Псевдокиприан. Заблуждения и злоупотребления мира. VII век

«… бездеятельный мудрец, старец без религии, непослушный подросток, богач, не дающий милостыни, бесстыдная женщина, господин, лишённый добродетели, сварливый христианин, гордый бедняк, несправедливый король, небрежный епископ, народ без закона»

Классы по Марксу

- ««большие группы людей, различающиеся по их месту в исторически определённой системе общественного производства, по их отношению (большей частью закреплённому и оформленному в законах) к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а следовательно, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают. Классы, это такие группы людей, из которых одна может себе присваивать труд другой, благодаря различию их места в определённом укладе общественного хозяйства»

Социальная стратификация по Веберу

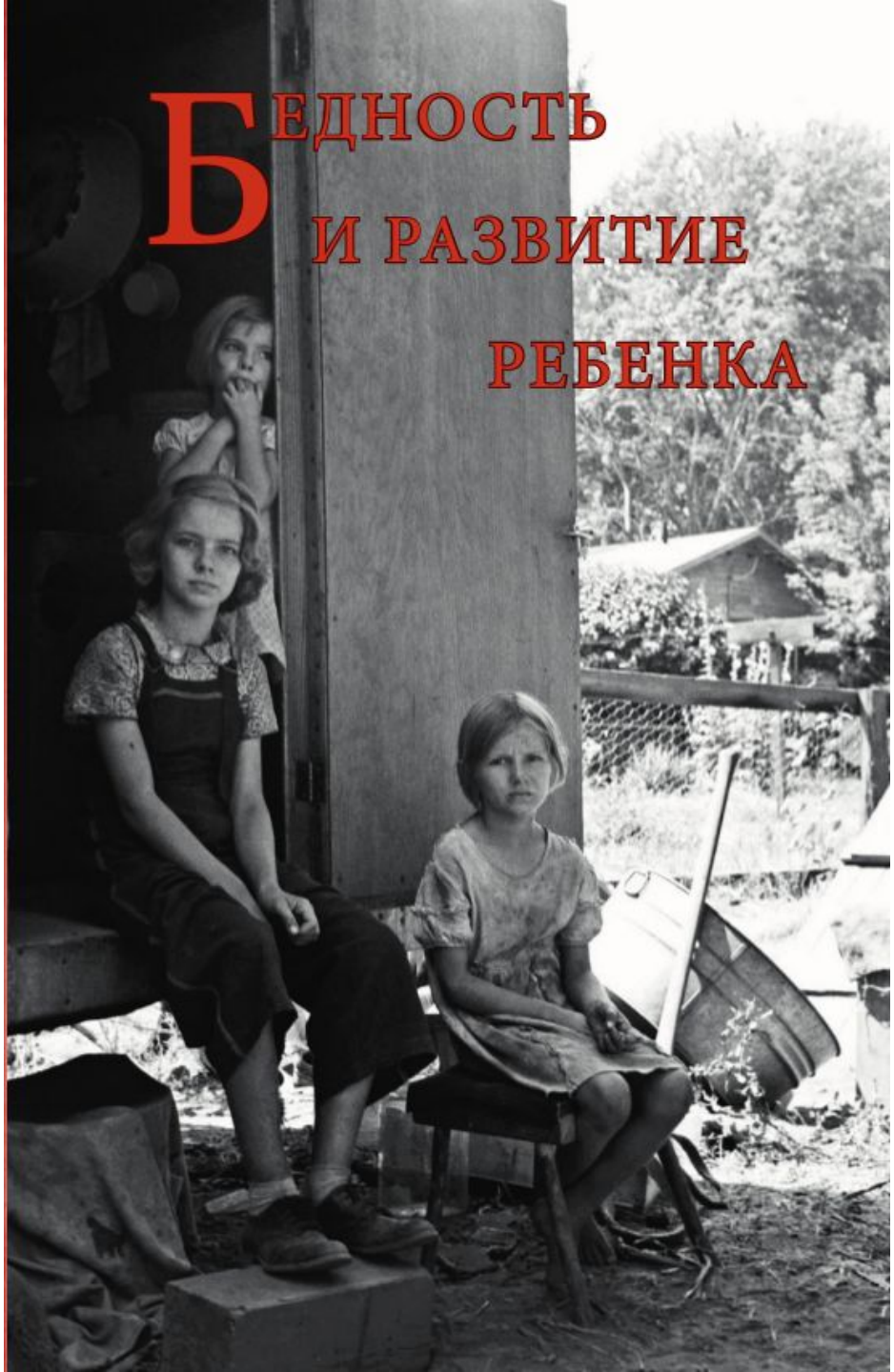
- Класс
- Статус
- Групповая власть

Иерархия труда

- На себя лучше чем на хозяина
- «Чистый» лучше чем «грязный»
- Производящий лучше обслуживающего и/или подсобного

Уильям Ллойд Уорнер (*William Lloyd Warner*)

Бедность и развитие ребенка



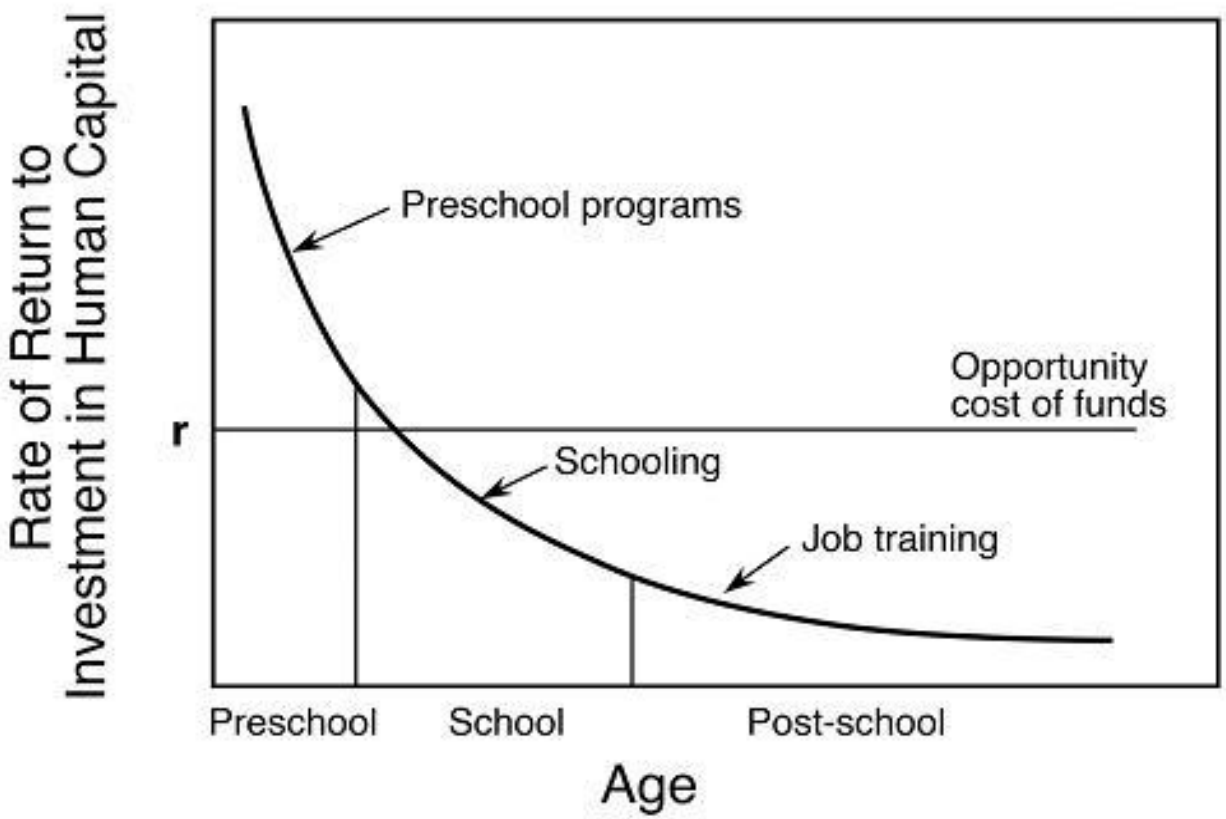


Рис. 1.1. *Отдача от инвестиций в человеческий капитал как функция возраста, в котором впервые производятся инвестиции. Изображение из статьи Knudsen et al. (2006)*

Krauslab.com

- Michael B. Kraus

CSI: ILLINOIS

CHAMPAIGN SOCIAL INTERACTION LABORATORY

Director: Michael W. Kraus

Различия, связанные с классовым разделением

- — социальные интерпретации (про себя и других),
- — эмоциональные проявления, восприятие чужих эмоций,
- — просоциальная активность (эмпатия, кооперация, альтруизм и т. д.).

Лучше ли бедный Лазарь богатого? Потенциально да (в т.ч. умнее), но сильно уязвимей

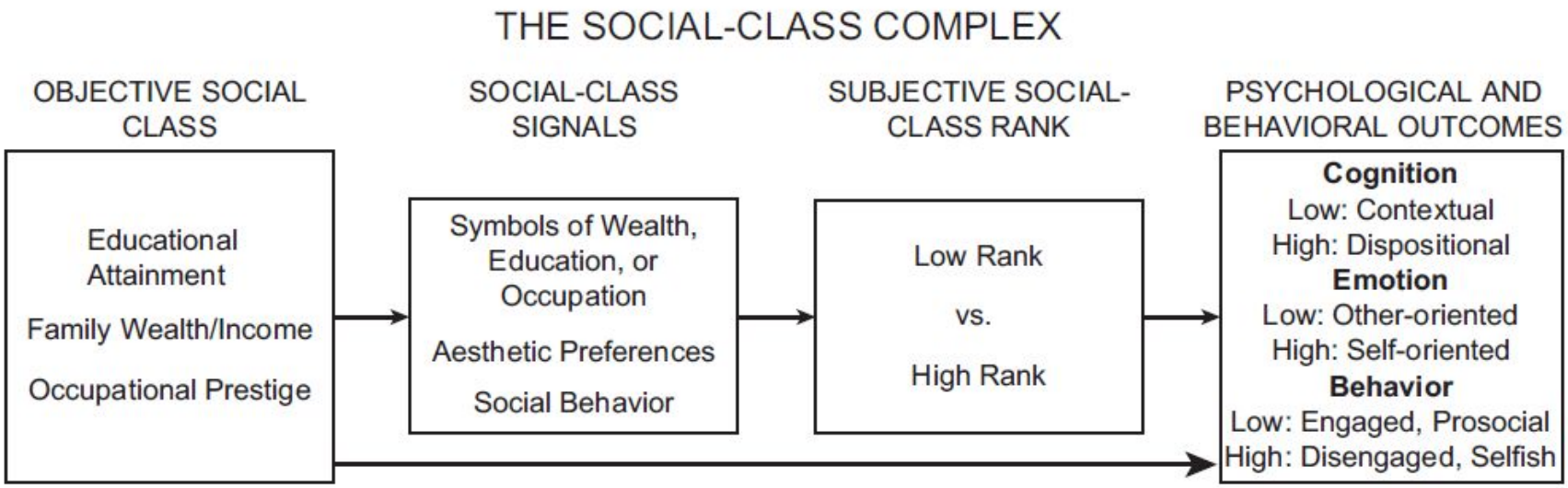


Fig. 1. Model representing the influence of objective social class, signals of social class, and subjective social-class rank on psychological and behavioral outcomes among lower- and upper-class individuals.

