
**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СФЕРА:
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

ЭЛИТЫ И ПРОФЕССИОНАЛЫ

© 2016 г. Т. Гульбрандсен

Социология элит и социология профессий – две различные области исследований. В статье приводятся доводы в пользу того, что исследование элит и теория элит могут обогатиться за счет теоретического и эмпирического знания, полученного в результате развития социологии (и истории) профессий. Профессии могут представлять собой существенный драйвер процесса смены элит в обществе. В результате элиты становятся представителями институтов и носителями доминирующих в обществе идеологии и ценностей в большей степени, чем члены закрытой властной элиты, находящейся на вершине общества. В такой структуре консолидация (интеграция) элиты основывается в большей степени на договоренностях и компромиссах между различными представителями институтов, чем на общих интересах элиты, сложившихся в результате единого классового происхождения. В статье продемонстрировано, что общность профессиональных взглядов может заметно способствовать консолидации элит. Более того, профессиональные стандарты, ценности и вклад в жизнь общества в значительной степени способствуют легитимизации элит.

*Ключевые слова: элиты, профессии, смена элит, интеграция элит, легитимность элит.
Статья получена 11.05.2016.*

DOI:10.20542/0131-2227-2016-60-11-71-83

Социология элит и социология профессий представляют собой две различные области исследований в социологии. Следует признать, что исследовательские интересы пересекаются при изучении, например, “профессий элит”, юристов или врачей, и аналогичном изучении “элитного образования” в области права и медицины. Тем не менее ученые в рамках этих двух областей исследуют различные темы и в своих исследованиях отвечают на разные вопросы. В этой статье я привожу доводы в пользу того, что исследование элит и теория элит могут обогатиться за счет теоретического и эмпирического знания, полученного в результате развития социологии (и истории) профессий, и рассказываю о том, как это может происходить.

Профессии – это виды занятий, обладатели которых оказывают услуги, основанные на их теоретических знаниях, полученных в результате специального образования (часто на уровне университета). Более того, ряд ученых подчеркивают, что представители профессий в значительной степени контролируют круг компетенций, про-

фессиональные стандарты и доступ к соответствующему занятию, а также специализированное образование.

В целом элиты – это группы или индивидуумы, обладающие властью. То, какие группы имеют статус элиты, варьируется от страны к стране и во времени в зависимости от того, каковы исходные ресурсы и условия власти в конкретном обществе. Ученые, изучающие элиты, тем не менее, сфокусировали свое внимание на нескольких определениях, или значениях, элит. Согласно Вильфредо Парето, элиты состоят из индивидуумов, которые благодаря своим качествам и компетенции выделяются среди остальных граждан [1]. Для Парето существование элит, однако, не подразумевало никакого их морального превосходства. Напротив, в своей ранней работе он называл элиты, доминировавшие в Италии в начале 20-го столетия, жадными и безжалостными эксплуататорами общественных ресурсов [2]. Чарльз Райт Миллз подчеркивал, что элита – это индивидуумы, обладающие командными позициями в важных общественных институтах и организациях [3]. Из третьего понимания элит следует, что это группы индивидуумов или отдельные индивидуумы, под контролем которых находится непропорционально большой объем жизненно важных ресурсов [4]. Шамус Хан фокусирует внимание на ресурсах [которыми обладают эли-

ГУЛЬБРАНДСЕН Тригве, доктор философии (социология), профессор Института социальных исследований, Норвегия, 3233 Осло, Элисенберг 0209 (trygve.gulbrandsen@socialresearch.no)

ты. – **Прим. М.Х.**], которые могут быть конвертированы в другие ресурсы или преимущества. Пьер Бурдьё, например, в понимании элит делает акцент на значении экономического, культурного и социального капитала [5]. Согласно Хану, деньги – главный ресурс в капиталистических странах. В соответствии с этим наблюдением, он, как представляется, под экономической элитой понимает тех, кто контролирует непропорционально большие финансовые ресурсы, считая их наиболее мощной группой элиты в этих [капиталистических. – **Прим. М.Х.**] обществах. Испанского философа Ортега-и-Гассета можно рассматривать как представителя четвертой группы с точки зрения понимания термина “элита” [6], согласно которому элиты – это индивидуумы, являющиеся носителями более высоких мировоззренческих, культурных и моральных стандартов.

Социология элит охватывает широкий спектр тем, например: рекрутирование, смена, интеграция (или единство элит); элиты и демократия; как элиты используют власть; взаимоотношения между элитами и обществом в целом; правомерность существования элит.

Далее я представлю свою теоретическую аргументацию в трех основных областях социологии элит, а также обозначу ряд существенных проблем в каждой из них. Затем я остановлюсь на вопросе о том, как социология профессий позволяет пролить свет на данные проблемы, иллюстрируя это реальными примерами.

