в процессах распределения международного престижа, антитезу «капитализм — социализм», чтобы понять это. Вместе с тем в области международных отношений существуют структуры, напоминающие собой шилзовский «центр». Это Организация Объединенных Наций (ООН) и связанная с ней система общечеловеческих ценностей, для формулы которой можно рассматривать как основу для формирования единой «интернациональной» системы распределения престижа, по крайней мере, в будущем.

Дополнительный момент в общую картину распределения престижа привносит выделение его формальных и неформальных разновидностей.

Так, Маршалл указывает на два типа распределения престижа в обществе, в зависимости от характера социальной структуры последнего: 1-й — формальный, связанный с существованием официальной, строго фиксированной системы рангов, и 2-й — неформальный, — обусловленный отсутствием такой системы. В первом случае престиж выступает как приписное («ascribed») качество групп или лиц,

детерминированное их положением в официальной системе рангов (сословной, кастовой и т.п.). Во втором, он основывается на конвенциональных принципах, связанных с оценкой достижений («achievements») в тех или иных областях общественной жизни, безотносительно к какой-либо жестко фиксированной официальной иерархии социальных позиций и ролей.

Несколько иной смысл в понятие формального и неформального распределения престижа вкладывает Спротт. Он выделяет формальные, полупоформальные и неформальные схемы распределения престижа, действующие в рамках одного и того же общества.

Формальные системы престижа, согласно Спротту, связаны с существованием официальных иерархий в различных социальных институтах (армии, школе, церкви и т.п.). Полуформальное распределение учитывает формальную иерархию позиций и ролей, однако оно же не связано жестко с официальными критериями. В качестве примера Спротт приводит профессиональное ранжирование в сфере наемного труда, в котором сочетаются как официальные, так и неофициальные критерии, а также преступный мир, где существуют свои неофициальные иерархии рангов и где, например, взломщик сейфов «оценивается» выше, нежели карманный вор. Что касается неформальной схемы распределения престижа, то она, как полагает Спротт, действует в пределах формального и полуформального распределений и выражает непосредственные оценки со стороны первичной группы.

Спротт подчеркивает взаимодействие всех трех систем распределения престижа и отмечает, что они могут находиться как в согласии, так и в конфликте. В самом деле, как показывает реальная практика распределения престижа в обществе, лицо (в частности, формальный лидер), занимающее высокие престижные позиции в официальной системе ранжирования, может быть лишено престижа в неформальном распределении; и, наоборот, индивиды, пользующиеся высокой степенью престижа в неформальном распределении (например, неформальный лидер), могут иметь низкую престижную оценку в формальной схеме. Все это придает процессам престижной регуляции внутреннюю напряженность, наполняет их столкновением и борьбой различных систем ценностей.

Еще один момент, характеризующий престижную регуляцию, — это различение ее институциональных и неинституциональных форм, проводимые, в частности, Шилзом.

В случае институционального престижа его присвоение осуществляется либо особыми «институтами престижа», либо другими организациями и учреждениями, берущими на себя эти функции. Сам акт присвоения престижа носит здесь характер концентрированных ритуальных действий, сопровождаемых разработанным этикетом и церемониалом. Согласно Шилзу, эта схема распределения престижа типична для обществ с сильным «центром» и подавленной «периферией», что, впрочем, несколько не исключает существования в таких обществах стихийных форм престижной регуляции. Неинституциональное распределение престижа, напротив, носит рассеянный характер. Акты присвоения престижа органически включены здесь в процессы повседневной жизни и не отделяются от других, не связанных с престижем, действий людей. Высокая оценка социальной значимости тех или иных лиц обнаруживает себя не в присвоении им титулов и наград, а в обортонах речи и поведении, в готовности следовать лидерам и подчиняться авторитетам. Ритуализм этой схемы распределения престижа предельно снижен и упрощен, если не исключен вообще. По Шилзу, неинституциональные формы распределения престижа характерны для демократических обществ с развитой «периферией». Западные общества, как он полагает, развиваются именно в этом направлении — от концентрированных, показных форм присвоения престижа, к его стертым, истощенным и затухающим проявлениям.