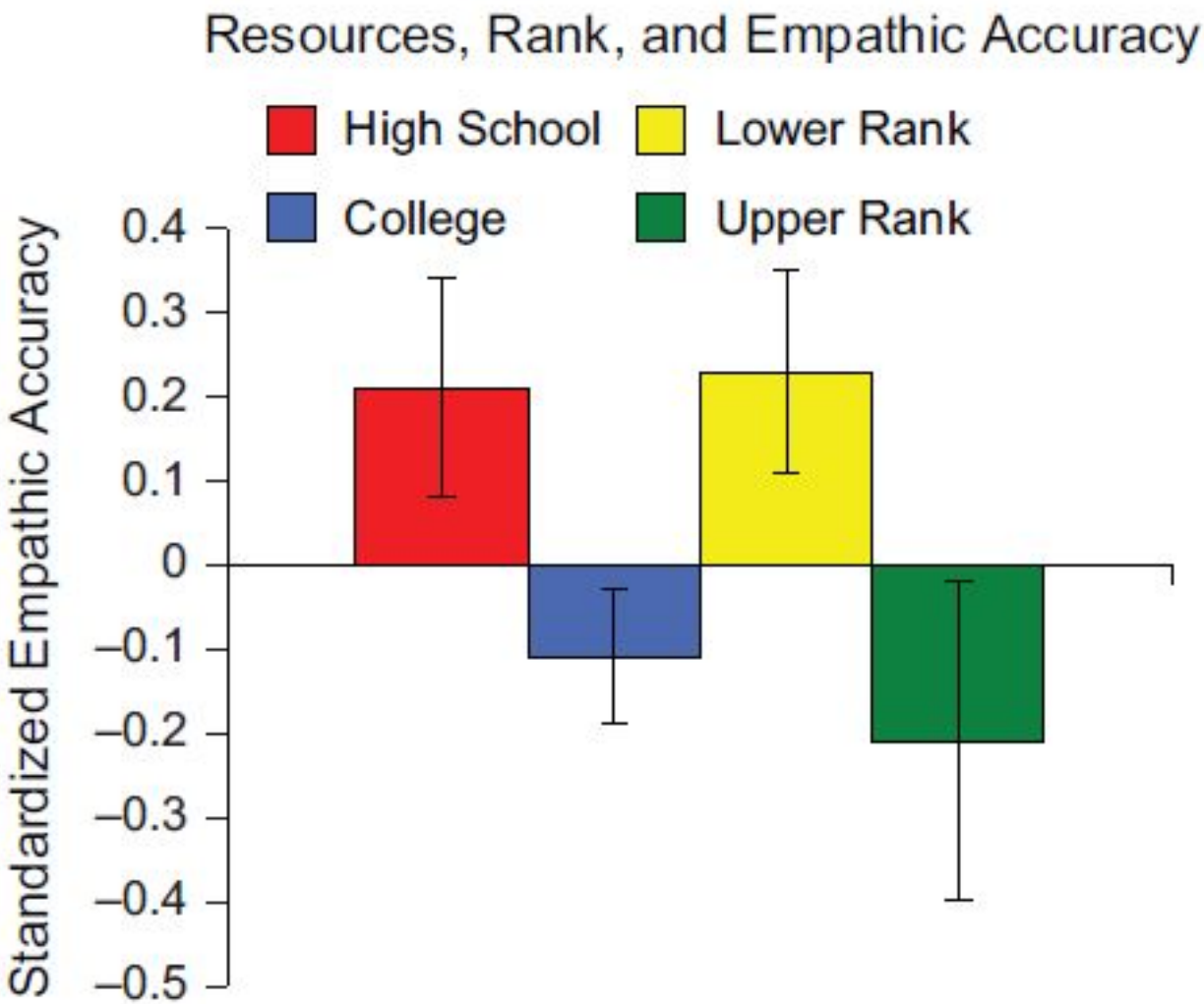


Fig. 2. The effects of educational attainment (Study 1) and manipulated social-class rank (Study 3) on standardized empathic accuracy scores (data reprinted from Kraus, Côté, & Keltner, 2010).

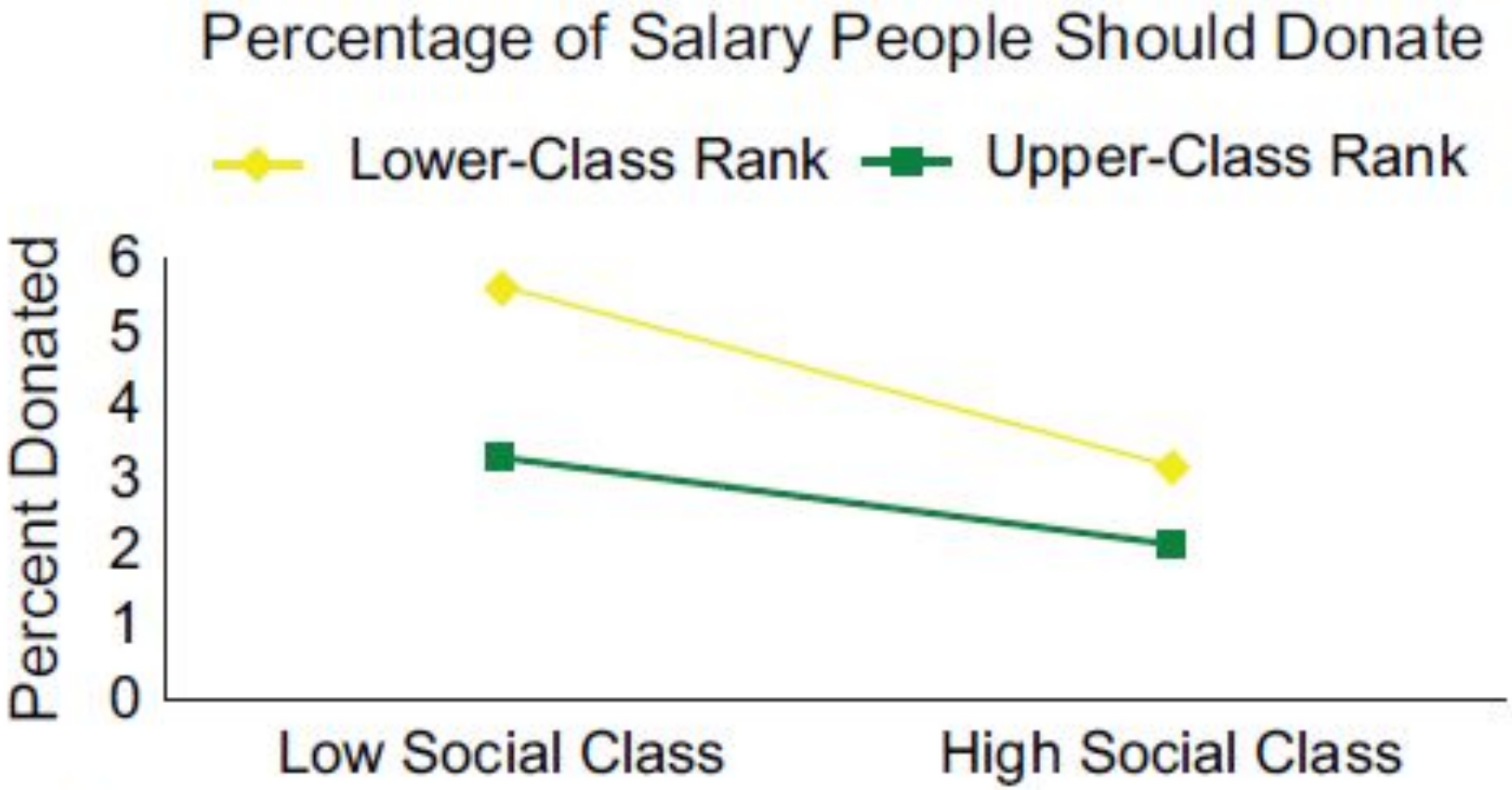
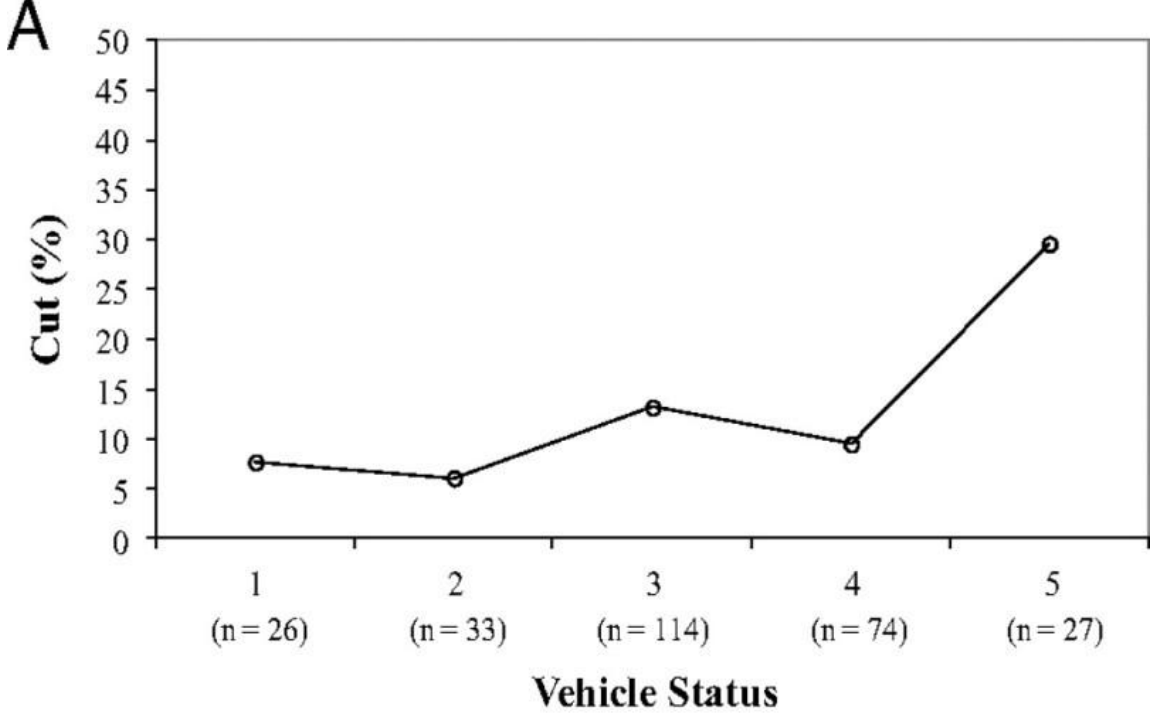
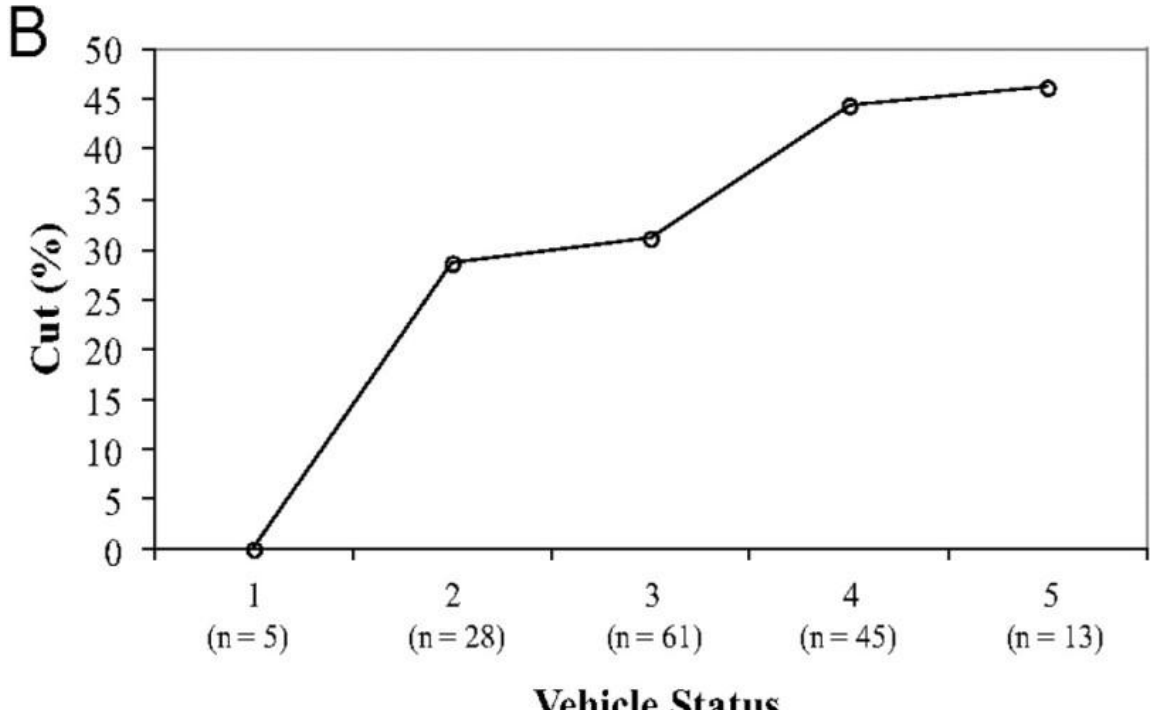


Fig. 3. The independent relationships between social class and manipulated social-class rank in predicting the percentage of people's annual salary participants believed should be spent on charitable donations (reprinted from Study 2 of Piff, Kraus, Côté, Cheng, & Keltner, 2010).


