**ПРЕДМЕТ: *СОЦІОЛОГІЯ***

**РЕФЕРАТ НА ТЕМУ:**

***„СОЦІАЛЬНІ І КУЛЬТУРНІ ЗМІНИ І СОЦІАЛЬНІ ПРОЦЕСИ”***

**ВСТУП**

Дотепер розглядали соціальну структуру і її елементи як сформовані і статичні утворення. Те ж можна сказати про соціальні зв'язки між цими елементами. Однак навіть швидкий погляд на суспільство і на окремі його складові дозволяє зрозуміти, що в соціальній сфері немає незмінних об'єктів і суб'єктів. Змінюються культурні комплекси, склад груп, взаємини між людьми. Це у свою чергу впливає на зміни суспільства, його політики, способу життя людей. Якщо порівняти спосіб життя людей, що жили в стародавності і живуть сьогодні, скажемо, у Швейцарії, то стане ясно, що прогрес, якого досягло суспільство, зв'язаний з постійними змінами, що відбуваються, буквально у всіх сферах соціального життя.

Вивчаючи зміни, що відбуваються в суспільстві, їх звичайно розділяють на соціальні - зміни в соціальній структурі і соціальних взаємозв'язках у суспільстві і культурні - зміни в культурі суспільства.

Соціальні зміни можуть містити в собі приріст населення, ріст освітнього рівня, зменшення поінформованості, зміну оточення особистості при переїзді із села в місто, зміну взаємин між робітниками й адміністрацією, коли на підприємстві відбувається реорганізація, і т.д. і т.п.

Культурні зміни можуть містити в собі винахід і популяризацію автомобіля, поява нових слів у нашій мові, зміна норм правильного поводження і моралі, нові форми мистецтва, музики і т.д. Часто культурні зміни одночасно є і соціальними. Наприклад, зміна норм моралі може привести до зміни взаємин між соціальними общностями і навпаки. Практично усі важливі зміни мають як культурний, так і соціальний аспекти, а тому до них застосовується термін "соціокультурні зміни".

Важливо визначити розходження між соціальними зміною і прогресом. Термін "прогрес" виражає ціннісна думка. Прогрес означає зміна в бажаному напрямку. Але в чиїх цінностях може бути обмірювана ця бажаність?

Бурхливий ріст міст, вторгнення техніки в природу, будівництво атомних електростанцій - чи не так усе це необхідно і бажано? Тому замість оцінного терміна "прогрес" соціологи користаються нейтральним поняттям "зміна".

**1. ВИДИ СОЦІАЛЬНИХ ЗМІН**

Відкриття - це поділюване багатьма людьми сприйняття аспекту реальності, раніше невідомого. Людина відкриває принцип важеля, циркуляцію чи крові умовний рефлекс. Відкриття додає нову рису в запаси знань, перевірених людьми, сприйнятих ними. Воно завжди додає щось нове до культури, тому що, хоча аспект, що відкривається, завжди існував, він стає частиною лантуха-тури тільки після його відкриття.

Відкриття перетворюється у фактор соціальної зміни лише тоді, коли воно може бути використано, коли воно стало частиною чи суспільства людських відносин. Так, відкриття фізіологів і психологів, що складає в тім, що чоловік і жінка володіють однаковими інтелектуальними здібностями, не змусило більшість чоловіків змінити свої установки стосовно статусу жінки, але уможливило відмовитися від патріархальних відносин XІ в. і понизило ступінь чоловічого детермінування в суспільстві.

Коли нове знання використовується для розвитку технології, практично завжди з'являються зміни в цілому. Древні греки за 100 років до нашої ери мали представлення про енергію пари. В Олександрії була навіть побудована маленька парова машина для розваги, але сила пари не робила соціальних змін доти, поки через дві тисячі років це відкриття не стало серйозно використовуватися людьми.

*Винахід.* Винахід часто визначають як нову комбінацію чи нове використання існуючого знання. Саме в такий спосіб винахідник Джордж Селден у 1895 р., комбінуючи двигун, паливний бак, пасову передачу і колеса, винайшов автомобіль. Жодна з речей, що складають винахід, не була новинкою: люди вже давно використовували їх у повсякденній практиці. Новим моментом стала комбінація уже відомих предметів. Ідея комбінації дозволяє створювати те, що раніше не існувало.