Производство и распределение престижа в обществе есть деятельность оценочная и как таковая она опосредована системами человеческих ценностей. Однако это не означает, что престиж не имеет под собой реальных социально-экономических оснований, которые бы выступали в качестве его объективных детерминантов. М. Вебер указывал на наличие тесных корреляций между распределением экономических ресурсов и власти, с одной стороны, и распределением престижа, с другой. Согласно Шилзу, в качестве детерминантов престижа выступают макро-социальные характеристики людей, наделенные харизматическим содержанием, т.е. те, которые представляются жизненно важными для существования

общества или социальной группы: доступ к основным условиям жизнедеятельности (богатству, власти, доходу, образованию и т.п.); позиции и роли в основных институциональных сферах общественной жизни (экономике, политике, культуре, религии, образованию и пр.); принадлежность к влиятельным общественным кругам и социальным группам; близость к центру, его структурам, а также к лицам и учреждениям, занимающим высокие позиции в распределении основных детерминантов престижа.

Неравенство в распределении основных детерминантов престижа образует объективную социально-экономическую стратификацию общества (систему «социально-экономических стратов»), которая складывается независимо от оценочной деятельности людей, и которая выступает основой такой деятельности, а, стало быть, и системой отсчета для распределения престижа в обществе, другими словами, для формирования престижной стратификации (системы «престижных стратов» или «социальных классов»).

Поскольку оценочная деятельность и обусловленное ею распределение престижа в обществе испытывают на себе влияние всякого рода субъективных факторов вплоть до социальных иллюзий, постольку реальное распределение престижа может отклоняться, и, как правило, отклоняется от распределения его объективных детерминантов. Мы уже не говорим о том, что в обществе всегда существует несколько конкурирующих между собой систем престижа, которые по-разному, в соответствии с различными иерархиями ценностей, отражают социально-экономическую реальность. Но конечная зависимость распределения престижа от распределения его объективных детерминантов, на наш взгляд, не вызывает сомнений.

Престиж, распределяемый в рамках объективной социальной стратификации общества, выступает как в специфической, так и в генерализованной формах. Специфическим престижем награждаются индивиды и социальные группы, занимающие высокие позиции в распределении его отдельных детерминантов. Генерализованный престиж представляет собой обобщенную оценку социального положения тех или иных лиц или групп, учитывающую их высокие позиции в распределении всех основных объективных детерминантов престижа. Подобная оценка, основывающаяся на

комплексных критериях, возможна благодаря тесным корреляциям, имеющим место между распределениями различных детерминантов престижа. Именно генерализованный престиж конституирует само существование различных «вторичных групп», типа «социальных классов», «статус-групп», «престижных стратов» и других аналогичных образований, и обеспечивает их консолидацию и разграничение.

Оценочный акт присвоения специфического или генерализованного престижа сам по себе не очевиден и нуждается во внешней манифестации с помощью соответствующих знаковых средств, так называемых индикаторов или символов престижа.

В официальных и формальных схемах распределения престижа роль таких индикаторов выполняют титулы, почетные звания и степени, наградные листы, эмблемы, ордена и т.п., а также всякого рода привилегии — персональные машины различных моделей, личные кабинеты, их размер и обстановка, специальные туалеты, право отдельного приема пищи, штат секретарей и пр. Официальная иерархия рангов достаточно отчетливо прослеживается через этот символический антураж.

Сложнее обстоит дело с символизацией генерализованного престижа в структурах его неофициального распределения, в частности, в рамках престижной стратификации общества. Складывающиеся на основе такого распределения престижные «статус-группы» представляют собой достаточно аморфные анонимные образования, принадлежность к которым не может быть удостоверена никакими формальными средствами. Эти группы основываются на весьма смутном чувстве приобщенности к неким социальным слоям, которые в силу предполагаемых различий их положения в системе распределения основных детерминантов престижа, награждаются различной мерой общественного признания. Неопределенность этих групп, отсутствие четких границ между ними, смутность статусного сознания, трудности идентификации, — все это актуализирует необходимость такой их символической индикации, которая бы могла содействовать процессам «кристаллизации» указанных групп, включая их внутреннюю консолидацию и внешнее дистанцирование. Эту задачу в рамках неформальной престижной стратификации общества выполняют присваиваемые «статус-группам» различительные «стили жизни».