A
Cut (%)
50
45
40
35
30
25
20
15
10
5
0
1
(n = 26)
2
(n = 33)
3
(n = 114)
4
(n = 74)
5
(n = 27)
Vehicle Status


B
Cut (%)
50
45
40
35
30
25
20
15
10
5
0
1
(n = 5)
2
(n = 28)
3
(n = 61)
4
(n = 45)
5
(n = 13)
Vehicle Status

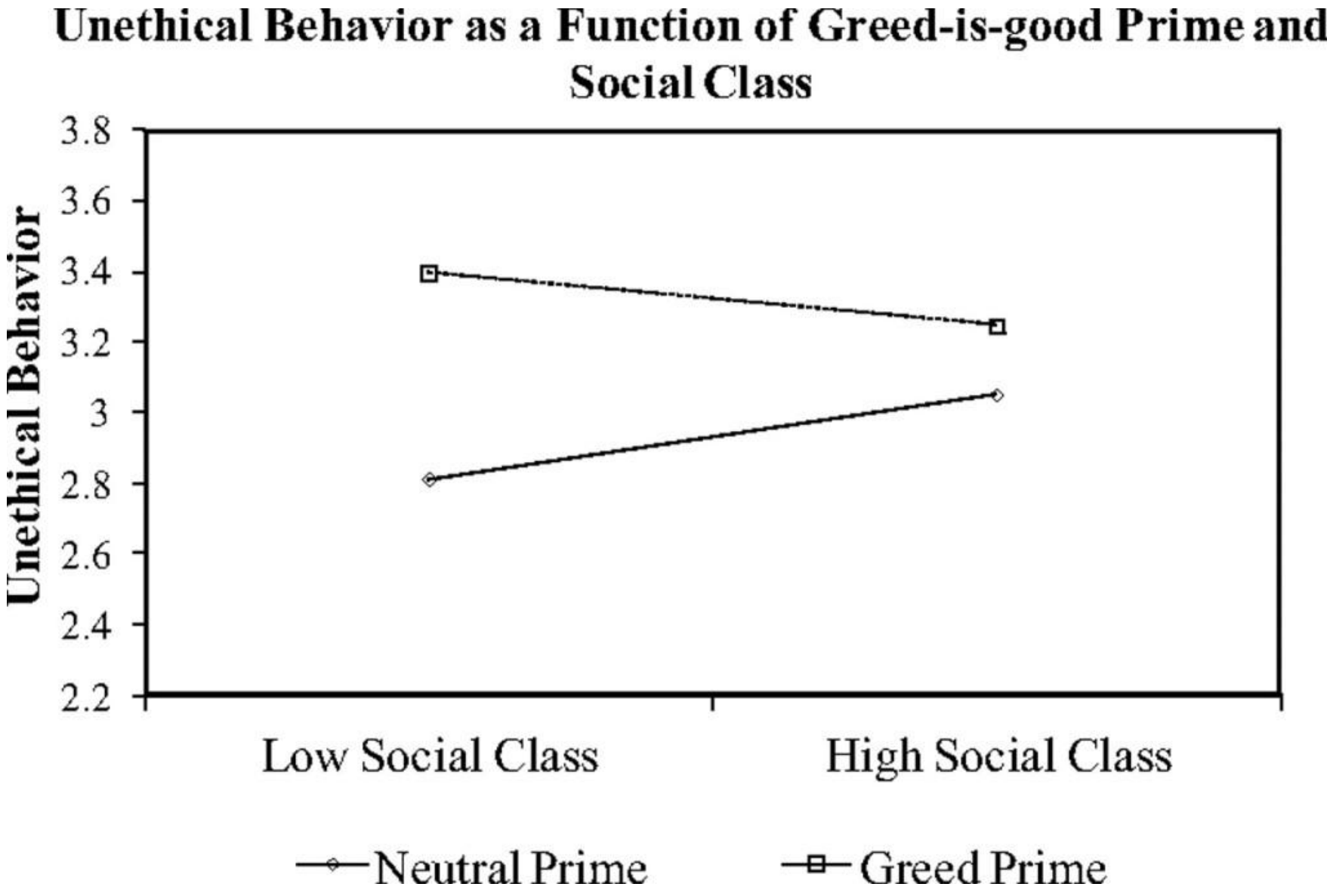

Unethical Behavior as a Function of Greed-is-good Prime and Social Class
Unethical Behavior
3.8
3.6
3.4
3.2
3
2.8
2.6
2.4
2.2
Low Social Class
High Social Class
Neutral Prime
Greed Prime

Table 3

Social Class and Perceptions of the Social World

Domain	Lower-class contextualism	Upper-class solipsism
Empathy	Empathic accuracy, linkage, contagion	Reduced empathy
Causal explanation	Contextual	Dispositional
Inter-group attitudes	Social constructivist	Essentialist

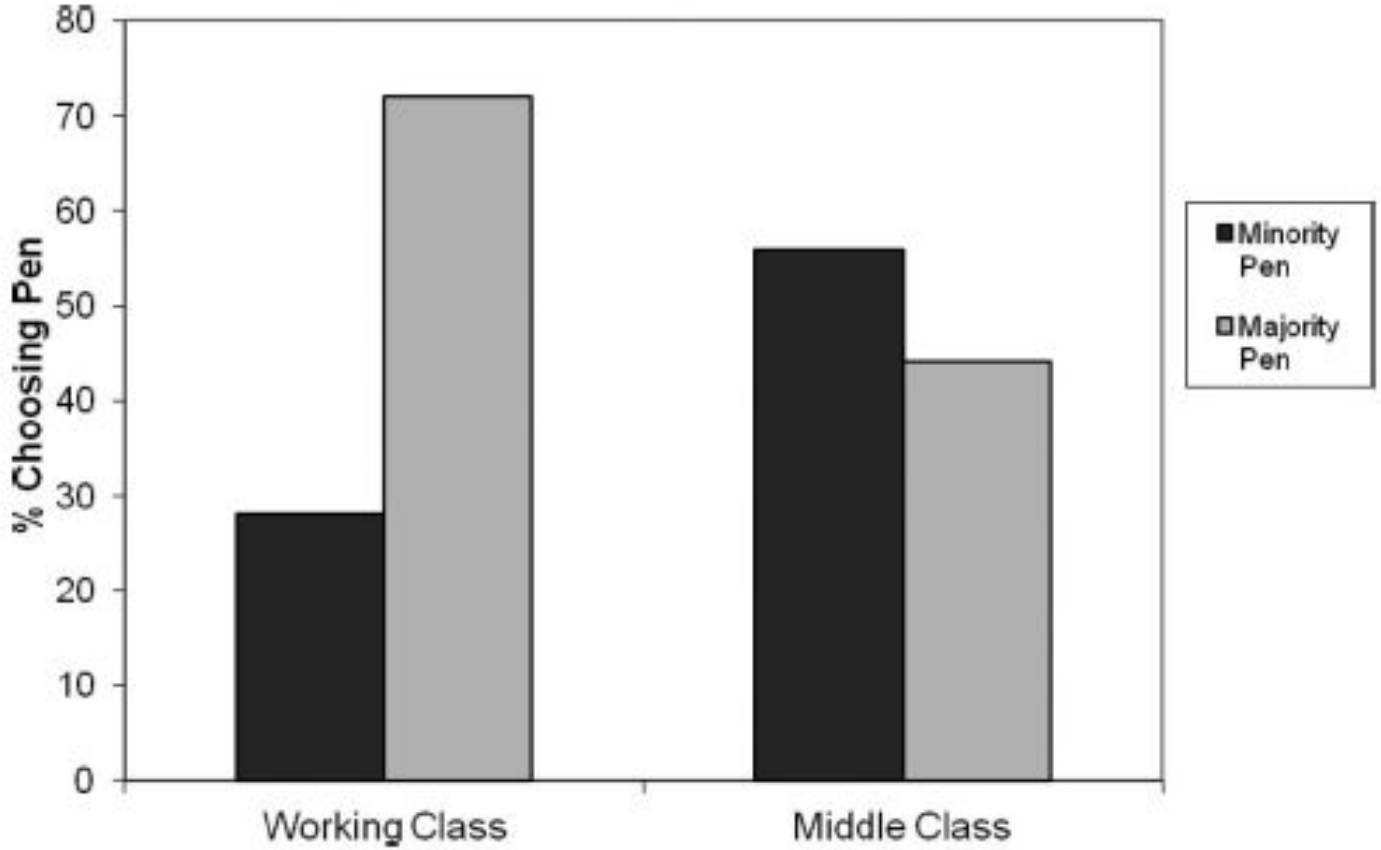


Figure 2. Participant social class and preferences for picking unique (minority pen) versus common (majority pen) objects. Reprinted from "Choice as an Act of Meaning: The Case of Social Class," by N. Stephens, H. M. Markus, and S. M. Townsend, 2007, *Journal of Personality and Social Psychology, 93*, p. 817. Copyright 2007 by the American Psychological Association.

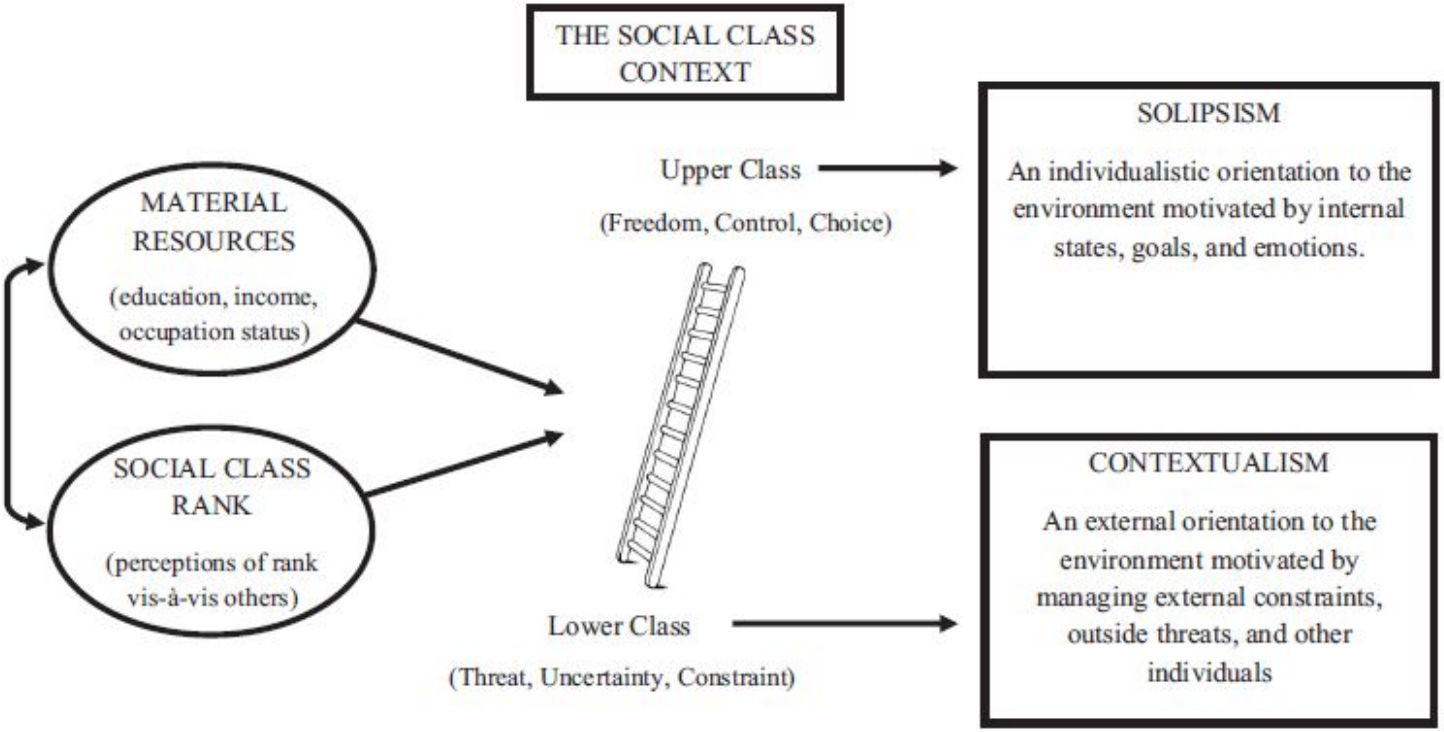
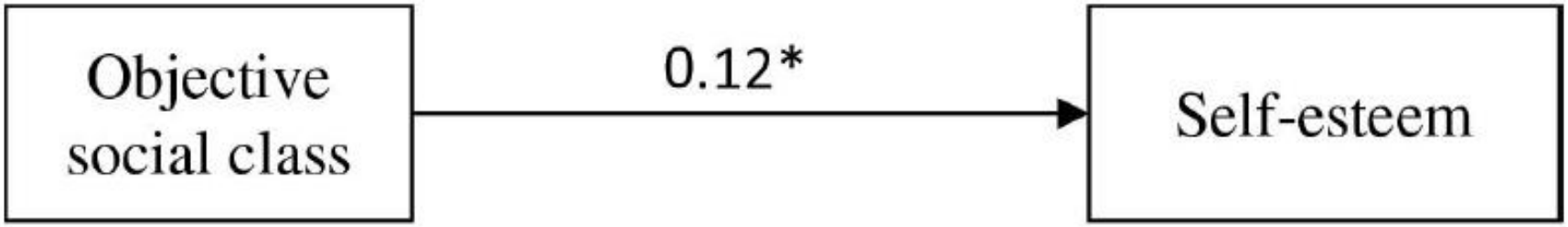


Figure 1. Conceptual model illustrating the characteristics of social class contexts and the expression of solipsistic and contextualist social cognitive tendencies.


