

## ЧЕЛОВЕК В МИРЕ СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ: ВОЗРАСТАНИЕ ИНТЕНСИВНОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ И МОБИЛЬНОСТИ В ОБЩЕСТВЕ

Скляр В.К.

Студент I курса

Бобруйский филиал БГЭУ

Руководитель: Малашук П.В.

Каждый человек-это уникальный и сложный мир, обладающий множеством особенностей включения его в экономический механизм страны. Атмосфера, благоприятствующая или, наоборот, препятствующая формированию позитивной мотивации работника, создается теми критериями и ценностями, которые определяют работу социально-экономического механизма рыночного хозяйства.

Трудовое поведение человека обуславливается взаимодействием внешних и внутренних побудительных сил. Внешние побудительные сил, являясь элементами трудовой ситуации, воздействуют на поведение работника в процессе труда. Внутренними побудительными силами являются потребности человека, его интересы, желания, стремления, ценностные ориентации, мотивы. Формирование внутренних побудительных сил, влияющих на трудовое поведение, составляет суть процесса мотивации трудовой деятельности.

Трансформационная структура постсоциалистических обществ имеет два одинаково важных и относительно независимых измерения – социальное (или вертикальное) и культурно-политическое (или горизонтальное).

Из «пересечение» названных критериев позволяет в порядке первого приближения выделить социальные группы, играющие главные, причем существенно разные роли в процессе преобразования общества, то есть выступающие в качестве макро-факторов информационного процесса.

Верхний слой общества (элиты и субэлиты).

Верхушка высшего класса. Представители верхушки высшего класса составляют элиту общества. «Пропуском» в этот класс служат унаследованное богатство и социальная известность семьи.

Высший класс. К числу представителей этого класса относятся профессионалы в своей области, получающие чрезвычайно высокий доход. Они заработали свое положение, а не унаследовали его. Верхний слой включает следующие социальные группы (в скобках указан удельный вес группы в слое в среднем за 1993-1997 гг.) крупные и средние предприниматели, бизнесмены - (66%); руководители производства, высокооплачиваемые специалисты (26%); бюрократия, высшие офицеры армии и силовых структур (8%). (в скобках указан удельный вес группы в слое в среднем за 1993-1997 гг.).

Средние слои. Верхушка среднего класса. Ключевое слово здесь – карьера. Основной карьеры может спасть высокая профессиональная, научная подготовка или опыт управления бизнесом. Члены этого класса очень требовательно относятся к образованию своих детей.

Нижний средний класс. Люди и семья, относящиеся к низшему среднему классу, – пример респектабельности, добросовестного отношения к работе, верности культурным нормам и стандартам. Потребители этого класса больше времени проводят за совершением покупок. Эти люди могут быть очень чувствительны к цене. Средний слой включает такие социальные группы: – мелкие предприниматели и полупредприниматели (47%); – высококвалифицированные специалисты (21%); – занятые в управленческих структурах (16%); – военнослужащие (16%).

Исходя из современных представлений к среднему классу можно отнести лиц, самостоятельно обеспечивающих себя высококонкурентной деятельностью, что гарантирует им уровень дохода выше среднего. К этой группе можно также отнести лиц с высоким уровнем образования, которые заняты в сферах интеллектуальной деятельности (наука, образование, культура, здравоохранение, искусство, государственная служба и т. п.) и также имеют доходы выше среднего. Среди других признаков среднего класса можно упомянуть наличие собственного дома, владение акциями, автомобилями и т. п.

Нижний слой.

Верхушка низшего класса. Представители этого класса ведут обычную жизнь, заполненную повторяющимися изо дня в день событиями. Проживают эти люди в скучных районах города, небольших домиках или квартирах. К этому классу относятся люди, «работающие в касках», – строители, подсобные рабочие и другие, – труд многих из них начисто лишен творчества. Наоборот, от них требуется лишь среднее образование и некоторые навыки; работают они обычно вручную.

Нижний класс. Человек из низшего класса зачастую отвергает нормы средних классов и старается получить удовольствие буквально от всего, включая совершение импульсивных покупок. К этому классу относятся семьи, находящиеся в крайне бедственном положении, привыкшие иметь проблемы с законом, а также бездомные. Базовый слой включает следующие социальные группы: – массовая интеллигенция (15%); – полунинтеллигенция, служащие (21%); – массовые профессии торговли и сервиса (26%); – индустриальные рабочие (29%); – крестьяне и фермеры (9%).

Таким образом, можно констатировать что, одним из наиболее важных последствий реформ стало изменение положения населения в экономической иерархии, размеров заработной платы.