Винаходи можуть бути розділені на два типи: матеріальні (такі, як цибуля, стріли, телефон чи літак) і соціальні (такі, наприклад, як алфавіт, конституційний уряд, виборна демократія і т.д.). У кожнім випадку створюється комбінація добре відомих елементів. Винахід є постійним процесом, коли кожен новий винахід стає останнім у ряді попередніх. Таким чином, винахідництво являє собою процес (про процеси ми будемо говорити трохи пізніше).

Американський учений Джон Гиллин (158, с. 52-54) відзначав, що винахід може бути новим за формою, функціонуванню і значенню. Форма означає вид нового об'єкта чи дій, нового типу поводження; функціонування - це те, що відбувається за допомогою даного винаходу і, нарешті, значення - це довгострокові наслідки його використання людьми. У побут досить міцно ввійшло слово "інновація", що містить у собі як відкриття, так і винахід. Надалі термін "інновація" буде використовуватися нами саме в цьому змісті.

*Дифузія.* Навіть саме винахідливе суспільство може винайти тільки найпростіші форми змін. Частіше ж усього соціальні зміни в суспільствах розвиваються через дифузію - поширення культурних рис і зразків від групи до групи і їхнє впровадження. Дифузія діє як усередині суспільств, так і між ними. Частівки, як вид фольклору, виникли в татар, а потім проникнули в російське середовище. Методи наукового керування, розроблені американською школою Ф. Тейлора, були впроваджені в інших суспільствах.

Дифузія можлива тільки в тих суспільствах, що вступають один з одним у тісний контакт. Дуже часто групи навмисно збільшують число контактів, щоб підсилити дифузію (наприклад, у випадку навчання менеджерів у США, Німеччині й інших розвитих країнах). Але іноді суспільство чи група прагне уникнути дифузії і знижує число контактів (наприклад, коли хочуть уникнути впливу небажаної ідеології). Звідси випливає висновок, що дифузія є селективною дією. Група приймає деякі культурні риси і відкидає інші. Так, ми приймаємо багато чого з європейської кухні, але проте не приймаємо католицької релігії.

*Опір соціальним змінам і їхнє прийняття.* Отже, не всі пропоновані інновації приймаються суспільством. Деякі можуть прийматися негайно, деякі - через тривалий час.

Одним з факторів, що впливають на опір змінам, можна вважати наявність специфічних установок і цінностей, що, відрізняючи від загальної установки на зміну, можуть заважати прийняттю зміни і навіть блокувати його. Наприклад, уряд намагається внести зміни в діючі закони, але на місцях це нововведення не приймається, незважаючи на те що багато хто усвідомлює його необхідність і своєчасність. Ця невдача виникає через те, що частині виконавців чи керівників новий закон не подобається, тому що він ущемляє їхні інтереси. Використовуючи свою владу, ці керівники можуть просто не виконувати під багатьма приводами вимоги нового закону й у такий спосіб блокувати його. Соціальні зміни завжди повинні переборювати опір специфічних установок і цінностей з тієї причини, що ніколи не буває такого сприятливого положення, коли всі одностайно підтримують соціальні зміни.

Фактором, що впливає на швидкість прийняття інновацій, є демонстрація їхніх можливостей перед широкою аудиторією. Досвід показує, що інновація швидше приймається, якщо може бути легко продемонстрована її корисність. Наприклад, американські індіанці швидко прийняли зброю білої людини, але не прийняли його медицину, тому що її дія не давала негайного ефекту, тобто це нововведення не могло бути легко продемонстровано. Багато великих винаходів були настільки неефективні на перших стадіях їхнього застосування, що їхнє широке використання затрималося на дуже тривалий термін. Так, перша поява автомобілів викликало загальне до них презирство, що виразилося в гаслі: "Поверніть нам коней!" Разом з тим досвід показує, що недосконалості на початкових стадіях застосування винаходу можуть затримати його впровадження, але дуже рідко цілком закривають йому шлях, якщо воно корисно і працездатно.

Деякі винаходи можуть бути продемонстровані дуже добре, не вимагаючи великих витрат. Інші ж не можуть бути продемонстровані без дорогих великомасштабних іспитів. Більшість технічних винаходів можна перевірити буквально за кілька годин чи днів, у той час як багато соціальних винаходів (наприклад, корпорація; соціальна організація, заснована на ролях, а не на спорідненні; світовий уряд) не можуть випробуватися в лабораторіях чи на стендах і тому доводять свою корисність і необхідність лише через тривалий час і за допомогою всього суспільства. При цьому виникає парадоксальна ситуація - ми не зважуємося адаптуватися до соціальних інновацій доти, поки не побачимо їх у роботі, тобто поки не переконаємося в їхній корисності, але в той же час можемо зрозуміти практичну цінність більшості соціальних інновацій тільки через адаптацію до них, Тому практично всі соціальні зміни (наприклад, нові закони) впроваджуються в життя шляхом подолання недовіри і спротиву деяких соціальних груп суспільства, через владні структури і нерідко через твердий примус. Однак, внедрившись у повсякденне життя, багато працездатних інновацій здаються вже звичними і необхідними.

