**ФИЛИАЛ МОСКОВСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АКАДЕМИИ ПРИБОРОСТОЕНИЯ И ИНФОРМАТИКИ В ГОРОДЕ УГЛИЧ**

**Кафедра «СОЦИОЛОГИИ»**

**Реферат по СОЦИОЛОГИИ**

**на тему «ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ»**

|  |  |
| --- | --- |
| **Шифр:96228** | **Какфедра: ПР** |
|  |  |
| **Студентка: Улитина О.Ю.** | **Преподаватель: Сакина Л.П.** |
| **Дата 29.03.2000**  **Подпись:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **Подпись:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |

**Углич 2000 г.**

**ВВЕДЕНИЕ**

Почему же социальные отношения, порождаемые подчас сходными взаимодействиями, отличаются друг от друга по содержанию? Почему, например, конфликтные взаимодействия могут порождать одновременно у разных индивидов отношения ненависти и солидарности или даже дружбы?

# **Глава 1**

# **СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ОБМЕН ЦЕННОСТЯМИ**

Очевидно, социальные взаимодействия осуществляются на различной основе. В настоящее время ряд видных социологов (например, Г. Лассвелл и А. Кэплэн) считают, что этой основой, придающей социальным взаимодействиям определенные окраску и содержание и делающей из них социальные отношения, являются ценности. Ценность в принципе можно определить как желательное целевое событие.

В силу неравенства, существующего в обществе, ценности распределяются среди членов общества неравномерно. В каждой социальной группе, в каждом социальном слое, или классе существует свое, отличное от других распределение ценностей между членами социальной общности. Такое распределение обусловливает первоначальный характер взаимодействий, а затем и социальных отношений. Именно на первом распределении ценностей строятся отношения власти и подчинения, все виды экономических отношений, отношения дружбы, любви, партнерства и т.д.

Распределение ценностей в социальной группе называется *ценностным образом* данной группы. Для измерения ценностного образа какой-либо определенной группы используется *распределительный индекс,* показывающий разброс показателя какой-либо ценности среди всей членов группы. Чем выше этот индекс, тем менее равномерно распределяется данная ценность внутри социальной группы.

Что касается места относительного индивида или однородного социального объекта в ценностном образе, то оно называется *ценностной позицией*. Личность или группа, имеющая преимущества при распределении ценности обладает высокой ценностной позицией, а личность или группа, обладающая меньшими ценностями или вообще не имеющая их, имеет низкую ценностную позицию. Ценностные позиции, а стало быть, и ценностные образы, не остаются низменными, так как в ходе обмена имеющимися ценностями и взаимодействий, направленных на приобретение ценностей, индивиды и социальные группы постоянно перераспределят ценности между собой.

В своем стремлении к достижению ценностей люди вступают в конфликтные взаимодействия, если они считаю существующий ценностный образец несправедливым, и активно пытаются изменить собственные ценностные позиции. Но они также используют кооперативные взаимодействия, если ценностной образец их устраивает или если надо вступать в коалиции против других личностей или групп. И, наконец, люди вступаю во взаимодействия в форме уступок, если ценностный образец считается несправедливым, но часть членов по разным причинам не стремится изменить существующее положение.

Активность индивидов определяется двумя показателями: 1) ценностной экспектацией (это позиция, ожидаемая индивидом) – показателем, характеризующим удовлетворенность ценностным образцом; 2) ценностными требованиями (это позиции, которые пытается занять индивид в процессе распределения ценностей). Бывает, что индивид или группа имеет высокие ценностные экспектации, но не принимает активных действий для занятия более высоких позиций. Только сочетание ценностных экспектаций с повышенными ценностными требованиями приводит к активному взаимодействию, направленному на перераспределение ценностей. Реальная возможность в достижении той или иной ценностной *позиции называется ценностным потенциалом*.

Следовательно, социальные отношения возникают из взаимодействий, направленных на достижение разного рода ценностей. Анализ человеческих ценностей позволяет условно разделить их на две основные группы: ценности благосостояния и прочие ценности. Под *ценностями благосостояния* понимаются те ценности, которые являются необходимым условием для поддержания физической и умственной способности индивидов. В эту группу ценностей входят прежде всего: благополучие, богатство, мастерство (квалификация), просвещенность. *Благополучие* означает здоровье и безопасность индивидов; *богатство* – услуги и различные материальные блага; *мастерство* – приобретенный профессионализм в некоторой практической деятельности; просвещенность – знания и информационный потенциал индивида, а также его культурные связи.

