

СОЦИАЛЬНЫЕ ЗАКОНЫ ИЕРАРХИИ

Мацко К.П.

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники,
г. Минск, Республика Беларусь*

Научный руководитель: Пилиневич Л.П. – д.т.н., профессор, профессор кафедры ИПиЭ

Аннотация. Рассмотрена структура социальной иерархии, её влияние на общественные отношения, конфликт между верхим и нижним уровнями иерархии. Обозначено, что иерархия следует определенным социальным законам, которые определяют распределение ресурсов и власти. Проанализированы социальные законы, описаны связи между ними и их влияние на общество и социальную иерархию.

Ключевые слова: социальная иерархия, законы социальной иерархии

Введение. Социальная иерархия – это система организации общества, в которой члены разделены на разные уровни власти, статуса и привилегий [1]. Эта система организации не является случайной или хаотичной, она строится на основе четко определенных законов и принципов, которые обеспечивают ее устойчивость и функциональность.

Иерархическая структура общества представляет собой сложную и многоуровневую систему, где каждый индивидуум или группа занимает определенное место в социальной лестнице. Это положение определяется множеством факторов, включая экономический статус, образование, профессиональные достижения и другие социальные характеристики. Социальная иерархия не является статичной, она постоянно эволюционирует и изменяется под влиянием внутренних и внешних факторов.

В рамках данной статьи описаны основные уровни социальной иерархии и характеристики, присущие каждому из них. Также проанализированы законы, которые регулируют динамику социальных отношений, рассмотрена суть этих законов и их влияние на формирование и поддержание социальной иерархии. Эти законы играют ключевую роль в определении того, как ресурсы и возможности распределяются между различными слоями населения, и как индивиды и группы могут перемещаться вверх или вниз по социальной лестнице.

Основная часть. Социальная иерархия, представляющая собой пирамиду, отражает распределение власти, ресурсов и статуса в обществе [2]. На самом нижнем уровне этой пирамиды находится большинство населения, которое часто обладает ограниченными ресурсами и возможностями. На вершине социальной пирамиды, располагается более привилегированный слой общества, который обладает значительным влиянием, властью и доступом к ресурсам, часто принимающий ключевые решения, которые влияют на жизнь всего общества.

Между двумя социальными полюсами возникает социальное напряжение, переходящее в социальный конфликт. Люди, находящиеся внизу, стремятся переместиться наверх. В этом случае можно говорить о позитивной мотивации, ибо люди желают сменить свое низкое положение на более высокое и заполучить большее количество социальных благ. Когда речь заходит о тех, кто расположен наверху, происходит явление негативной мотивации людей, не желающих добровольно расстаться со своим положением и социальными возможностями. Средние слои социальной иерархии занимают промежуточное положение между этими двумя крайностями и имеют больше возможностей для социального продвижения по сравнению с нижним уровнем, но при этом не обладает таким же уровнем власти и ресурсов, как верхний слой.

В контексте обсуждения социальной иерархии социальные законы выступают в качестве фундаментальных инструментов, определяющих структуру и динамику

общественных отношений. Они формируют основу, на которой строятся социальные лестницы, и служат регуляторами, позволяющими поддерживать порядок и справедливость в распределении социальных благ и возможностей [3]. Законы не только закрепляют существующие иерархии, но и могут стать катализаторами изменений, предоставляя механизмы для социальной мобильности и борьбы с дискриминацией. В этом смысле, они являются двойственными инструментами, способными как укреплять, так и разрушать устоявшиеся социальные барьеры [4].

Первый закон – «Количество вакансий, расположенных внизу, всегда больше количества вакансий, расположенных наверху». Под вакансиями нужно понимать или рабочие места, или должности, или позиции в формальной структуре организации. Благодаря тому, что вакансий наверху меньше, а желание спрос на них выше, возникает конкуренция. Чем выше уровень в иерархии, тем выше уровень вознаграждения, тем ближе дефицитные блага.

Второй закон – «Количество социальных благ, которые получают те, кто находится наверху, всегда больше количества социальных благ, получаемых теми, кто находится внизу».

Таким образом, мы получаем обратную пирамиду распределения благ и отношении пирамиды социальной иерархии.

Из двух описанных ранее законов вытекает третий – «Закон социального неравенства». Согласно этому закону, в социальной иерархии большинством социальных благ всегда обладает меньшинство населения и наоборот.

Четвертый закон – «Закон социальной поляризации» гласит: в любом обществе существует две экстремальные точки, в которых количество благ и вакансий находится в обратно пропорциональной зависимости. Социальная поляризация предполагает отсутствие в составе населения среднего класса, который заполняет пространство между полюсами и делает переход от одного полюса к другому постепенным.