У прийнятті соціальних змін важливу роль грає їхня сумісність з існуючою культурою. Інновації можуть бути несумісними з існуючою культурою принаймні по трьох причинах.

1. Інновації можуть знаходитися в конфлікті з існуючими культурними зразками. У деяких частинах Азії й Африки іслам поширився в більшому ступені, чим християнство, можливо тому, що християни негативно відносилися до полігамії (зокрема , до багатоженства), що була частиною культури людей, що живуть у цих регіонах; іслам же дозволяв багатоженство. Іншим прикладом може бути те, що наше суспільство дотепер не може інституціоналізувати дошлюбні сексуальні зв'язки, тому що це конфлікт не просто з нашими нормами і почуттями, а з нашою сімейною структурою й основними інститутами, що не можуть упокоритися з появою дітей поза шлюбом.

Коли соціальна інновація вступає в конфлікт з існуючою культурою, то можливо кілька наслідків: а) інновація просто відкидається суспільством чи соціальною групою; б) інновація приймається разом з її конфліктними рисами, але ці риси час від часу викликають протест, що робить її прийняття хитливим; в) інновація приймається, і конфлікти, що містяться в ній, з існуючою культурою сховані і важке усвідомлюються, що викликає загальну напругу в суспільстві, не спрямоване на дану інновацію. Наприклад, упровадження телебачення знаходиться в конфлікті з нашою традиційною культурою спілкування. Не усвідомлюючи цього, ми просто лаємо цю "прокляту шухляду", що віднімає весь вільний час.

2. Інновації можуть вносити нові культурні зразки, не представлені в існуючій культурі. Будь-яке суспільство намагається вносити нове, не відмовляючись від використання старих, перевірених культурних зразків. Коли ці старі зразки не годяться, суспільство може повільно, обережно розвивати нові зразки, увесь час оглядаючись на старе, звичне. Так, упроваджуючи нові будівельні матеріали, ми несвідомо намагаємося зробити їх подібними зі старими. Перші бетонні блоки робилися у виді обробленого чи неопрацьованого каменю, асфальту придавався вид брущатки чи дерев'яного тротуару. Багато урядів у знову виникаючих республіках приймали вид римського сенату чи грецької агори. Тільки по прошестю визначеного часу люди відриваються від старих, віджилих форм і цілком переходять до нового.

3. Деякі інновації можуть тільки заміщати і витісняти культурні зразки в існуючій культурі, а не просто приєднуватися до них, що значно сповільнює прийняття цих інновацій. Ми, наприклад, прекрасно сприймаємо англійський футбол чи американський джаз, що просто приєднався до нашої культури, нічого не заміщаючи. Однак сприйняти зміни зв'язані з рівністю підлог, демократією, сучасним цивілізованим бізнесом, значно складніше, тому що ці соціальні відносини повинні замістити й усунути старі, віджилі, але звичні нам зразки культури. У цих випадках соціологи говорять про витрати соціальних змін і намагаються їх визначити. Наприклад, добре відомо, що упровадження відносин приватної власності зв'язано із серйозними матеріальними і моральними витратами, зміни можуть дати віддачу тільки через якийсь час.

*Соціальний ефект інновацій*. Немає соціальних змін, що проходили б безвісти для існуючої культури. Навіть ті інновації, що просто приєднуються до культурних зразків, віднімають у членів суспільства якийсь час і відволікають їхній інтереси від інших елементів культури. Однак більшість інновацій створюють ефект набагато більш сильний, руйнуючи старі чи створюючи нові культурні зразки, нові види соціальних відносин. Багато технічних нововведень, як, наприклад, радіо, телебачення, автомобіль, породили цілі культури.

Вільям Огбер розрізняв три основні форми соціальних ефектів інновацій.

І. Дисперсія, чи множинні ефекти, одного винаходу чи відкриття. Цей вид ефекту найкраще можна проілюструвати на прикладі впровадження в наше життя автомобіля, що зіграв значну роль у становленні гігантської промисловості, скоротив час пересуванні, реорганізував ринкові відносини, уплинув на людські цінності, створив умови для будівництва доріг, наблизив до міст пригороди, змінив систему дозвілля і мав багато інших соціальних наслідків.