*Прочие ценности*, как правило, выражаются в действиях, как данного индивида, так и других. Наиболее значимой из прочих ценностей следует считать власть, уважение, моральные ценности и аффективность. Самой значимой из них является *власть*. Это более универсальная и высокая ценность, так как обладание ею дает возможность приобретать любые другие ценности. *Уважение* – это ценность, включающая статус, престиж, славу и репутацию. Стремление к обладанию этой ценностью по праву считается одной из основных человеческих мотиваций. *Моральные ценности* включают в себя доброту, великодушие, добродетель, справедливость и другие моральные качества. Аффективность – это ценности, включающие прежде всего любовь и дружбу.

# **Глава 2**

# **ОТНОШЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ВЗАИМОСВЯЗИ И ВЛАСТИ**

Среди бесконечного разнообразия социальных отношений существуют такие, которые являются основой и в той или иной форме присутствуют во всех остальных отношениях. Это прежде всего отношения социальной зависимости и власти. Действительно, если рассматривать отношения любви, то очевидно, что любовь двух людей друг к другу предполагает взаимные обязательства и зависимость одного человека от мотивов и действий другого. То же самое можно сказать о дружбе, уважении, управлении и руководстве, где отношения зависимости и власти наиболее очевидны.

В с этим отношения социальной зависимости и власти являются основными в анализе социальных структур и процессов, в них происходящих.

**Социальная** **зависимость**. Категория зависимости занимает важное место во всех научных изысканиях, и любое научное знание без нее трудно себе представить. В естественных науках, как правило, изучается вид зависимости между явлениями *а* или множеством явлений *А* и явлением b или множеством явлений *B*. Мы, однако, не используем категорию зависимости в этом естественно-научном смысле.

Социальная зависимость – это социальное отношение, при котором социальная система S1 (может быть индивид, группа или социальный институт) не может совершить для нее социальное действие d1, если социальная система S2 не совершит действий d2 . При этом система S2 будет называться *доминирующей*, а система S1 –*зависимой*. Например, школа или ВУЗ не может начать процесс обучения, пока им не будут выделены средства той организации, которая этими средствами обладает (банком или вышестоящей организацией). В этом случае учебное заведение можно рассматривать как зависимую систему, а организацию со средствами как доминирующую .

На практике часто встречается ситуация, когда личность или социальная группа в отношении достижения одной цели является зависимой от другого индивида или социальной группы, а в отношении другой цели – доминирующей. Такие двойственные отношения называются *взаимозависимыми*. Например, рабочие на предприятиях зависят от руководителей в части получения заработной платы, но и руководители зависят от рабочих, от их желания сделать порученную работу качественно и в срок. Это типичный случай взаимозависимости.

Можно сделать вывод, что отношения зависимости ограничивают некоторое множество ролей зависимой системы. Размеры этого ограничения очевидно пропорциональны силе зависимости. По мнению чехословацких ученых Ф. Хорвата и Я. Кучеры , «зависимость следует расценивать как силу, принуждающую к выполнению определенных ролей или к отказу от них и к выполнению других ролей[[1]](#footnote-1)».

На практике отношения зависимости далеко не всегда осознаются. Не зная о законах тяготения, ребенок те м не менее зависит от них. Рабочие и управленцы могут не знать, не видеть лицо в лицо друг друга, но находится в отношениях зависимости. Осознание отношений зависимости индивида может значительно изменить характер этих отношений. Например, зависимые индивиды пытаются выйти из зависимости, а доминирующая сторона попытается превратить эти отношения в отношения власти и подчинения.

Социальную зависимость делят по типам ее функционирования. Так, существует *структурная* зависимость, которая означает зависимость, основанную на различии статусов в группе (этот тип зависимости особенно характерен для организаций). Индивиды или группы, имеющие низкий статус, будут зависимы от индивидов или групп, имеющий более высокий статус, если их деятельность связана отношениями иерархии. Руководитель доминирует над подчиненными, если они находятся в его коллективе; генерал руководит офицерами, если они входят в состав его дивизии, и т.д. Второй тип зависимости называется *латентным*. При нем отношения зависимости появляются в силу различий и обладании значимыми ценностями, когда официальный статус не имеет решающего значения. Например, руководитель в структуре организации может иметь подчиненного, от которого он не зависит в денежном отношении. Статусы руководителя и подчиненного в данном случае отходят на второй план, уступая место скрытым и невидимым отношениям зависимости.

**Отношения власти.** Большинство современных ученых-социологов в самом общем виде представляют власть как способность одних индивидов контролировать действия других. Однако у ученых нет согласия в том, как осуществлять отношения власти и каков характер этого контроля. Можно выделить два имеющих право на существование основных подходов к определению сущности властных отношений.