Objective social class
0.12*
Self-esteem

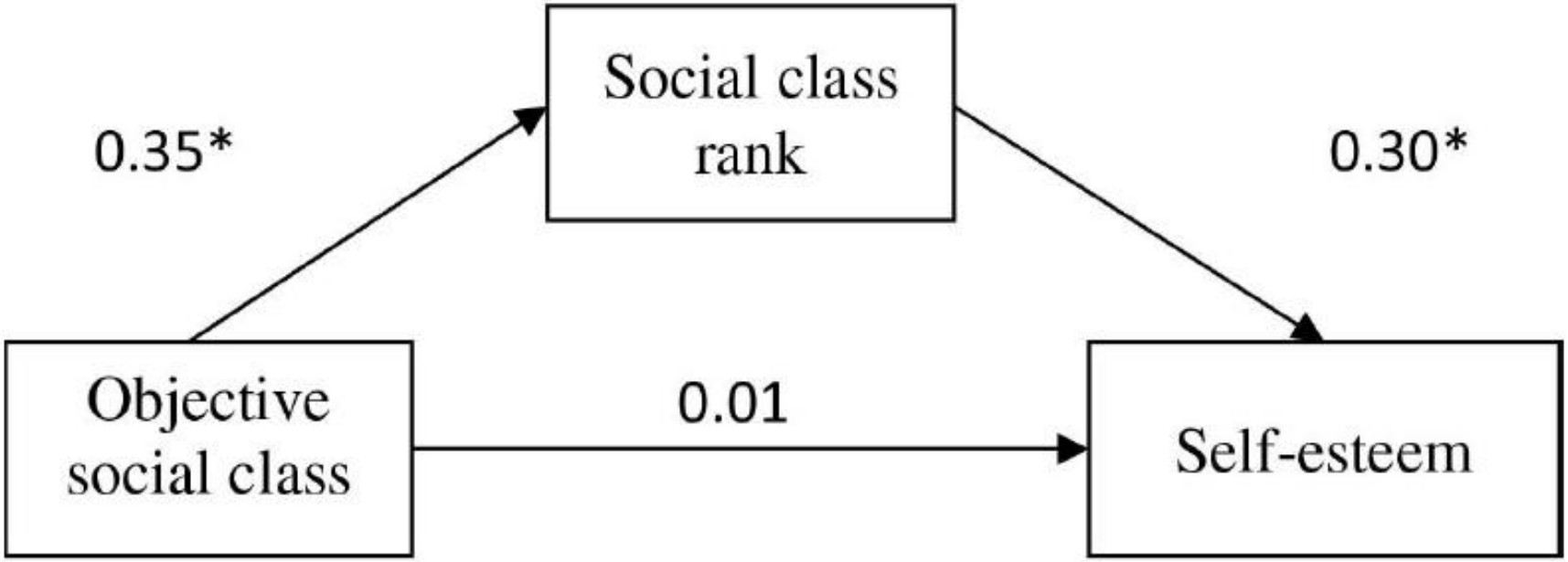

Social class rank
0.35*
0.30*
Objective social class
0.01
Self-esteem

Table 4
Social Class and Relationship Strategies

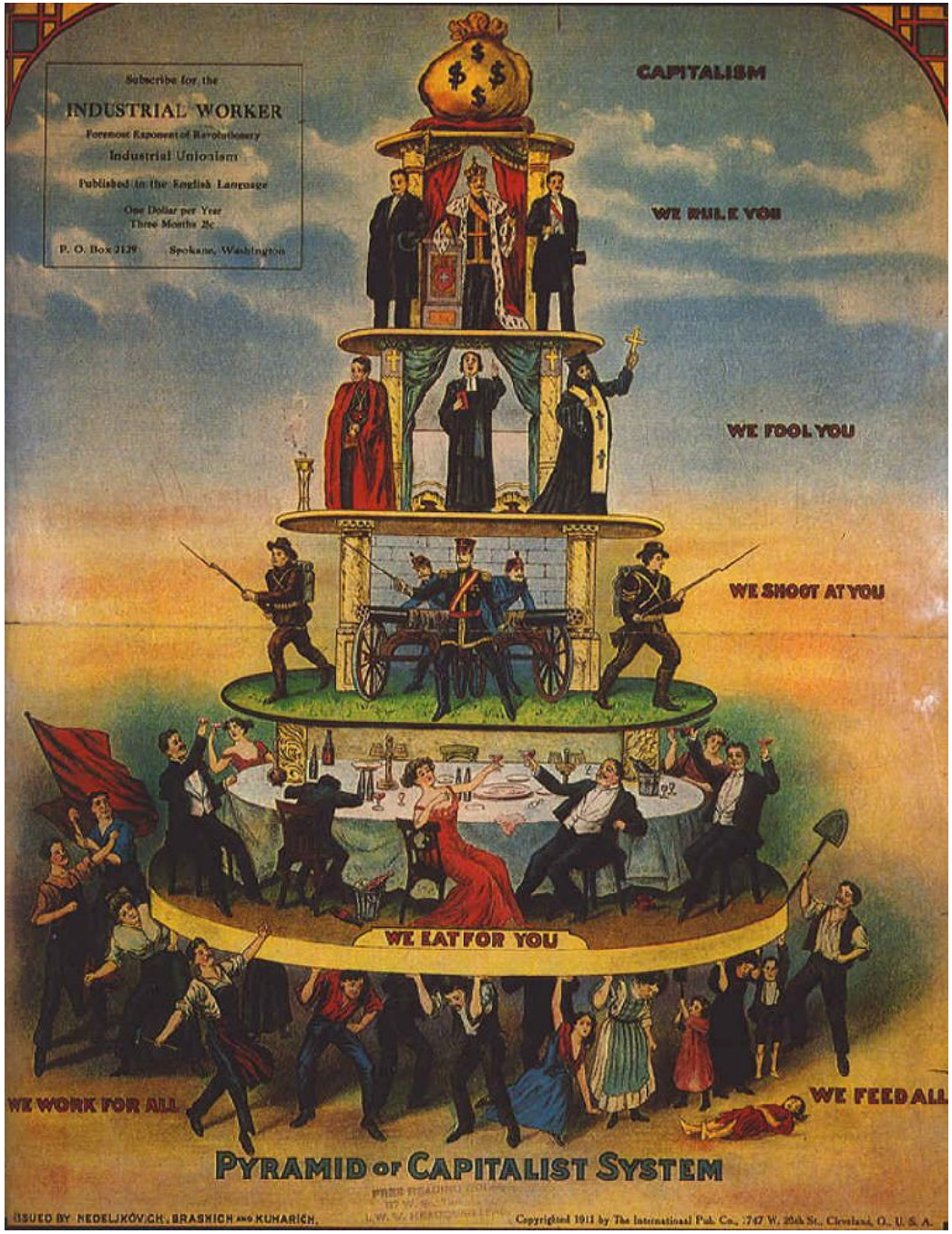
Domain	Lower-class contextualism	Upper-class solipsism
Social behavior	Prosocial, compassionate	Self-focused, unethical
Relationship strategies	Communal	Exchange
Moral judgment	Group safety and purity	Individual rights and respect

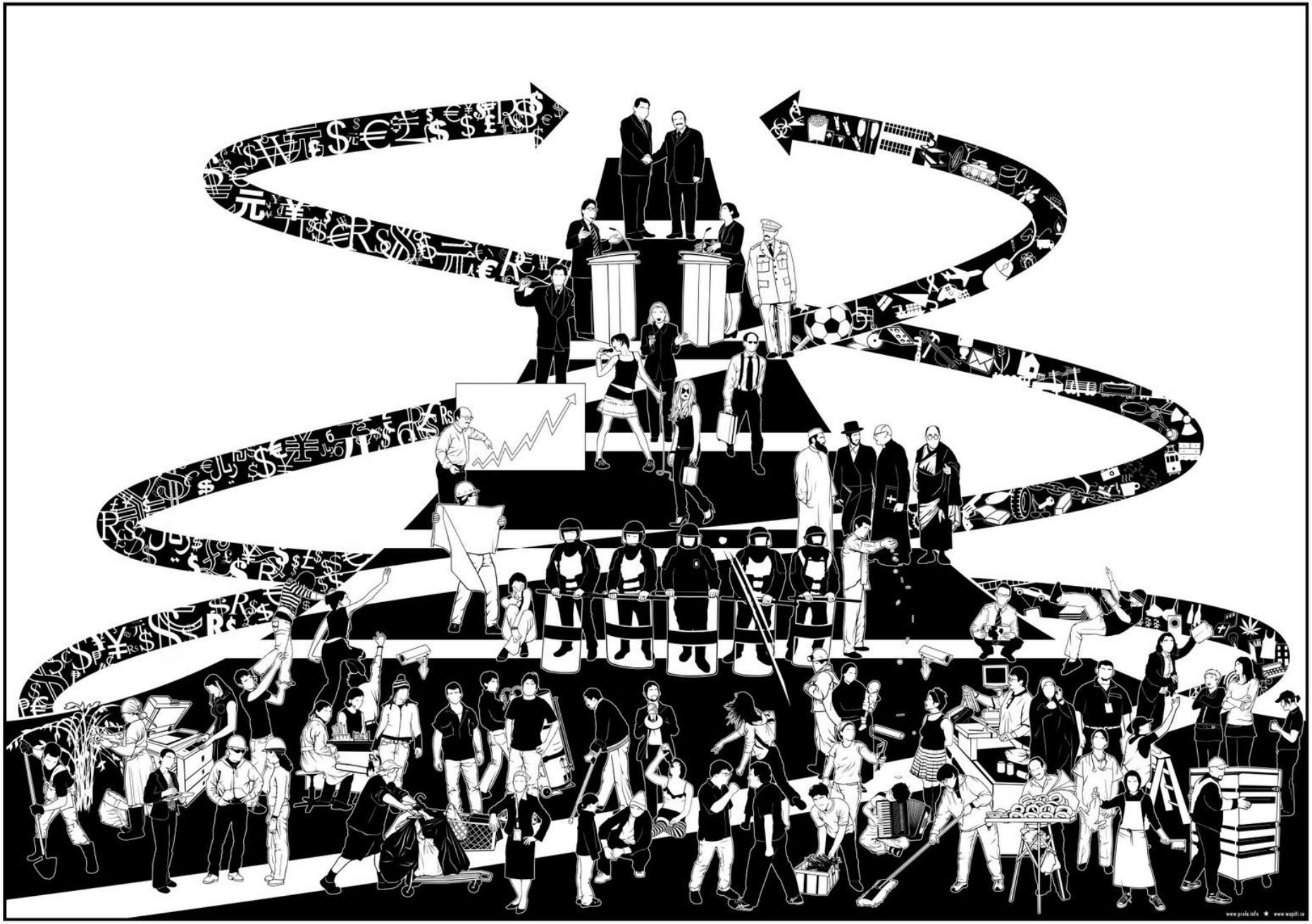
Table 5

Percentage of Adults Who Said That the Immoral Actor Should Be Stopped or Punished for Harmless, but Offensive, Actions

Action done to the immoral actor	Recife, Brazil		Porto Alegre, Brazil		Philadelphia, United States	
	Low SES	High SES	Low SES	High SES	Low SES	High SES
Stopped or punished?	63	35	57	34	63	19

Note. Numbers indicate percentages. SES = socioeconomic status. Data reprinted from "Affect, Culture, and Morality, or Is It Wrong to Eat Your Dog?" by J. Haidt, S. H. Koller, and M. G. Dias, 1993, *Journal of Personality and Social Psychology, 65*, p. 619, Table 1. Copyright 1993 by the American Psychological Association.


Subscribe for the
INDUSTRIAL WORKER
Foremost Exponent of Revolutionary
Industrial Unionism
Published in the English Language
One Dollar per Year
Three Months 25c
P. O. Box 2129 Spokane, Washington
CAPITALISM
WE RULE YOU
WE FOOL YOU
WE SHOOT AT YOU
WE EAT FOR YOU
WE WORK FOR ALL
WE FEED ALL
PYRAMID OF CAPITALIST SYSTEM
ISSUED BY NEDELJKOVICH, BRASNICH AND KUHARICH.
Copyrighted 1911 by The International Pub. Co., 747 W. 25th St., Cleveland, O., U. S. A.