2. Наступні, чи похідні, ефекти одного винаходу чи відкриття. винахід Відкриття чи робить зміни, які у свою чергу викликають зміни, і т.д. Так, винахід автомобіля породило автомобільну промисловість, що змінила характер діяльності людей; це у свою чергу породив проблеми зайнятості, проведення дозвілля і т.д. Кожен ефект, зроблений винаходом автомобіля в різних областях соціального життя, викликає безліч наступних ефектів.

3. Конвергенція, чи з'єднання декількох впливів різних винаходів, може бути проілюстрована безліччю прикладів. Атомний реактор, ракета з рідинним двигуном, електронна система викликали появу зброї масового знищення. Автомобіль, конвеєр, суспільний поділ праці породили сучасне виробництво і т.д.

Тема соціальних ефектів інновацій здобуває в даний час особливу актуальність. Не має значення, чи створені інновації усередині даного суспільства, чи проникнула ззовні в результаті дифузії. Важливо, що сучасне суспільство, що є вкрай динамічним створенням, зобов'язано реагувати на інновації, приймати й освоювати їх у соціальній, культурній і іншій областях людської діяльності. Неприйняття інновацій негайно породжує застій соціального життя і соціальні ефекти з ознаками perpecії. Нединамічне, що закостеніло суспільство відстає від інших суспільств прагнучих до інновацій, і не може претендувати на благополуччя в соціальному житті.

**2. СОЦІАЛЬНІ ПРОЦЕСИ**

Соціальні зміни в суспільстві протікають у результаті цілеспрямованої діяльності людей, що складається з окремих соціальних дій і взаємодій. Як правило, розрізнені дії рідко можуть привести до значних соціальних і культурних змін. Навіть якщо одна людина зробила велике відкриття, безліч людей повинні використовувати його, впровадити у свою практику. Таким чином, значні соціальні зміни відбуваються в процесі спільних дій людей, що не розрізнені, a, навпаки, односпрямовані, взаємно сполучені. Причому це спряженість часто може бути несвідомим завдяки наявності в людей мотивів і орієнтацій.

Сукупність односпрямованих і повторюваних соціальних дій, які можна виділити з безлічі інших соціальних дій, називається соціальним процесом. Люди переміщаються з місця на місце, спільно навчаються, роблять продукти, розподіляють і споживають їх, беруть участь у політичній боротьбі, культурних перетвореннях і багатьох інших соціальних процесах.

З усього різноманіття соціальних процесів можна виділити деякі загальні риси, сукупність яких дозволила соціологам Р. Парку і Э. Берджесу створити класифікацію основних соціальних процесів. Це процеси кооперації, конкуренції, пристосування, конфлікту, асиміляції, амальгамизації. До них звичайно приєднують два інших соціальних процеси, що виявляються тільки в групах, - підтримка границь і систематичні зв'язки.

Слово кооперація походить із двох латинських слів: "до" - "разом" і "операри" - працювати. Кооперація може протікати в диадах (групах із двох індивідів), малих групах, а також у великих групах (в організаціях, соціальному чи шарі суспільстві).

Кооперація в примітивних суспільствах звичайно має традиційні форми і протікає без усвідомленого рішення трудитися спільно. На островах Полінезії жителі спільно ловлять рибу не тому, що вони так вирішили, а тому, що так робили їхні батьки. У суспільствах з більш развитою культурою, технікою і технологією створюються підприємства й організації для навмисної кооперації діяльності людей. В основі будь-якої кооперації лежать погоджені дії і досягнення загальних цілей. Для цього необхідні такі елементи поводження, як взаєморозуміння, погодженість дій, установлення правил співробітництва. Кооперація насамперед зв'язана з бажаннями людей співробітничати, і багато соціологів вважають це явище заснованим на безкорисливості. Однак проведені дослідження і просто досвід показують, що корисливі цілі в більшому ступені служать кооперації людей, чим їхньої симпатії й антипатії, чи небажання бажання. Таким чином, головний зміст кооперації складається насамперед в обопільній користі.