Из закона социальной поляризации вытекает пятый закон – «Закон социальной дистанции», в котором нашли отражение несколько эмпирически наблюдаемых признаков:

1) чем больше уровней в иерархии, тем дальше отстоят друг от друга полюса богатства и бедности;

2) чем больше уровней в иерархии и чем длиннее общая дистанция либо расстояние между соседними статусными позициями, тем труднее отдельному индивиду преодолеть эту дистанцию в течение своей жизни;

3) чем больше уровней в иерархии и длиннее дистанция между полюсами тем:

- менее прозрачной для общественности является социальная пирамида;
- труднее низам контролировать действия верхов;
- шире диапазон свободы маневра и выше вероятность использования верхами нелегитимных действий;
- с большей вероятностью люди, занимающиеся поддержанием этой пирамиды, будут стремиться к ее сохранению, а не изменению;
- в большей степени судьба каждого отдельного чиновника будет зависеть не от его личных способностей, а от общих правил игры и существующих в иерархии традиций;
- с большей вероятностью продвижение на следующую ступеньку будет определено не конкурсными правилами, а старшинством и выслугой лет;
- вероятнее, что сложность прохождения каждого последующего уровня будет возрастать, а пропускные фильтры становиться жестче.

Сравнив управление разных обществ, можно сделать вывод о том, что в административной системе субъекты управления заинтересованы в сохранении иерархии больше, чем в управлении. Отсюда можно вывести еще один, шестой – «Закон сохранения

иерархии», который гласит: чем больше выгод сулит субъектам управления социальной иерархии, тем выше их мотивация сохранять, а не разрушать ее.

Однако чем сильнее заинтересованы в сохранении существующей системы управления ее субъекты, тем ниже скорость ее социального обновления, тем меньше количество управленческих инноваций, приходящихся здесь на единицу времени. Так выражается седьмой социальный закон иерархии [5].

Скорость социального обновления систем управления разного типа неодинакова. В рыночном обществе она выше, в нерыночном ниже. Поскольку управление развивается, т. е. внедряет разное количество управленческих методов, принципов и техник, радикально меняющих положение дел, с неодинаковой скоростью, по прошествии некоторого времени между двумя типами обществ образуется разрыв во времени. Он показывает насколько нерыночное общество отстало в своем развитии от рыночного.

Таким образом, социальные законы играют важную роль в поддержании этой иерархии, определяя правила, по которым индивиды и группы могут перемещаться вверх или вниз по социальной лестнице. Они также влияют на то, как распределяются ресурсы и возможности, и могут как способствовать, так и препятствовать социальной мобильности.

Заключение. Проведен анализ социальной иерархии и законов, определяющих её структуру и функционирование. Рассмотрен каждый из законов, обозначено их влияние на распределение власти, ресурсов и статуса в обществе. Выявлено, что социальные законы служат не только для поддержания существующего порядка, но и могут способствовать социальным изменениям, предоставляя возможности для мобильности и борьбы с дискриминацией. Проанализировано влияние законов, способствующих социальному напряжению и конфликтам, возникающим в результате стремления людей изменить свое положение в иерархии. Обозначена значимость социальных законов как инструментов, которые могут укреплять или разрушать социальные барьеры в зависимости от применения и интерпретирования.

Список литературы

1. Полеицук, И. А. Системный подход и понятие системы / И. А. Полеицук. – Киев: КНУ имени Т. Шевченко, 2015. – 4с.
2. Ант, В.Н. Социальная и духовная динамика общества / В.Н. Ант. – Уфа: БАГСУ, 2011. – 202 с.
3. Голубев, С. В. Роль социальной иерархии в развитии общества / С. В. Голубев // Ученые записки УО "ВГУ им П. М. Машерова". – Витебск, 2012. – 103 с.
4. Тюрина, И.О. Социальная иерархия и ее законы / И.О. Тюрина. – Москва: ИС ФНИСЦ РАН, 2008 – 7 с.
5. Казак, Т. В. Психология управления производственным персоналом : пособие / Т. В. Казак, В. В. Шаталова. – Минск : БГУИР, 2022. – 86 с.

UDC 316.662.2

SOCIAL LAWS OF HIERARCHY

Matsko K.P.

Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics, Minsk, Republic of Belarus

Pilinevich L.P. – Cand. of Sci., professor, professor of the department of EPE

Annotation. The structure of the social hierarchy, its influence on social relations, and the conflict between the upper and lower levels of the hierarchy are considered. It is indicated that the hierarchy follows certain social laws that determine the distribution of resources and power. Social laws are analyzed, the connections between them and their impact on society and social hierarchy are described.

Keywords: social hierarchy, laws of social hierarchy