www.proletinfo ★ www.wspit.se

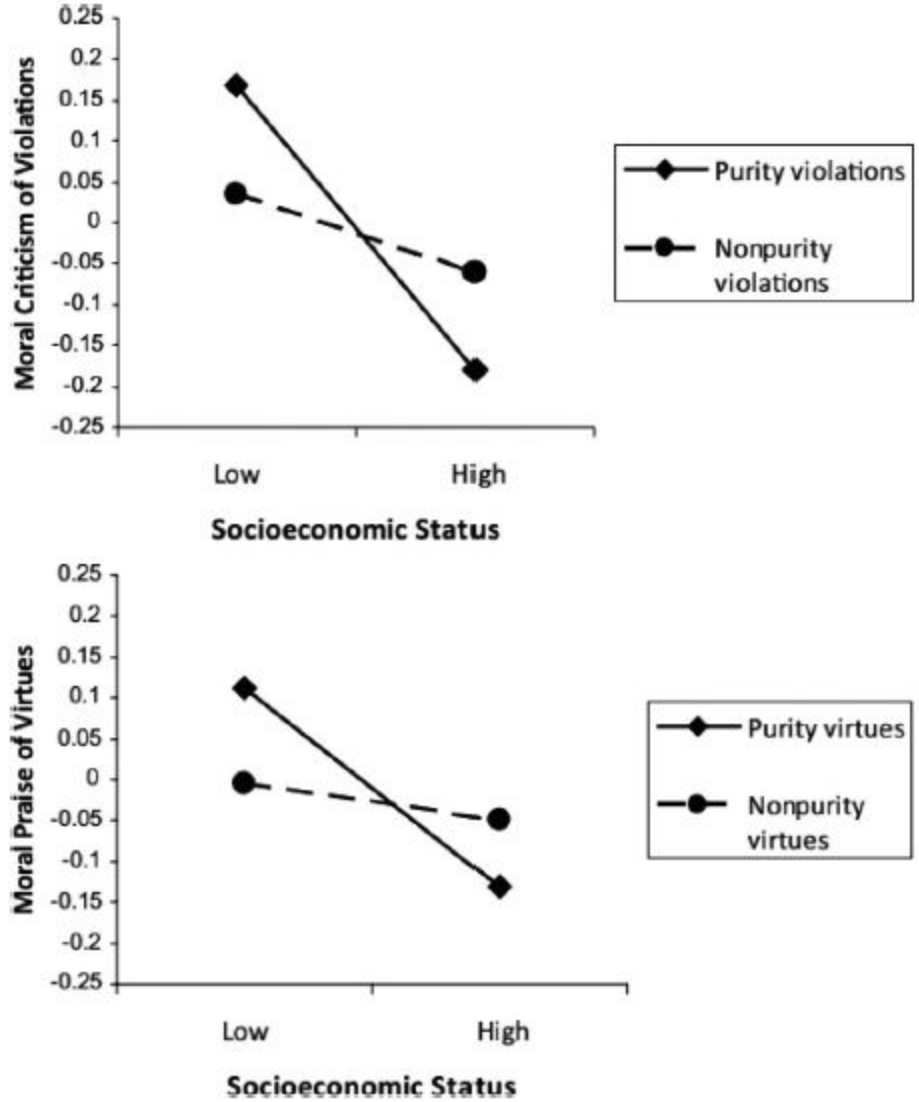


Figure 5. Meta-analysis across three studies illustrating participants' tendency to criticize violations of purity (top graph) or to praise purity virtues (bottom graph) compared to reactions to actions in non-purity domains, as a function of social class. Reprinted from "Disgust and the Moralization of Purity," by E. J. Horberg, C. Oveis, D. Keltner, and A. B. Cohen, 2009, *Journal of Personality and Social Psychology, 97*, p. 972. Copyright 2009 by the American Psychological Association.

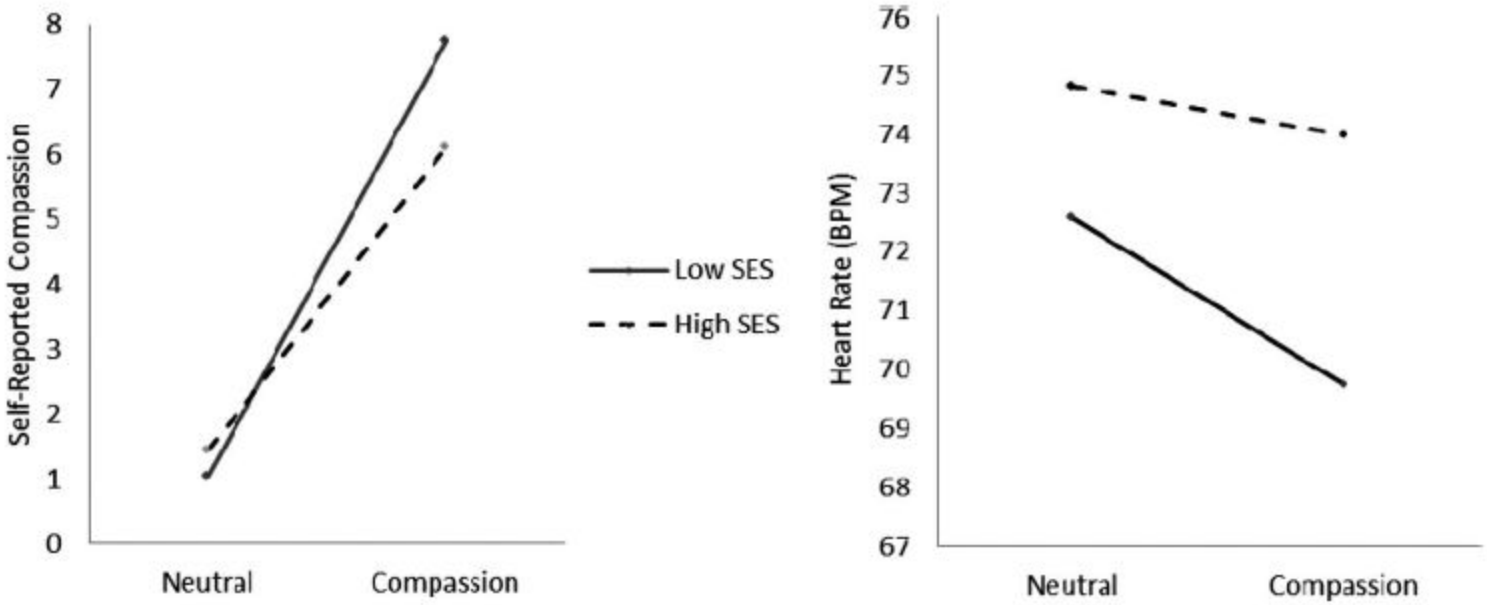


Figure 4. Social class differences in self-reports of compassion and heart rate when watching a neutral or compassion-inducing emotion video. SES = socioeconomic status; BPM = beats per minute. Reprinted from "Class and Compassion: Socioeconomic Factors Predict Responses to Suffering," by J. E. Stellar, V. M. Manzo, M. W. Kraus, and D. Keltner, 2011, *Emotion*. Copyright 2011 by the American Psychological Association.

- "Мораль, которую навязывают беднякам, чтобы заставить их поддерживать систему, покровительствующую богатым, никогда не навязывается в той же мере богатым, чтобы заставить их охранять интересы бедняков. Эта ситуация ставит духовенство в трудное положение, когда оно вынуждено использовать религиозные догмы, чтобы привить конформизм по отношению к общественным нормам. Если, как вполне может случиться, эти нормы будут действовать в пользу людей, обладающих привилегиями и властью, религия может обрести черты еще одного инструмента защиты официальных интересов"
- *J. Fitzpatrick. The Role of Religion in Programs for the Pretention and Correction of Crime and Delinquency. President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice, Task Force Report: Juvenile Delinquency and Youth Crime, p. 321.*

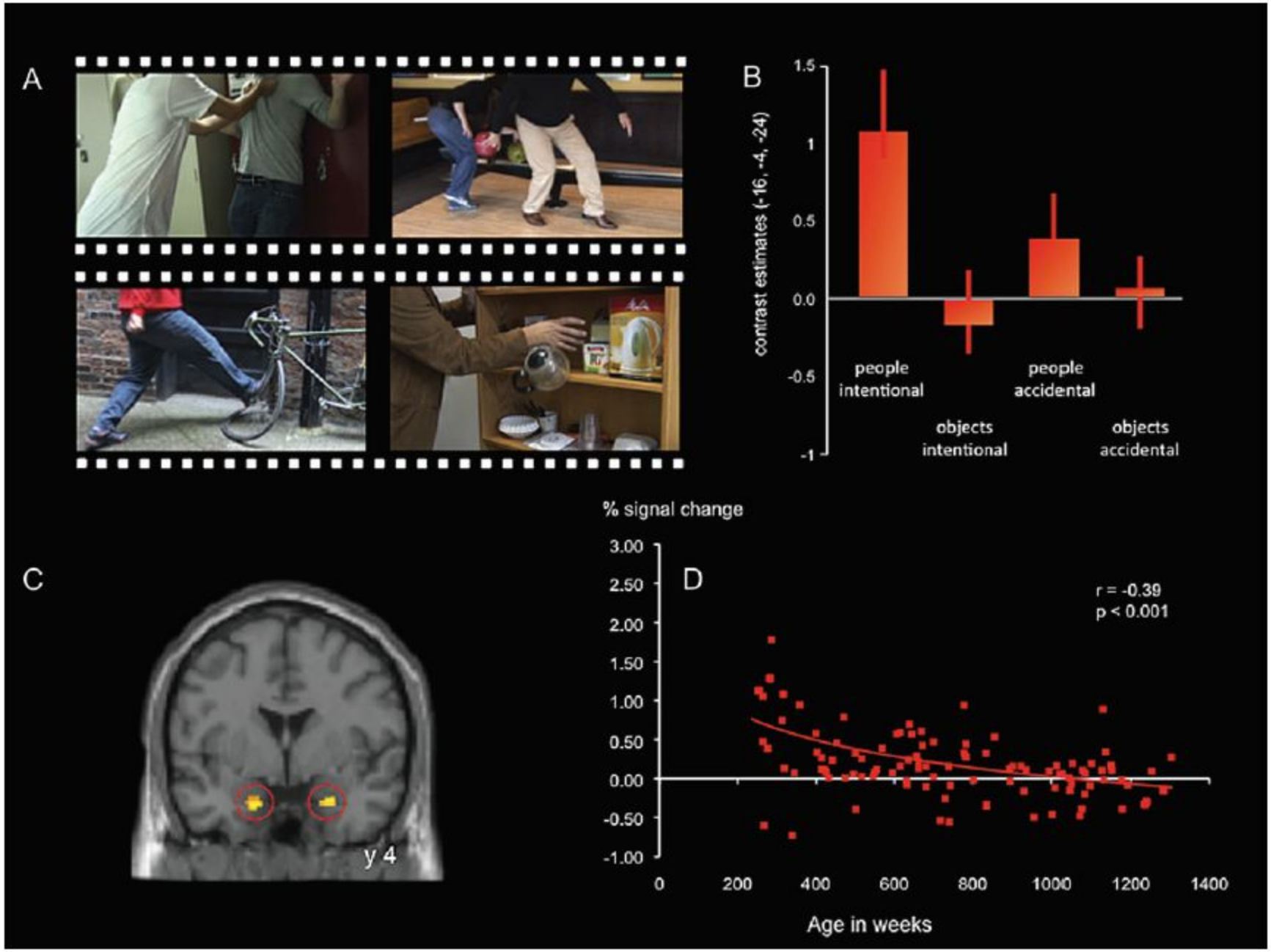


Figure 1. (*A*) Examples of the visual stimuli used in the study depicting people (top row) or objects (bottom row) being harmed intentionally or by accident. The

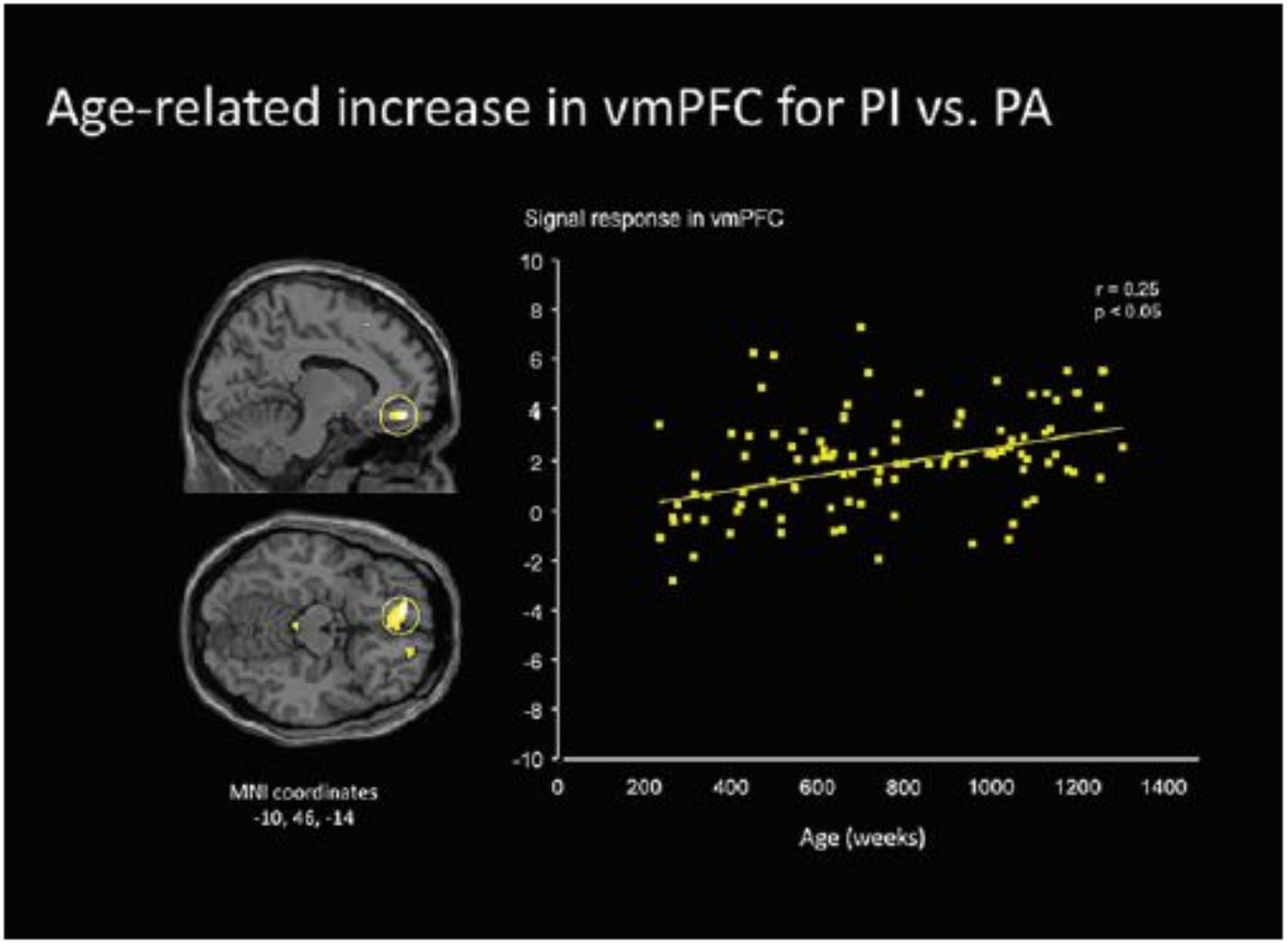


Figure 2. Age-related hemodynamic increase in the vmPFC when participants perceive visual scenarios depicting people being harmed intentionally versus accidentally. A positive linear association of age with signal change in the vmPFC was determined ($r = 0.25$; $t_{95} = 2.723$; $P < 0.05$). The quadratic effect in this cluster of voxels was nonsignificant ($P = 0.08$).