Кооперація в членів малих груп настільки звичайне явище, що історія життя більшості індивідів може бути визначена в основному як їхня спроба стати частиною таких груп, а також регулювати кооперативне групове життя. Навіть найбільше яскраво виражені індивідуалісти змушені погоджуватися з тим, що вони знаходять задоволення в сімейному житті, у групах проведення дозвілля й у групах на роботі. Необхідність у подібній кооперації так велика, що ми іноді забуваємо, що успішне стабільне існування групи і задоволеність її членів багато в чому залежать від здатності кожного до включення в кооперативні взаємозв'язки. Особистість, що не може легко і вільно кооперуватися з членами первинних і малих груп, імовірно, буде ізольована і, можливо, не пристосується до спільного життя. Кооперація в первинних групах важлива не тільки сама по собі, але і тим, що вона незримо зв'язана з кооперацією у вторинних групах. Дійсно, усі великі організації являють собою мережу малих первинних груп, у яких кооперація функціонує на основі включення індивідів у велике число особистісних взаємозв'язків.

Кооперація у вторинних групах виступає у виді багатьох людей, що працюють спільно у великомасштабних організаціях. Бажання людей співробітничати для досягнення загальних цілей виражається через урядові заклади, приватні фірми і релігійні організації, а також через групи з вузкоспеціалізованими інтересами. Така кооперація не тільки включає багатьох людей у даному суспільстві, але й обумовлює створення мережі організацій, кооперирующихся діяльність на рівні державних, регіональних, національних і міжнаціональних взаємозв'язків. Основні труднощі при організації такої великомасштабної кооперації викликає географічна довжина кооперативних зв'язків, досягнення угоди між окремими організаціями, запобігання конфліктів між групами, окремими індивідами і підгрупами, що вони складають.

Конкуренція - це боротьба між індивідами, чи групами суспільствами за оволодіння цінностями, запаси яких лімітовані і нерівним чином розподілені між індивідами чи групами (це можуть бути гроші, влада, статус, любов, вдячність і інші цінності). Вона може бути визначена як спроба досягнення винагороди шляхом відсторонення чи випередження суперників, що прагнуть до ідентичним цілям. Конкуренція заснована на тім факті, що люди ніколи не можуть задовольнити усі свої бажання. Тому конкурентні відносини процвітають і в умовах достатку, точно так само, як суперництво в справі заняття вищих, високооплачуваних робочих місць існує й в умовах повної зайнятості. Якщо розглядати взаємини статей, то і там практично у всіх суспільствах існує гостра конкуренція за увагу з боку визначених партнерів протилежної підлоги. Конкуренція може виявлятися на особистісному рівні (наприклад, коли два керівники борють за вплив в організації) чи носити безособовий характер (підприємець бореться за ринки збуту, не знаючи особисто своїх конкурентів). В останньому випадку конкуренти можуть не ідентифікувати своїх партнерів як суперників. Як особистісна, так і безособова конкуренція здійснюється звичайно відповідно до визначеного правилах, що фокусують увага на досягненні і випередженні суперників, а не на їхньому усуненні.

Хоча конкуренція і суперництво присущи всім суспільствам, гострота і форми їхнього прояву дуже різні. У суспільствах, де існують в основному запропоновані статуси, конкуренція, як правило, менш помітна; вона переміщається в малі групи, в організації, де люди прагнуть бути "першими серед рівних". Для особистості, що живе в такім суспільстві, конкурентні відносини починаються з дитинства (наприклад, у Англії чи Японії подальша кар'єра багато в чому залежить від школи, у якій дитина починає своє навчання). Крім того, у кожній групі чи суспільстві по-різному угадується співвідношення процесів співробітництва і конкуренції. У одних групах існують яскраво виражені процеси конкуренції, що набрякають на особистісному рівні (наприклад, бажання висунутися, воювати, більша матеріальна винагорода), в іншіх -особистісне суперництво може відходити на другий план, особистісні відносини носять в основному характер співробітництва, а конкуренція переноситься на взаємини з іншими групами.

Конкуренція - це один з методів розподілу недостатньої винагороди (тобто такої, що не вистачає для усіх). Звичайно, можливі й інші методи. Цінності можуть розподілятися по скількох підставах, наприклад по першочерговій необхідності, віку чи соціальному статусу. Можна розподіляти недостатні цінності через чи лотерею поділяти їх рівними частками між усіма членами групи. Але застосування кожного з цих методів породжує значні проблеми. Першочергова необхідність найчастіше оспарюється індивідами чи групами, тому що при введенні системи приoритетів багато хто вважають себе заслуговуючими найбільшої уваги. Однак конкуренція, хоча і може бути недостатньо раціональним механізмом розподілу винагороди, але "працює" і, крім того, знімає безліч соціальних проблем.