К трем областям в пределах социологии элит, на которых я сосредоточусь, относятся: (1) смена элит, (2) интеграция или единство, (3) правомерность существования элит.

СМЕНА ЭЛИТ

Центральный элемент в классических письмах Парето об элитах – это смена элит [1]. Он утверждал, что история людей – это история непрерывной смены элит. Когда появляется одна группа элит, другая теряет свои позиции. Эта мысль имеет много параллелей с возвышением и падением империй или режимов – процессом, который известен нам с древних времен (эту мысль формулировал, например, Ибн Халдун [7]). Вклад Парето должен был развить идею относительно смены элит в более общем контексте, в несколько туманной теории действия и социального изменения. Он выделил два типа элит, каждый из которых отражает или воплощает некоторые основные инстинкты или чувства. Первый, воплощающий гибкость и инновации, – назван “лисами” (в об-

ласти политики), “спекулянтами” (в экономике), второй, делающий ставку на силу и сохранение установленного порядка – соответственно – “львами” (в политике) и “рантье” (в экономике). Парето постулировал, что изменения происходят циклически, и один из этих двух типов элит поочередно доминирует в политике и экономике.

Сама по себе теория Парето не была развита в более поздних эмпирических исследованиях. Смена элит стала, тем не менее, значимой темой в исследованиях элит. Выдающимся примером области исследований смены элит являются многочисленные исследования, касающиеся смены старых коммунистических элит новыми в конце XX века, когда рухнули коммунистические режимы в Восточноевропейских странах [8]. Избрание членов национальных парламентов представляет собой еще одну важную область исследований, касающуюся смены элит [9]. Третья область исследований элит касалась смены высшего руководства частных компаний [10, 11].

Эмпирические исследования демонстрируют, что концепция смены элит охватывает несколько различных явлений и затрагивает целый ряд проблем. В качестве точки отсчета необходимо провести черту между двумя основными формами смены элит. Один тип – *приход на смену людям, принадлежащим к существующей элите, новых людей*. Эта смена может быть результатом изменения состава обладателей элитарного положения по таким параметрам, как классовое происхождение, образование, гендер, возраст или идеологическая приверженность. Примером таких изменений является вхождение женщин в состав советов директоров крупных норвежских компаний в результате принятия в 2006 г. закона о квотах, обязавшего как частные, так и государственные компании иметь 40% женщин в составе правления. Эти женщины заменяли мужчин – членов правления [12].

Попеременная смена людей, занимающих элитарные позиции, может влечь за собой *воспроизводство* отдельных характеристик элиты. Многие исследования свидетельствовали о том, что в большинстве западных стран элиты среднего уровня неоднократно формировались из представителей высшего класса или верхней прослойки среднего класса [13, 14, 15, 16, 17]. Хан ссылается на исследование, которое указывает, что в настоящее время наблюдается меньшая мобильность в американском обществе и соответственно большие возможности для воспроизводства преимуществ и элитарных позиций [18, 4].

Новые члены элиты могут быть рекрутированы как изнутри, так и извне организации. Другими словами, можно различать *горизонтальную и вертикальную смену элит*. Миллз заметил, что в США значительные масштабы имело горизонтальное перемещение индивидуумов между экономическими, политическими и военными элитами. В Норвегии возникло новое явление – движение бывших политиков на хорошо оплачиваемые должности в PR-компаниях [19]. Горизонтальное перемещение элит наблюдается и за пределами Запада. В Китае, например, переход представителей высшего руководства государственных компаний в политику – обычное явление [20].

Замена элит может быть *широкой и быстрой*, как, например, было в Восточноевропейских странах после краха коммунизма. Или замена может быть *ограниченной и постепенной*, что характерно для большинства парламентов.

Другой вид смены элит – появление новых групп элиты в результате возникновения *новых элитных организаций и новых элитных позиций*. Аналогичным образом элитные группы могут сокращаться в результате ликвидации элитарных позиций, которые они прежде занимали, или из-за утраты власти элитарными организациями, к которым они принадлежали. Этот вид смены элит может также быть описан как изменение структуры власти в обществе или в отдельном секторе.