How much would you punish?

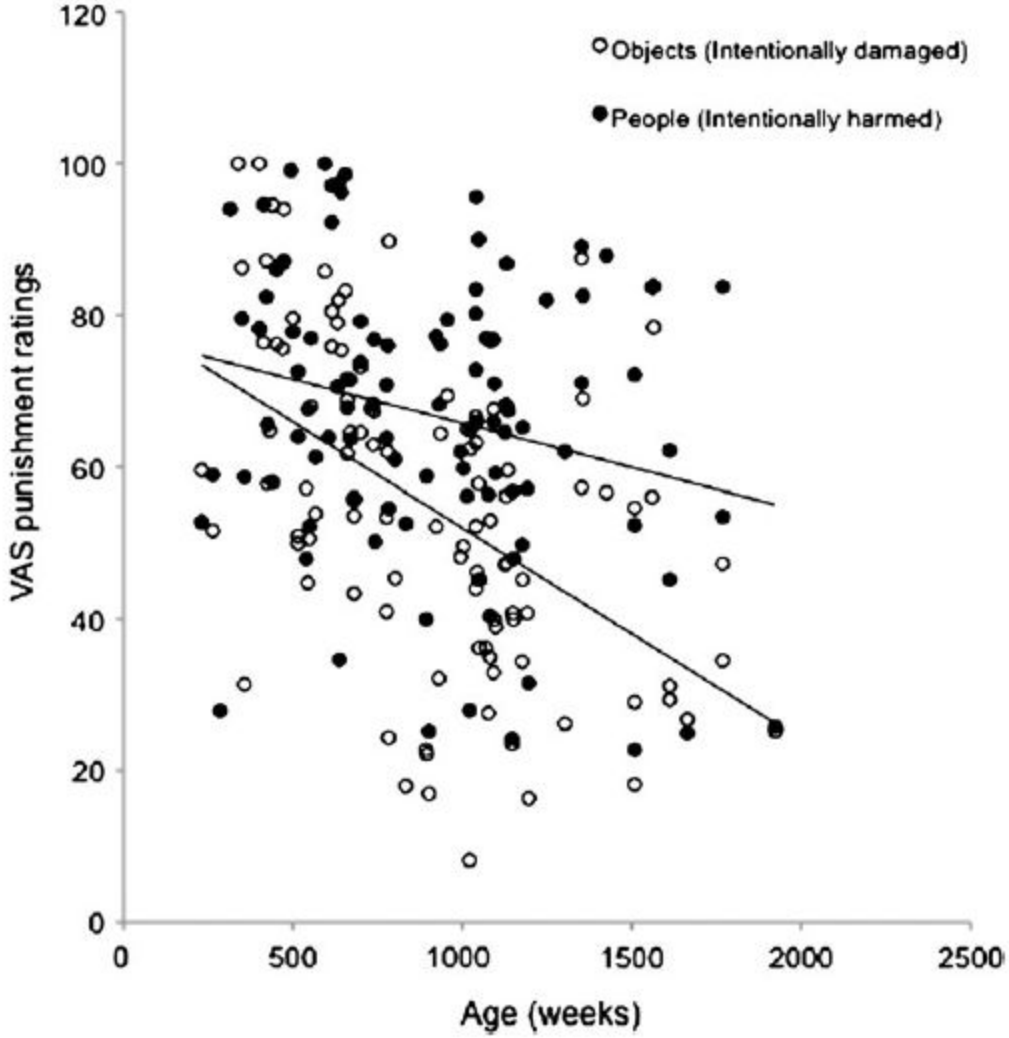
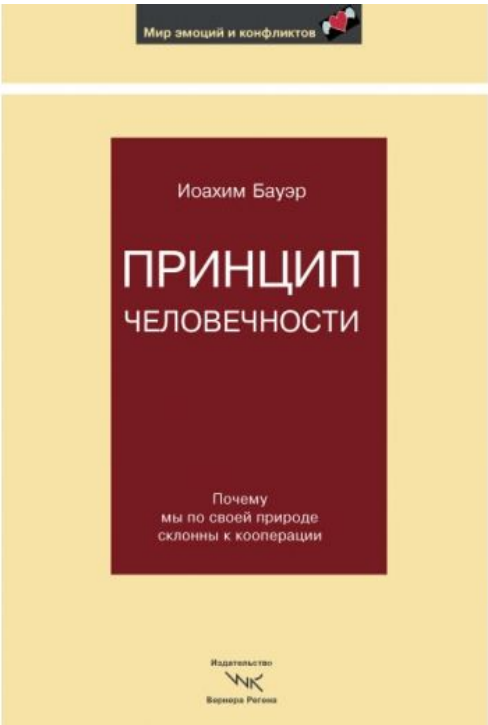


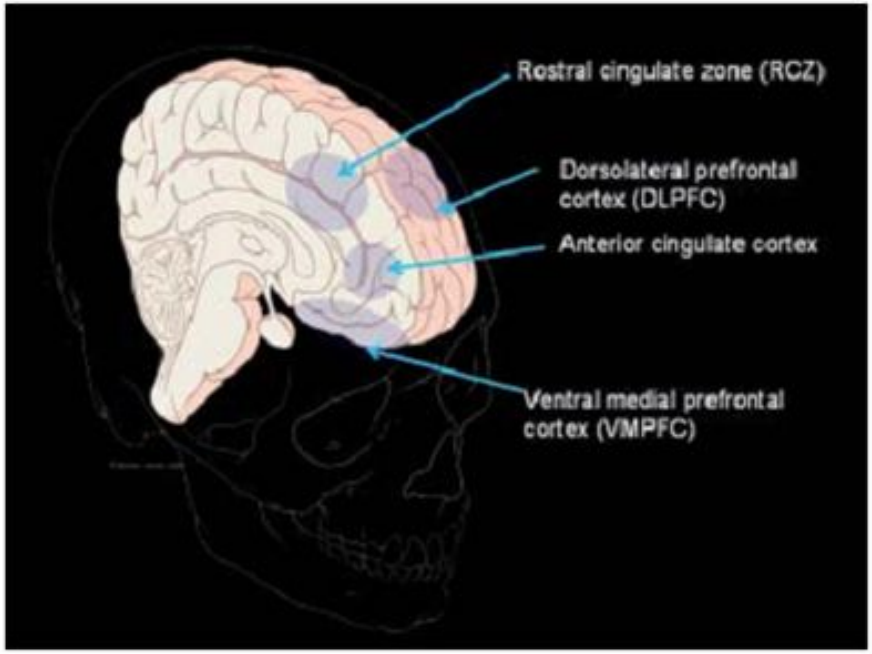
Figure 3. Across all ages, participants will punish people more for an intentionally versus accidentally harmful action, regardless of whether the target is a person or an object ($P < 0.001$). They will punish people more if they harm a person than if they damage an object, regardless of the intention of the action ($P < 0.01$). The graph shows age-related change in ratings of deserved punishment. With age, participants' severity of punishment decreases significantly more for intentional damage done to objects than intentional harm done to people ($P < 0.01$).

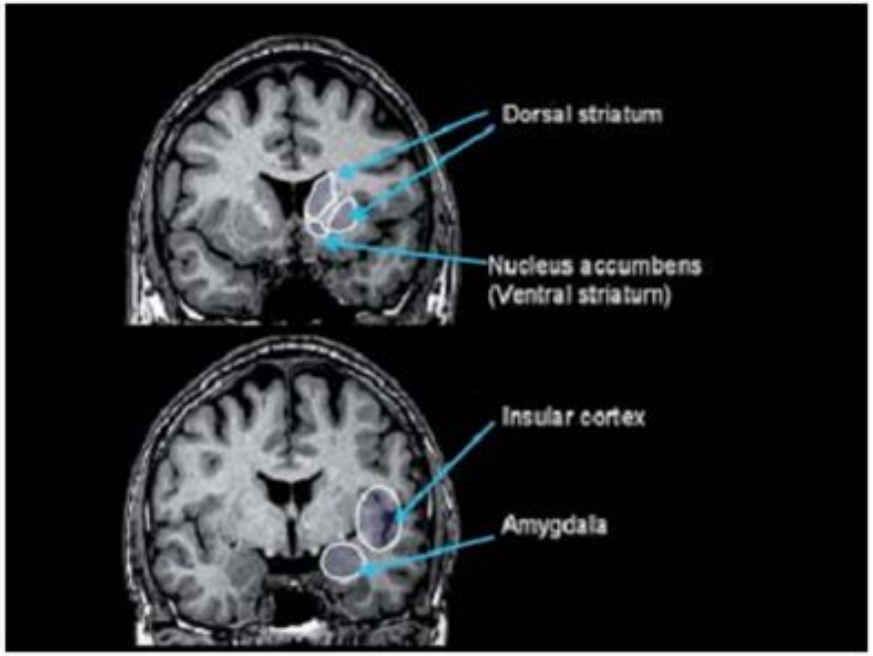

Мир эмоций и конфликтов
Иоахим Бауэр
ПРИНЦИП
ЧЕЛОВЕЧНОСТИ
Почему
мы по своей природе
склонны к кооперации
Издательство
Вернера Регена

Мир эмоций и конфликтов
Иоахим Бауэр
ПОЧЕМУ Я ЧУВСТВУЮ,
ЧТО ЧУВСТВУЕШЬ ТЫ
Издательство
Вернера Регена

- Исходя из традиционной трактовки предпочтений можно сделать вывод: тот участник, который делает предложение, зная, что второй согласится на любую положительную сумму, так как для него это лучше, чем вообще ничего не получить, разделит сумму таким об-разом, чтобы отдать минимально возможное количество денег, и вторая сторона согласится на этот вариант дележа.
- Но эксперименты, проведенные в Соединенных Штатах, Японии, Израиле, Европе, России, Китае и Индонезии, показали, что большинство участников предлагают от 40 до 50% «пирога», при этом предложения ниже 30% обычно отвергаются. Эти результаты были получены в экспериментах, в которых ставки достигали трех месячных доходов. И маловероятно, что результаты отражают непонимание игроками правил игры, так как эксперимент проводили несколько раз, чтобы получить повторяемую одношаговую игру. Недавно мы повторили результаты этих экспериментов для моделей различных простых сообществ: охотников и собирателей, пастухов и др.

Области мозга, играющие ключевую роль в принятии решений: Rostral cingulate zone (RCZ) – ростальная область поясной коры. Dorsolateral prefrontal cortex (DLPFC) – верхняя лобная кора. Anterior cingulate cortex – передняя область поясной коры. Ventral medial prefrontal cortex (VMPFC) – нижняя медиальная лобная кора. Dorsal striatum – верхняя часть стриатума (полосатого тела). Nucleus accumbens (ventral striatum) – прилежащее ядро (нижний стриатум). Insular cortex – островковая кора. Amygdala – миндалина.