Стиль жизни — не просто характерный для тех или иных социальных групп способ удовлетворения их потребностей, или их типичный «modus vivendi» достаточно отчетливый образ жизни. Стиль жизни — нечто большее, это знаковая система, в которой ценности материальной и духовной культуры, модели поведения, способы удовлетворения потребностей, формы организации повседневной жизни и общения, наряду со своим прямым назначением, служат одновременно индикаторами социального положения, выполняют роль престижных «статус-символов». Лица, претендующие на присвоение определенной меры престижа, должны быть в состоянии демонстрировать соответствующий стиль жизни. По стилям жизни индивиды, вовлеченные в процессы распределения престижа, опознают «своих» и «чужих». Общность стилей жизни стимулирует общение и ведет к консолидации престижных страт. Различие, напротив, препятствует общению, создает видимые социальные дистанции между группами престижа. С помощью знаковых средств («статус-символов») реализуются функции престижной регуляции общественных отношений, закрепляется наличная система социальных неравенств. Неизбежные объективные сдвиги, которые происходят в этой системе, закономерно провоцируют процессы перераспределения престижа, а это, в свою очередь, обостряет борьбу за символы престижа. Особую активность в этом деле проявляют лица и группы, социальный статус которых меняется. При этом стиль жизни сам может выступать в качестве детерминанта престижа, обладание которым дарует признание и одобрение со стороны социальной среды. Забота о поддержании определенного стиля жизни и связанная с ней борьба за символы престижа является характерной особенностью функционирования престижных систем, что, в частности, находит свое отражение в циклах моды.

Таким образом, обретенный престиж и его символические атрибуты представляют собой своеобразную социальную ценность, которая может быть использована самым различным образом. В своей непосредственной (психологической) форме престиж дает своим носителям ощущение соответствия жизненным требованиям, самоуважение и чувство превосходства по отношению к тем, кто занимает более низкие позиции в официальной системе рангов или в неофициальной системе социальной стратификации. Но престиж — не просто психологическая награда индивидам за их социальную значимость, за их статус и за их роль. В качестве социальной ценности он вступает в отношения обмена с другими социальными ценностями, включая деньги и власть. Речь, однако, не идет о прямом рыночном обмене эквивалентных стоимостей. Дело в другом, — обладание престижем или его символическими индикаторами в форме определенного «стиля жизни» открывает перед индивидом доступы к таким позициям в системе распределения основных условий жизнедеятельности, которые связаны с деньгами и властью и через посредство которых он может получить и то и другое. В свою очередь, деньги и власть, — и это вполне соответствует их роли объективных детерминантов престижа, — открывают доступы к высоким позициям в престижном распределении, а это, в свою очередь, позволяет занять высокие позиции в распределении таких социальных ценностей, которые не всегда подвластны непосредственной силе денег или могуществу власти. Все это добавляет новые штрихи к общей картине функционирования систем престижной регуляции. Без преувеличения можно сказать, что престиж представляет собой универсальный медиум социального взаимодействия и обмена, испытанное средство регулятивной культуры, опосредующее протекание многих важных социальных процессов в обществе.

Литература

1. Вебер М. Основные понятия стратификации // Социс, 1994. № 5.
2. Гизатулина Ю.Ф. Престиж как социокультурный феномен: Автореф. дис. ... канд. социол. наук / МГУ им. М.В. Ломоносова. М., 1994.
3. Дзядуков К.И. Должность как социальное явление: Автореф. дис. ... канд. социол. наук / (РАГС при Президенте РФ). М., 2000.
4. Кардамонов О.А. Престиж и пафос как жизненные стратегии социоэкономической группы (анализ СМИ) // Социс, 2001. № 1.
5. Комлева В.В. Престиж государственной службы: проблемы социологического исследования: Автореф. дис. ... канд. филос. наук. Тамбов, 2000.
6. Черноволенко В.Ф., Осовский В.Л., Паниотто В.И. Престиж профессий и проблемы социально-профессиональной ориентации молодежи: Опыт социологического исследования. Киев: Наук. думка, 1979.