Первый подход связан с именем М.Вебера. В наиболее концентрированном виде его сущность выражена в следующем определении власти: «Власть означает любую закрепленную социальными отношениями возможность настаивать на своем даже при наличии сопротивления, независимо от того, в чем эта возможность выражается[[2]](#footnote-2)». Очевидно, что власть в данном случае понимается как часть межличностных или групповых отношений, с помощью которых преодолевается сопротивление других индивидов или социальных групп. Большинство ученых придерживается этой точки зрения (П. Блау, К. Левин, П. Лоренс и Дж. Лош и др.). Такой подход к пониманию власти основан прежде всего на наличии личностных способностей для осуществления контроля за действиями других и преодоления их сопротивления этому контроля.

Второй подход к объяснению сущности властных отношений называется системным. Его последователи полагают, что основной власти в организационном, сложном человеческом обществе является статус индивида или социальной группы. Иными словами, власть только тогда способна контролировать действия других индивидов, когда она узаконена в соответствии с коллективными требованиями—ожиданиями или с некоторым множеством ролей в человеческой организации. Таким образом, власть руководителя в организации проявляется в том случае, если его личное положение заставляет других подчиняться ему, несмотря на личностные качества руководителя и подчиненных.

Опыт показывает, что в зависимости от ситуации оба рассмотренных подхода встречаются в социальной практике. Например, становление политического лидера начинается с проявления им способностей к руководству людьми, правильному, оптимальному использованию ресурсов власти, но для наибольшего влияния личность должна подняться до определенного узаконенного общественного положения.

**Механизм действия социальной власти с точки зрения межличностных отношений.** Социальная власть имеет по крайней мере три компонента: силу, авторитет и влияние. *Сила* – это применение или угроза применения физического принуждения, а также использование таких средств, как ограничение движения, контроль через силу за удовлетворением потребностей, например в еде, сексе, комфорте. Очевидно, что для укрепления своего положения и власти в преступной банде главарь должен полагаться на силу собственных кулаков или свои приближенных. Только этим путем чаще всего он может настоять на своем, не взирая на сопротивление. **Авторитет** – это установленное и узаконенное право принимать решения и управлять действиями других людей. Неотъемлемой, существенной частью авторитета является узаконенное право ожидать послушания и контролировать его. Право руководить и требовать уступчивости обуславливается согласованием подчиненных на уступки и на несамостоятельность повеления. Говоря об авторитетном руководителе, мы подразумеваем, что все подчиненные с готовностью следуют его указаниям, и даже побуждая в этом других, создают нормативную основу авторитета. Сила и авторитет часто могут объединяться, комбинироваться (например, в армии или органах правопорядка). Влияние – это способность взаимодействовать на решения и действия других помимо авторитета, на основании престижа, уважения, привязанности. Газетный репортер может не иметь силы, ни личного авторитета, но высокий престиж его газеты заставляет многих людей идти на уступки и подчиняться его контролирующему взаимодействию.

Какова же взаимосвязь между понятиями зависимости и власти? Зависимость – это неотъемлемое свойство властных отношений. Зависимость отличается от власти нем, что: 1) от нее можно уйти, ускользнуть, уклониться; 2) в отношениях зависимости нет уступчивости, договоренности, согласия на подчинение со стороны зависимой стороны; 3) зависимость может быть неосознанной, в то время как отношения власти всегда осознаны. Власть – это зависимость в действии, зависимость от которой нельзя скрыться. Когда с помощью принуждения, потенциальной возможности насилия или добровольно, на основе авторитета зависимая сторона соглашается на несамостоятельность своего поведения, с этого момента в силу вступаю отношения власти.

Для того чтобы несколько упорядочить множество властных форм, ученые прибегаю к построению абстрактных моделей власти. Наиболее известны три модели, предложенные П. России в 1957 г.[[3]](#footnote-3)

Первая модель – это *потенциальная власть,* которая предполагает накопление ресурсов власти в тесную связь с определенными социальными позициями и ситуациями в обществе и социальных группах. Такова, например, власть «господствующей элиты». Элита может не предпринимать видимых социальных действий, но ее возможности контролировать поведение других членов общества практически ни чем неограниченны. Мэр города, очевидно, будет иметь большую потенциальную власть, чем простой служащий в мэрии, а министерство высшего образования народного образования – большую власть, чем учительский совет.