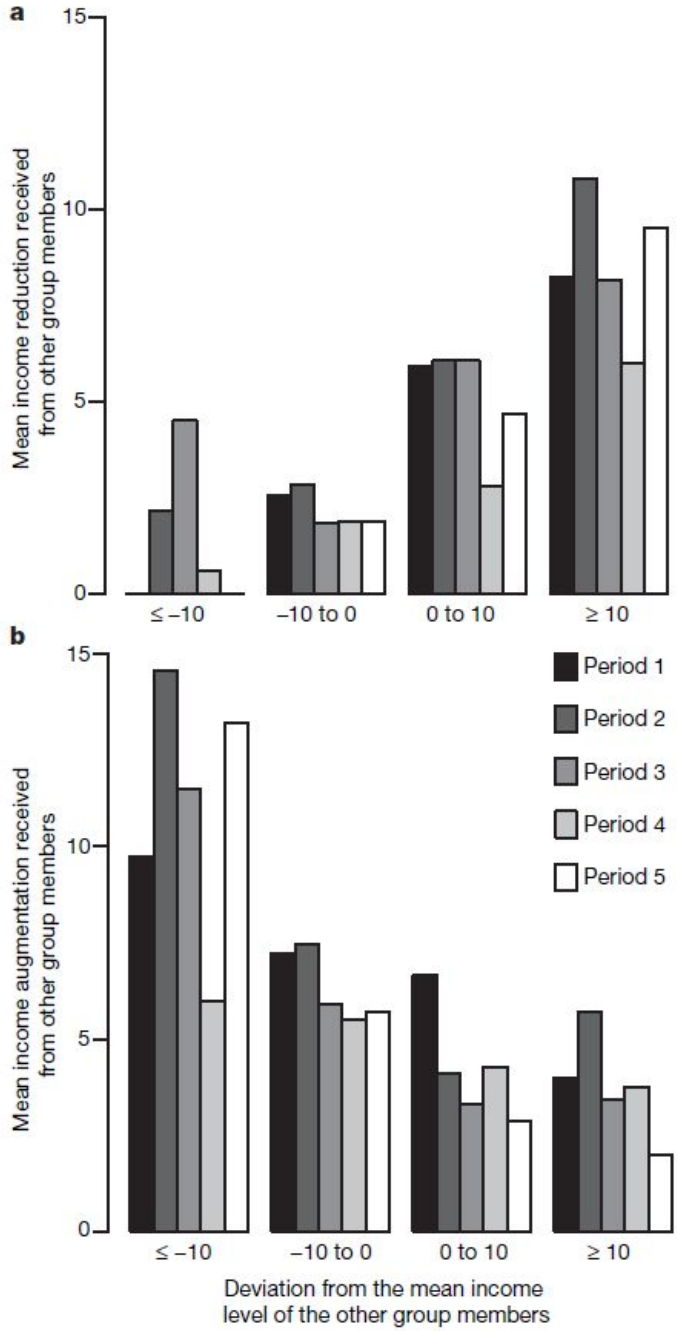


Figure 1 | Mean reduction (a) and augmentation (b) of income by other players in each period as a function of the deviation from the mean income level of the other group members. Income is assigned randomly to each

Социальные отношения и эмоции: пары противоположностей у низших и высших классов

- 1) Просоциальность: защита слабых, в том числе силовая { Избирательность}/ Конкурентность, в том числе с причинением вреда
- 2) Честность (max долговременный выигрыш){рациональное партнёрство} обман (max краткосрочный выигрыш)
- 3) Справедливость, верность товарищам {Избирательность}эгоизм, предательство
- 4) Коллективизм [Вертикальный или горизонтальный} Индивидуализм, вертикальный, горизонтальный
- 5) Чистота, святость {Избирательность} Нечистота, осквернение

- — отношение к ним учителя, в котором также может присутствовать эффект социального статуса. Учителя, работающие в низкостатусных классах, воспринимают атмосферу в классе в целом как менее позитивную, а детей из бедных и низкостатусных семей как менее зрелых и дисциплинированных, что сказывается и на более низких ожиданиях учителя в отношении возможных успехов ребенка. Причем подобные
суждения опираются в основном на некогнитивные критерии, та- кие как речевое поведение или стиль одежды ученика. Подобным искажениям оценок на основании социального статуса более подвержены учителя, выросшие в семьях среднего класса, чем учителя, выросшие в бедных семьях (Alexander, Entwisle, Thompson, 1987).
Предвзятое отношение к ученику порождает эффект обратной связи: учителя в этих обстоятельствах уделяют меньше позитивного внимания ученику, менее склонны закреплять успех, в целом дают меньше возможностей для обучения. В результате существовавшие изначально различия в успехах оказываются искусственно усилены и закрепляются в дальнейшей школьной биографии ученика (Alexander, Entwisle, Thompson, 1987; Tach, Farkas, 2006)".
— Не зависящее от успеваемости желание продолжить обучение, характерное для определенных социальных слоев. При хороших оценках в школе почти все родители из высшего социального слоя и лишь 38% родителей из низших слоев населения намереваются послать своего ребенка учиться в гимназию. У учеников со средними оценками в школе (в среднем между 2.3 и 3.1[3]) различия, зависящие от их принадлежности к тому или иному слою, выражены еще более явно: почти три четверти детей из высших слоев и лишь 11% детей из низших слоев планируют поступать в гимназию (Ditton 1992: 130). Та же модель прослеживается и в реакции родителей на рекомендацию средней школы для поступления в гимназию: почти все дети служащих следуют этой рекомендации, но лишь 38% детей из семей неквалифицированных рабочих или рабочих средней квалификации пытаются поступить в гимназию (Fauser/Schreiber 1987). Далее социальный фильтр начинает действовать при переходе к высшему образованию и приводит к кумулятивному эффекту: ученики и ученицы старших классов из рабочих семей с хорошей успеваемостью реже хотят получать высшее образование (43%), чем ученики из семей чиновников, успеваемость которых находится на среднем уровне (50%) (Böttcher u. a. 1988).
- — Не зависящий от успеваемости социальный отбор в школе. Крупномасштабное исследование 13.000 учеников начальных школ в Гамбурге наглядно показало, насколько учителя в своих суждениях — независимо от успеваемости — ориентируются на то, к какому социальному слою принадлежит ребенок. Для того чтобы получить рекомендацию из школы для поступления в гимназию, дети из семей с низким уровнем образования (отцы без диплома об окончании базовой школы) должны показать результаты (школьный тест на успеваемость), которые на 50% (!) выше, чем результаты рекомендованных в гимназию детей из семей с высоким уровнем образования (отцы с аттестатом зрелости, окончившие гимназию) (Lehmann/Peek 1997).

Рисунок 6.1.2

Относительные изменения численности групп выпускников школ, %. Новосибирская область

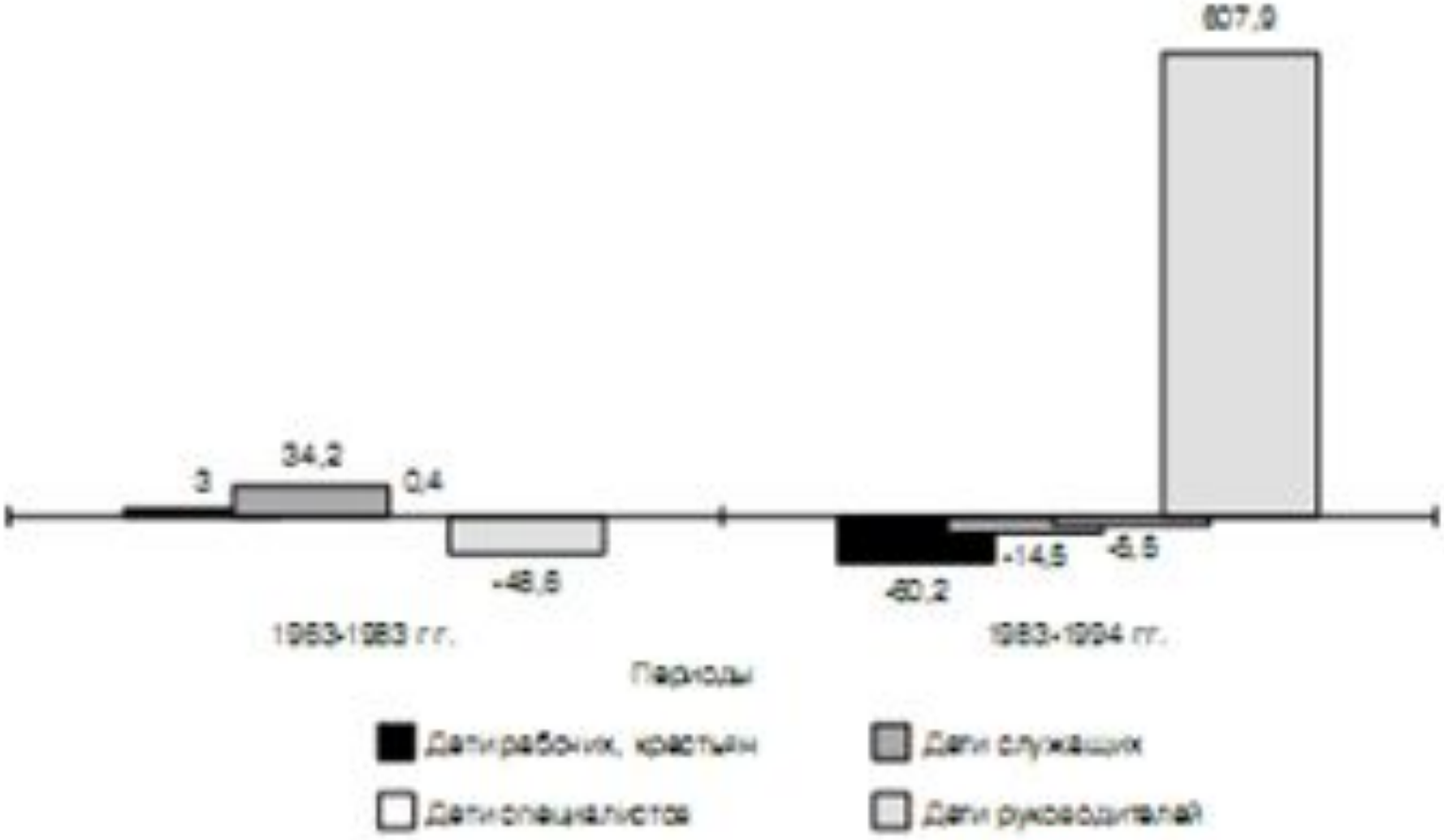
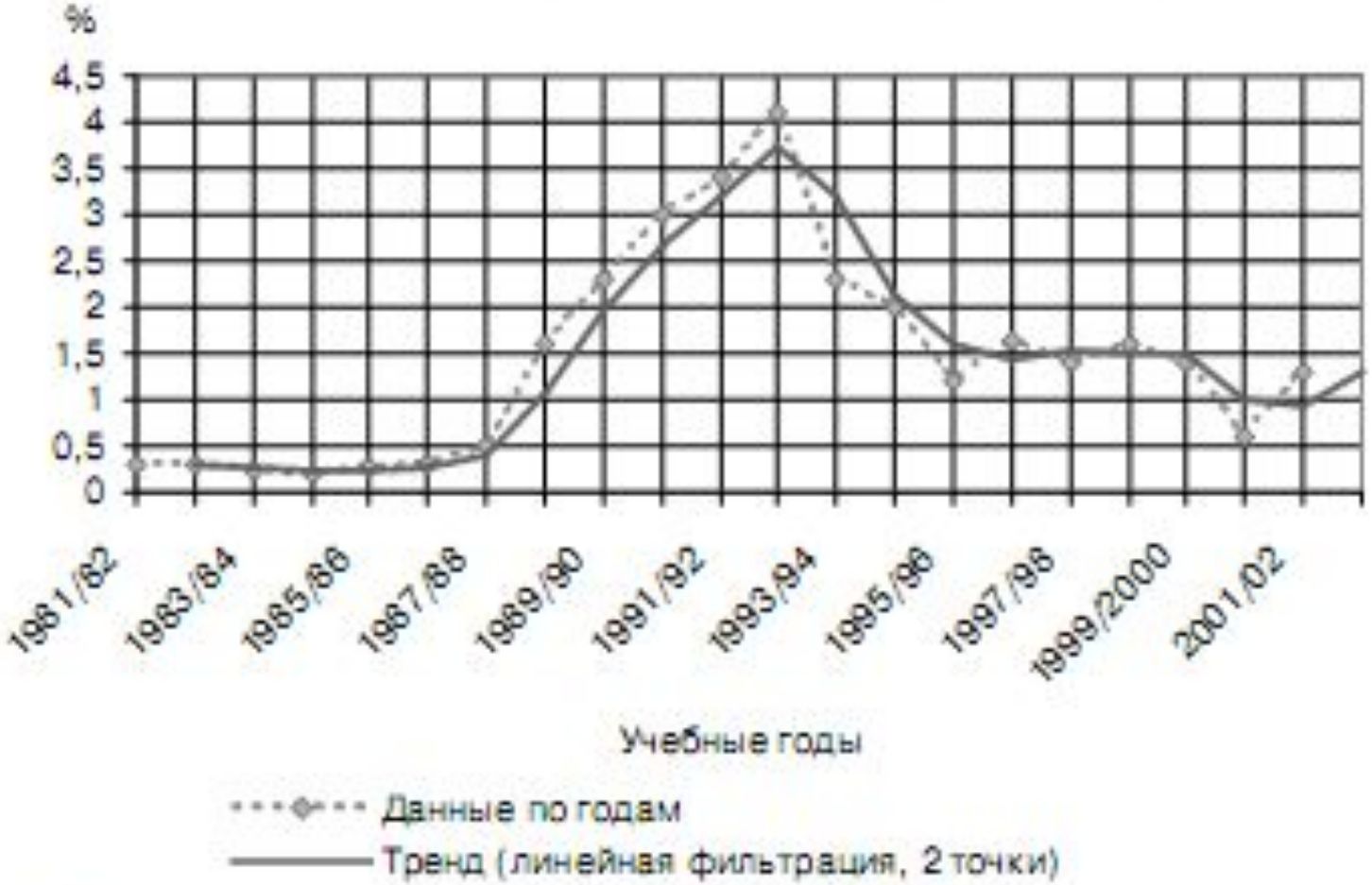


Рисунок 3.4.6

Уменьшение численности («отсев») учащихся с 7 по 8 классы (разница в численности учащихся на начало уч. года в %). Россия



Источник: первичные данные Госкомстата России.