Іншим наслідком конкуренції можна вважати створення визначених систем установок у конкурентів. Коли особистості чи групи конкурують один з одним, у них розвиваються установки, зв'язані з дружелюбним і неприязним відношенням друг до друга. Експерименти, проведені в групах, показують, що якщо ситуація складається таким чином, що особистості чи групи кооперуються для переслідування загальних цілей, то підтримуються дружні відносини й установки. Але як тільки створюються умови, при яких виникають нерозділені цінності, що породжують конкуренцію, негайно виникають недружелюбні установки і невтішні стереотипи. Відомо, наприклад, що як тільки національні чи релігійні групи вступають у конкурентні відносини один з одним, з'являються національні і релігійні забобони, що у міру зростання конкуренції постійно підсилюються.

Плюсом конкуренції можна вважати те, що вона широко практикується як засіб, що стимулює кожну особистість до найбільших досягнень. Раніш вірили в те, що конкуренція завжди підсилює мотивацію й у такий спосіб підвищує продуктивність. останні ж роки дослідження конкуренції показали, що це не завжди справедливо. Так, зустрічається безліч випадків, коли усередині організації виникають різні підгрупи, що, конкуруючи між собою, не можуть позитивно впливати на ефективність діяльності організації. Крім того, конкуренція, що не дає шансів на просування якому-небудь індивіду, часто приводить до відмовлення від боротьби і зниженню його внеску в досягнення загальних цілей. Але, незважаючи на ці застереження, мабуть, що в даний час не придумано ще більш сильного стимулюючого засобу, чим конкуренція. Саме на стимулюючому значенні вільної конкуренції засновані всі досягнення сучасного капіталізму, незвичайно розвилися продуктивні сили, відкрилися можливості для значного підвищення рівня життя людей. Більш того, конкуренція привела до прогресу в науці, мистецтві, до значних змін у соціальних відносинах. Однак стимулювання шляхом конкуренції може бути обмежене принаймні в трьох відносинах.

По-перше, люди самі можуть зменшити конкуренцію. Якщо умови боротьби зв'язані з зайвими тривогами, ризиком і втратою почуття визначеності і безпеки, вони починають захищати себе від конкуренції. Бізнесмени розвивають монопольну систему цін, йдуть на таємні угоди і змови, щоб уникнути конкуренції; деякі галузі вимагають захисту їхніх цін з боку держави; науковці , незважаючи на свої здібності, вимагають загальної зайнятості, і т.д. Практично кожна соціальна група прагне убезпечити себе від твердих конкурентних умов. Таким чином, люди можуть відходити від конкуренції просто від того, що бояться втратити усе, що в них є. Найбільш яскравий приклад - відмовлення від конкурсів і змагань представників мистецтва, тому що співаки чи музиканти, займаючи в них невисокі місця, можуть утратити популярність.

По-друге, конкуренція представляється стимулюючим засобом тільки в деяких областях людської діяльності. Як тільки задача ускладнюється, якість роботи стає більш важливою, конкуренція приносить менше користі. При рішенні інтелектуальних задач не тільки зростає продуктивність груп, що працюють за принципом кооперації (а не конкуренції), але і робота робиться більш якісно, чим у тих випадках, коли члени групи конкурують між собою. Конкуренція між окремими групами при рішенні складних технічних і інтелектуальних задач дійсно стимулює діяльність, але усередині кожної групи найбільш стимулюючої є не вона, а кооперація.

По-третє, конкуренція має тенденцію перетворюватися в конфлікт (конфлікт докладніше буде розглядатися в наступній главі), Дійсно, згода на мирну боротьбу за визначені коштовні винагороди шляхом суперництва часто порушується. Конкурент, що програє в майстерності, інтелекті, здібностях, може піддатися спокусі заволодіти цінностями шляхом насильства, інтриг чи порушення існуючих законів конкуренції. Його дії можуть породити відповідну реакцію, і конкуренція перетворюється у конфлікт із непередбаченими результатами.

Пристосування - прийняття індивідом чи групою культурних норм, цінностей і еталонів дій нового середовища, коли норми і цінності, засвоєні в старому середовищі, не приводять до задоволення потреб, не створюють прийнятного поводження. Наприклад, емігранти в чужій країні намагаються пристосуватися до нової культури; школярі надходять в інститут і повинні пристосовуватися до нових вимог, до нового середовища. Іншими словами, пристосування - це формування типу поводження, придатного для життя в умовах зовнішнього середовища, що змінилися. У тому чи іншому ступені процеси пристосування протікають безупинно, оскільки безупинно міняються умови зовнішнього середовища. У залежності від оцінки індивідом змін зовнішнього середовища і значимості цих змін процеси пристосування можуть бути короткочасними чи тривалими.