Я предполагаю, что некоторые наиболее интересные случаи смены элит включают смену представителей одной профессии представителями другой (тип 1). Другими словами, представители одних профессий или профессиональных групп теряют позиции в иерархии, в то время как другие становятся ближе к вершине власти. Помимо этого, профессиональные группы могут становиться новыми группами элиты в результате того, что их организации и позиции приобрели большую власть в обществе (тип 2). Один примечательный пример этого явления приведен Полем Дю Гэем в описании изменений, произошедших в составе государственных служащих Великобритании [21]. Он утверждает, что последние британские правительства запустили процесс привлечения на государственную службу большего числа людей извне, преимущественно из коммерческой сферы. Большинство этих “посторонних”, по-видимому, экономисты-бизнесмены по образованию, пришли на смену государственным служащим – выпускникам Оксфорда и Кембриджа с дипломами в области права и других классических областях. Дю Гэй подсчитал, что через несколько лет наиболее значительные позиции на государственной

службе будут занимать люди, пришедшие со стороны. В Норвегии историки обратили внимание на тот факт, что экономисты от бизнеса за несколько последних десятилетий заменили гражданских инженеров в высшем руководстве в частном бизнесе [22].

Интересный пример появления совершенно новых элитарных позиций, заполненных представителями новых профессий и профессиональных групп, приводят в своем исследовании Майк Сэведж и Карел Уильямс, которые называют это явление “финансиализацией” экономики [23]. В своей концепции они обращаются к тридцати годам беспрецедентных инноваций на крупных финансовых рынках и массового потребления розничных финансовых услуг, особенно в Великобритании. Эта “финансиализация” расширила число промежуточных специальностей в финансовой области.

Примеры таких промежуточных занятий в пределах финансового сектора – это менеджеры фондов, инвестиционные банкиры и финансовые аналитики. Они получают огромные доходы и обрели власть влиять и оказывать давление на решения доминировавших прежде элит. Другими словами, они появились как новые элиты в пределах частного бизнеса.

Почему происходит смена элит? Какие есть *объяснения смены элит*? В целом ученые, изучающие элиты, часто прослеживают связь смены элит с фундаментальными социально-экономическими изменениями. Например, Роберт Патнэм [24] писал, что промышленная революция привела к изменению состава элит в разных странах. В то же самое время он подчеркивал, что политические и культурные факторы были важными независимыми и промежуточными переменными, воздействующими на взаимосвязь между социально-экономическими изменениями и трансформацией элит. В качестве примеров политических факторов он упоминал изменение каналов рекрутирования элит, формы их отбора и круга полномочий.

Чтобы понимать вышеупомянутые случаи “смены профессии”, согласно Патнэму, необходимо изучить, как общие экономические, политические и культурные изменения формируют запросы на новые академические и профессиональные квалификации и вынуждают отказаться от устаревших квалификаций. В литературе об элитах, однако, меньше внимания уделялось тому, как именно конкретные агенты способствовали смене элит. Поэтому также необходимо сфокусировать внимание на роли профессионалов как таковых и на том, какие они делали стратегические шаги,

чтобы захватить существующие или создать новые элитарные позиции в обществе.

Социология профессий подходит для анализа и понимания того, как представители профессии могут влиять на процесс смены элит в конкретном обществе или конкретном секторе. Эндрю Эббот [25], например, обратил внимание на то, как профессиональные группы влияют на получение ими контроля и защиты. Он наблюдал споры, часто возникающие между различными профессиональными группами, претендующими на выполнение одних и тех же рабочих задач. Для Эббота было важно изучить эти споры о разграничении сфер ответственности между представителями различных профессий. Его подход имеет общее с критическим взглядом, высказанным несколькими годами ранее в Англии Теренсом Джонсоном [26]. По мнению Джонсона, профессия – это не вид занятия, а средство контролировать занятие. Профессионализация – это не процесс модернизации вида труда, а политический процесс получения большего контроля над ним.

В соответствии с этими теориями, смена элит может рассматриваться как результат коллективных попыток со стороны части обладателей профессий получить контроль над специфической профессиональной компетенцией или взимать коллективную профессиональную ренту. Обладатели отдельных профессий, например, могут быть носителями стратегически важных знаний и заменять членов других профессий на ключевых элитарных позициях. Пример этой формы смены элит – замена адвокатов экономистами-гуманитариями, выполнявшими функции постоянных секретарей в некоторых из министерств Норвегии в 1950-х и 1960-х годов. Этот процесс был в нескольких случаях начат старшими государственными служащими в Министерстве финансов, которые сами были экономистами, и поддерживались выборными политиками. Целью этого вмешательства в процесс рекрутирования было добиться от высшего руководства в министерствах должного внимания к бюджетному контролю и благоразумия в макроэкономической политике.