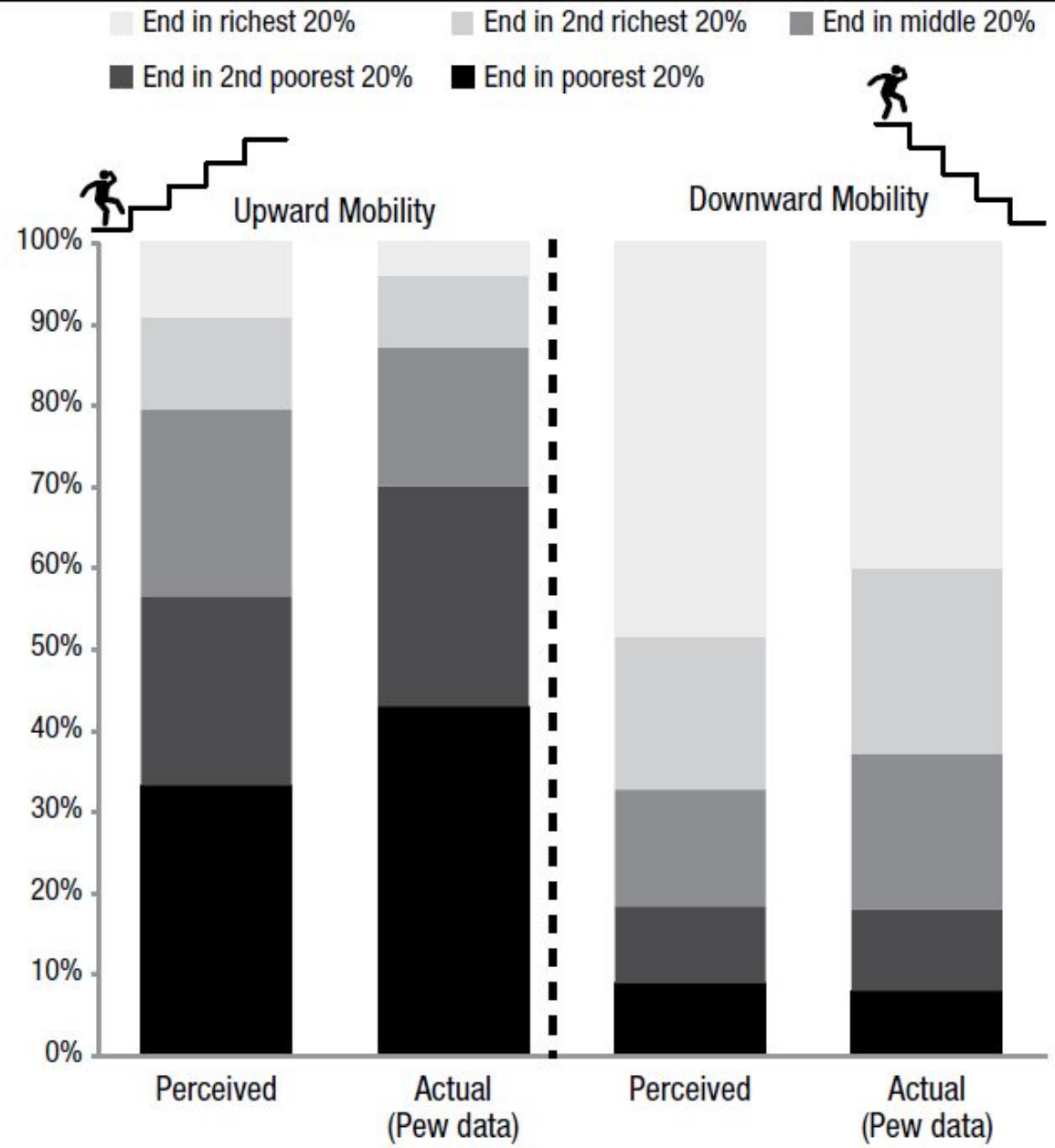


Fig. 1. Perceptions of upward and downward mobility in a nationally representative sample ($N = 3{,}034$): Perceived and actual quintile of where someone born to a family in the bottom (left) or top (right) quintiles ends up.

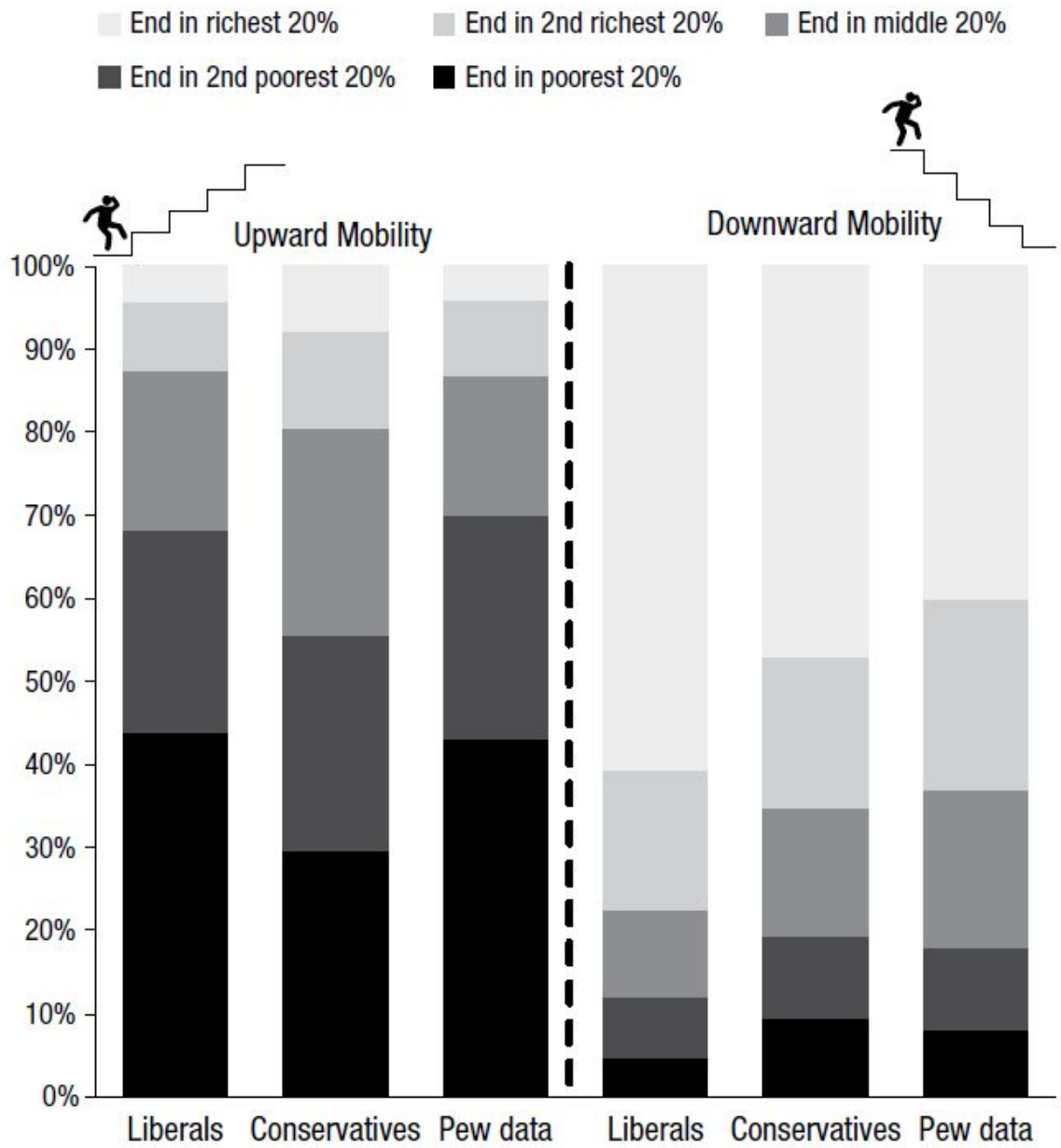


Fig. 2. Perceptions of upward and downward mobility in a Mechanical Turk sample (N = 290) broken down by political affiliation. Perceived and actual quintile of where someone born to a family in the bottom (left) and top (right) quintiles ends up.

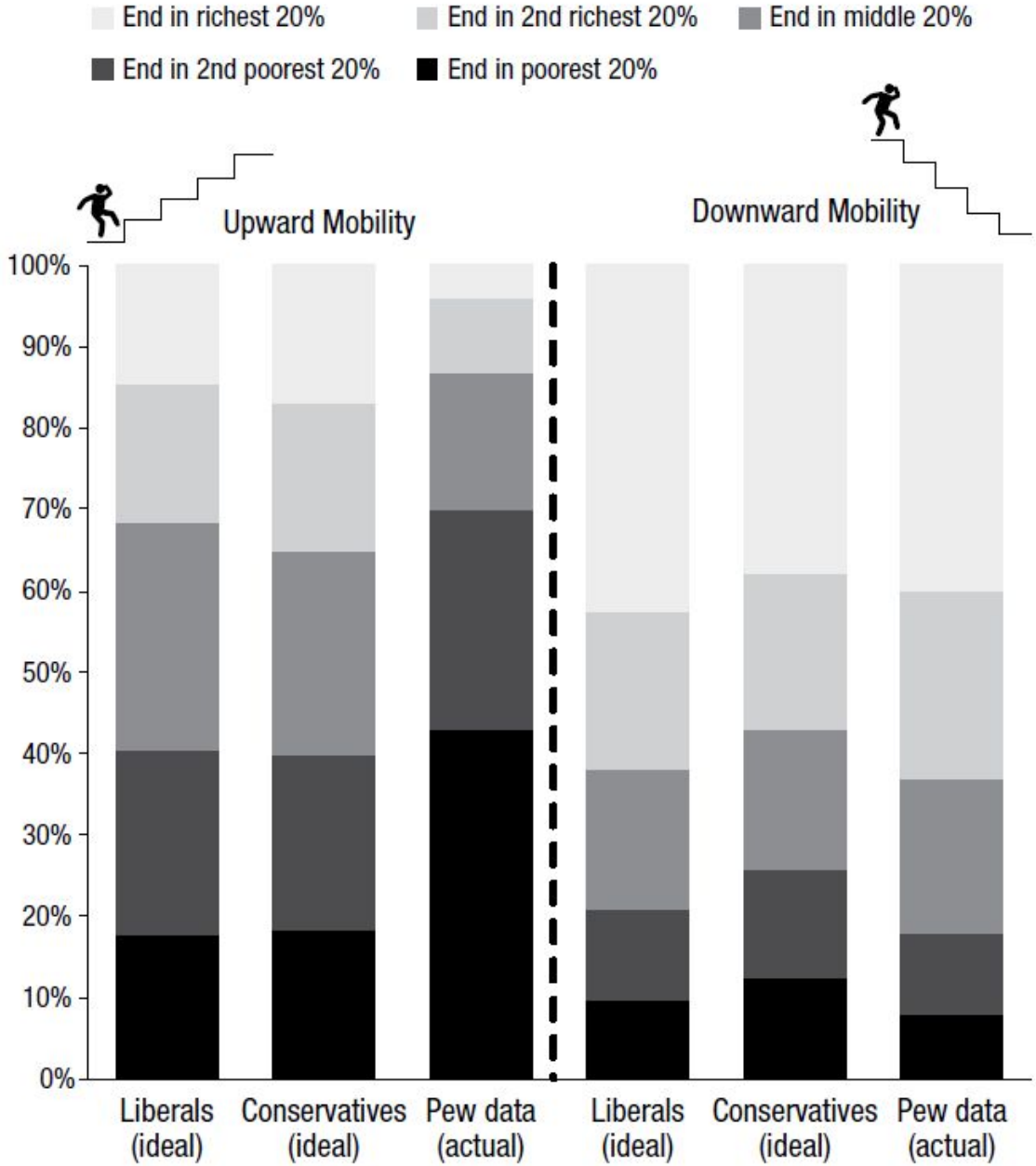


Fig. 3. Ideal upward and downward mobility in a Mechanical Turk sample ($N = 290$) based on political affiliation. Ideal and actual quintile of where someone born to a family in the bottom (left) and top (right) quintiles ends up.