Пристосування являє собою складний процес, у якому можна виділити ряд особливостей. Це підпорядкування, компроміс, терпимість.

Усяка зміна ситуації в середовищі, що оточує індивіда чи групу, змушує їх або підкоритися йому, або вступити з ним у конфлікт. Підпорядкування - обов'язкова умова процесу пристосування, тому що будь-який опір значно утрудняє входження індивіда в нову структуру, а конфлікт робить це входження чи пристосування неможливим. Підпорядкування новим нормам, звичаям чи правилам може бути усвідомленим чи неусвідомленим, але в житті будь-якого індивіда воно зустрічається більш часто, чим непокора і відкидання нових норм.

Компроміс - це форма пристосування, що означає, що індивід чи група погоджуються з умовами, що змінюються, і культурою шляхом часткового чи повного прийняття нових цілей і способів їхнього досягнення. Кожен індивід звичайно намагається дійти згоди, з огляду на власні сили і те, якими силами розпоряджається навколишнє середовище, що змінюється, у визначеній ситуації. Компроміс - це баланс, тимчасова угода; як тільки ситуація змінюється, приходиться шукати новий компроміс. У тих випадках, коли цілі і способи їхнього досягнення в індивіда чи групи не можуть задовольнити індивіда, компромісу досягти не вдається й індивід не пристосовується до нових умов навколишнього середовища.

Необхідною умовою для успішного протікання процесу пристосування є терпимість стосовно нової ситуації, новим зразкам культури і нових цінностей. Наприклад, з віком наше сприйняття культури, змін і нововведень міняється. Ми вже не можемо цілком прийняти молодіжну культуру, однак можемо і повинні відноситися до неї терпимо і шляхом такого пристосування мирно співіснувати з нашими дітьми й онуками. Те ж можна сказати про емігранта, що виїжджає в іншу країну, що просто зобов'язаний терпимо відноситися до зразків далекої йому культури, ставити себе на місце навколишніх його людей і намагатися зрозуміти їх. У противному випадку процес пристосування не буде успішним.

*Асиміляція.* Асиміляція - це процес взаємного культурного проникнення, через який особистості і групи приходять до поділюваного всіма учасниками процесу загальній культурі. Це завжди двосторонній процес, у якому кожна група має можливості для проникнення своєї культури в інші групи пропорційно своєму розміру, престижу й іншим факторам. Процес асиміляції найкраще проілюструвати на прикладі американізації іммігрантів, що прибувають з Європи й Азії. Прибулі у великій кількості іммігранти в період з 1850 по 1913 р. в основному утворили іммігрантські колонії в містах на півночі США. Усередині цих етнічних колоній - малої Італії, малої Польщі і т.д. - вони жили багато в чому відповідно до зразків європейської культури, приймая деякі комплекси американської культури. Однак їхні діти починають дуже різко відкидати культуру батьків і усмоктувати культуру своєї нової батьківщини. Вони часто вступають у конфлікт із батьками з приводу старих культурних зразків. Що стосується третього покоління, то їхня американізація практично завершується, і новоспечені американці почувають найбільш зручними і звичними американські зразки культури. Таким чином, культура дрібної групи асимілювалася в культурі великої групи.

Асиміляція може значно послабляти і гасити групові конфлікти, змішуючи окремі групи в одну велику з однорідною культурою. Це відбувається тому, що соціальний конфлікт передбачає поділ груп, але коли культури груп асимілюються, усувається і сама причина конфлікту.

Амальгамизація - це біологічне змішування двох чи більш етнічних груп чи народів, після чого вони стають однією групою чи народом. Так, російська нація складалася шляхом біологічного змішування багатьох племен і народів (поморів, варягів, західних слов'ян, меря, мордви, татар і ін.). Расові і національні забобони, кастова замкнутість глибокий чи конфлікт між групами можуть утворити бар'єр на шляху амальгамизації. Якщо ж вона буде неповної, у суспільстві можуть з'явитися статусні системи, у яких статус буде вимірятися "чистотою крові". Наприклад, у Центральній Америці чи в деяких частинах Південної Америки для володіння високими статусами необхідно іспанське походження. Але тільки процес амальгамизації цілком закінчується, грані між групами стираються і соціальна структура більше не залежить від "чистоти крові".

*Підтримка границь.* Значення процесів асиміляції й амальгамизації полягає в основному в стиранні границь між групами, знищенні формального поділу, у появі загальної ідентифікації членів групи.