Вторая модель – *власть репутации*. Это власть, принадлежащая определенным личностям и группам, которые хорошо известны в обществе. При определении степени и возможностей этой власти обычно хотят получить ответ на вопрос о том, кто действительно лучше других ориентируется в данной ситуации. Если найдется личность, лучше всех ориентирующаяся в политической обстановке, сложившейся в данный момент, то это самый компетентный политик будет иметь наилучшую репутацию, что позволит завоевать ему авторитет и, стало быть, определенную власть.

Третья модель – власть *принятия* *решения,* которая степень участия индивида или группы в контроле за принятием решения в управлении социальными объектами. Например, при обсуждении вопроса о финансировании научного проекта принимается решение, подготовлено и обоснованное на 80% главным инженером предприятия. В этом случае очевидно, что власть принятия решения находится в основном у него.

Применение идеальных моделей власти для реальных ситуаций имеет специфическую черту – ни одна из них не существует в действительности в чистом виде. Однако наложение идеальных моделей на реальные ситуации позволяет на вопрос о том, кто на самом деле и в какой степени контролирует ситуацию, каков возможен авторитет и каковы его потенциальные возможности в укреплении и использовании власти.

Для воздействия на поведение других личностей и групп применяющий власть должен в своем распоряжении определенные ресурсы, т.е. средства подкрепления, с помощью которых он может обеспечить удовлетворение соответствующих мотивов другого, задержать это удовлетворение или предотвратить его. Иными словами, такие ресурсы могут обмениваться на уступки со стороны других личностей или групп, что приводит к установлению властных отношений. Ресурсы такого рода были названы Дж. Френчем и Б. Рейвеном *основаниями власти*. Ими же было выделено несколько оснований власти.[[4]](#footnote-4)

1. Власть принуждения – ее сила определяется ожиданием индивидом или группой *В,* во-первых, той меры, в какой индивид или группа *А* способен наказать его за нежелательные для *А* действия путем блокирования того или иного мотива, и, во-вторых, того, насколько *А* сделает неудовлетворение потребности зависящим от нежелательного поведения *В.* Принуждение заключается в ограничение возможных действий *В* ввиду угрозы наказания. В крайних случаях власть принуждения может осуществляться непосредственно физически, например, когда ребенок насильно укладывается в постель.
2. Власть связей основывается на том, что *А* способен воздействовать на поведение *В,* используя власть другого влиятельного или важного лица *С,* поддержкой которого он смог заручиться. Например, мастер в цехе может применить санкции по отношению к рабочему своего участка и достичь успеха, ссылаясь на авторитетного начальника цеха. По ряду причин он не может от своего имени заставить рабочего выполнить задание. Власть связей – просто один из вариантов власти принуждения, только с подключением дополнительных ресурсов третьих лиц.
3. Власть эксперта. Ее сила зависит от объема приписываемых *А* со стороны *В* особых знаний, интуиции, навыков, относящихся к сфере того поведения, которого *А* добивается от В. Так, ребенок по какому-либо вопросу слушается своего отца, т.к. полагает, что отец знает в этой области больше, чем он. Новичок на производстве подчиняется наставнику, т.к. тот имеет больше мастерства, и навыков в работе.
4. Информационная власть имеет место в случаях, когда *А* владеет информацией, представляющей ценность для *В.* Стремясь быть « в курсе», *В* может пойти на уступки в отношении желаний *А.* Здесь *В* обменивает свою независимость в некоторых вопросах на приобретение необходимой ему информации. Студент, желающий получить знания, подчиняется преподавателям, ограничивая свою свободу.

При реальном осуществлении власти субъект, по мнению Х. Хекхаузена, «должен оценить какие источники власти находятся в его распоряжении, а также принять решение об их использовании[[5]](#footnote-5)». Одновременно он должен оценить сферу значимых ценностей и потребностей того, на кого он пытается оказать воздействие, а уже за тем на основании этой оценки определить силы имеющихся у него оснований власти. Такая оценка собственных сил и потребностей другого необходима для обеспечения наиболее оптимального соотношения затрат и результатов при использовании различных ресурсов власти.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. *Dowse R, Hugnes J.* Political sociology. L., 1972 стр. 187 [↑](#footnote-ref-1)
2. International encyclopedia of the social sciences. N. Y. 1968. стр. 556 [↑](#footnote-ref-2)
3. Rossi P. Review of C.W. Mills. The power elite // Ibid. 1956. September. Стр.120-127 [↑](#footnote-ref-3)
4. *French J., Raven B*. The Bases of social power // Group dynamics: Research and theory. L., 1960. [↑](#footnote-ref-4)
5. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. В 2 т. М., 1986, т.1 стр. 221 [↑](#footnote-ref-5)