Прикордонні лінії між соціальними групами є головним аспектом соціального життя, і ми присвячуємо багато часу й енергії їх установленню, підтримці і модифікації. Національні держави визначають свої територіальні границі і встановлюють знаки, огородження, що доводять їхнього права на обмежену територію. Соціальні групи без територіальних обмежень установлюють соціальні границі, що відокремлюють їхніх членів від всього іншого суспільства. Для багатьох груп такими границями може служити мова, діалект чи спеціальний жаргон: "Якщо він не говорить мовою, то він не може бути одним з нас". Уніформа також сприяє відділенню членів групи від інших груп: лікарі відокремлюються від солдатів чи міліції своїми білими халатами. Іноді поділяючим символом можуть бути відмітні знаки (з їх поміччю відрізняються, наприклад, члени індійських каст). Однак найчастіше в членів групи немає явної символічної ідентифікації, вони мають тільки важковловиме і важкофіксуєме почуття "приналежності", зв'язане з груповими стандартами, що відокремлюють групу від всіх інших.

Групи не тільки мають потребу у встановленні визначених границь, але і повинні переконати своїх членів у тім, що вони ці границі визнають як важливі і необхідні. Этноцентризм звичайно розвиває в індивіда переконання в перевазі його групи й у недоліках інших. Значну роль у вихованні такого переконання грає патріотизм, що говорить нам, що ослаблення національного суверенітету шляхом інтернаціональної угоди може бути фатальним.

Прагнення до збереження границь групи підтримується санкціями, застосовуваними до тих, хто таких границь не дотримує, і винагородою індивідів, що прагнуть до їх зміцнення і збереженню. Винагорода може складатися в доступі до заняття визначених посад шляхом членства в об'єднаннях, близькості за духом у дружній компанії й ін. Покарання, чи негативні санкції, найчастіше складаються в скасуванні чи позбавленні винагород. Наприклад, хтось не може одержати гарного місця роботи без підтримки визначеної групи чи об'єднання; хтось може виявитися небажаним у престижній групі, у політичній партії; хтось може втратити дружню підтримку.

Люди, що бажають перебороти соціальні бар'єри в групах, часто прагнуть до зменшення соціальних границь, у той час як ті, котрі їх уже перебороли, бажають такі границі створити і зміцнити. Наприклад, під час передвиборної кампанії багато кандидатів в народні депутати ратували за розширення парламентського корпуса і за часті перевибори, але як тільки вони були обрані депутатами, їхнього прагнення стали цілком протилежними.

Іноді границі між групами можуть бути прокладені формально, наприклад у випадках прямої указівки чи введення спеціальних обмежувальних правил. В всіх інших випадках створення границь є неформальним процесом, закріплюване відповідними офіційними документами і неписаними правилами. Дуже часте існування границь між групами чи їхня відсутність не відповідає офіційній їх забороні чи навпаки, уведенню.

Створення і модифікація границь між групами - це процес, що відбувається постійно з більшою чи меншою інтенсивністю в ході взаємодії між групами.

*Створення системи зв'язків*. Усяка нація, що має територіальні границі, має потребу в міжнаціональній торгівлі. У такий же спосіб усі соціальні групи, що знаходяться в рамках визначених границь, також мають потребу в створенні деяких типів зв'язків з іншими групами даного суспільства. Якщо відсутність значимих границь приводить до того, що дана група цілком зливається з суспільством чи якою-небудь іншою групою, то відсутність у неї взаємозв'язків з іншими групами приводить до її ізоляції, втрати можливостей для росту, виконанню не властивих для неї функцій. Створення системи зв'язків визначається як процес, за допомогою якого елементи принаймні двох соціальних систем зчленовуються таким чином, що в деякім відношенні й у деяких випадках вони виглядають як єдина система. Групи в сучасному суспільстві мають систему зовнішніх зв'язків, що складаються, як правило, з безлічі елементів. Сучасне село зв'язане з містом за допомогою обміну продуктів рослинництва і тваринництва на енергію, сільськогосподарську техніку і т.д. Село і місто обмінюються людськими ресурсами, інформацією, беруть участь у суспільному житті. Будь-яка організація повинна бути зв'язана з іншими підрозділами суспільства - профспілками, політичними партіями, організаціями, що створюють інформацію.

Очевидно, що кожна група змушена вирішувати дилему: прагнути підтримати свою незалежність, цілісність, самостійність чи зберігати і зміцнювати систему зв'язків з іншими групами.

На закінчення треба сказати, що всі розглянуті процеси тісно зв'язані між собою і майже завжди протікають одночасно, створюючи в такий спосіб можливості для розвитку груп і постійних змін у суспільстві.