Точно так же представители отдельных профессий или профессиональные группы могут использоваться в качестве инструмента для создания новых или изменения существующих элитарных институтов или организаций. Иллюстрацией этому может служить формирование очень больших

и влиятельных аудиторских¹ фирм с публичной отчетностью [27]. Это дало крупным аудиторам высокие доходы и влияние в частном бизнесе, то есть возможность стать членами национальной деловой элиты. Появление крупных и мощных аудиторских компаний явилось в значительной степени результатом большого количества общих социально-экономических изменений (замен) на рынке этого рода услуг. Тем не менее такое изменение было также спровоцировано стратегическими идеями и выбором со стороны ведущих партнеров из числа больших международных аудиторских фирм. С 1970-х годов и далее они систематически искали новые бизнес-возможности. В 70–80-х годах аудиторские фирмы быстро расширяли свою практику консультирования в области информационной технологии, права и управления. Более того, в 1990-х годах они начали предлагать услуги аудита деловых стратегий. Расширение различных форм консультирования представляло собой вызов уже существовавшим юридическим фирмам и фирмам, оказывавшим консультационные услуги в области управления. Именно на примере действий больших аудиторских фирм Эбботт [25] иллюстрирует в своем анализе то, как в результате “маневра” специалисты в определенной области получают контроль над всей профессией. В результате расширения аудиторских фирм устойчиво росли доходы партнеров на одну акцию. Возможность для руководителей фирм (партнеров) увеличить свои доходы, по-видимому, служила существенной мотивацией для расширения большими аудиторскими фирмами круга оказываемых услуг консультирования.

Представители некоторых профессий, возможно, также были каналом появления новых элитарных позиций, или ролей. Например, за несколько лет влиятельные СМИ и PR-агентства активно продвинули идею, что специалисты в области

¹ Аудиторы – это принятое в английском языке название особого вида профессии, представители которой оказывают специальные услуги таким клиентам, как бизнес, физические лица, некоммерческие структуры и государство. Их главные задачи состоят в том, чтобы подготовить, проверить и проконтролировать финансовую отчетность клиента. Они также помогают клиентам подготовить налоговые декларации для государственных органов. Более того, они могут оказывать консультационные услуги, в том числе в отношении отчетности и слияний и поглощений. Однако следует иметь в виду, что в настоящей статье речь идет об аудиторах, работающих в специализированных частных аудиторских фирмах, а не в государственном секторе, и не в обычных частных компаниях в качестве внутренних аудиторов. (*Public accountancy or audit* – в настоящей статье автор ставит равенство между этими двумя терминами. – Прим. М.Х.)

коммуникаций должны быть включены в руководство больших предприятий. Сегодня это фактически стало обычной практикой, когда крупные предприятия имеют в штате директора по коммуникациям. Ведущим звеном этой “кампании” стали ученые – признанные эксперты в области коммуникаций и *PR* [28, 29].

Профессионалы могут также способствовать появлению новых направлений карьеры в рамках существующих элитарных групп в обществе. Как, например, в течение последних десятилетий стало обычным, что верхнее звено финансового руководства крупнейших промышленных компаний рекрутировано из старших менеджеров и партнеров в больших аудиторских фирмах. С одной стороны, это объясняется запросом на специфические квалификации, которые приобрели менеджеры и их партнеры, работая в аудиторских фирмах. С другой стороны, это результат преднамеренной политики этих фирм по оказанию помощи своим прежним сотрудникам достигать важных позиций в потенциальных фирмах-клиентах.

Приведенные примеры демонстрируют, что многие представители национальной элиты не занимали бы свои высокие позиции, если бы их профессия не вымостила им карьерную траекторию путем захвата существующих и создания новых элитарных институтов, положения и карьерных возможностей.

Смена элит, однако, может также быть результатом процесса, в котором доминирующие профессионалы в элитарных организациях теряют значение в результате невнимания к развитию компетенций или неспособности подобрать стратегию к изменяющимся запросам потенциальных клиентов. Эта форма смены элит может быть иллюстрирована вышеупомянутым изгнанием гражданских инженеров с высших позиций в качестве лидеров в частном бизнесе в Норвегии. В 2012 г. больше половины высшего руководства 500 крупнейших частных компаний Норвегии имели экономическое и управленческое образование. Это были преимущественно бизнес-экономисты. Пятьдесят лет назад ситуация была совершенно иной. В то время инженеры были доминирующей профессией, или профессионально образованной группой среди деловой верхушки. Почему инженеры потеряли свою гегемонию? Норвежский историк Пол Нигард [22] рассмотрел несколько факторов, стоящих за процессом смены этой элиты. Краткая версия объяснения этого состоит в том, что инженерам как профессиональной группе в Норвегии не удалось удовлетворить изменившийся спрос на квалификации. После

Второй мировой войны “менеджмент” появился как отдельная область знания в Норвегии, чему способствовал Норвежский Институт производительности труда (*NPI*) и американские советники, руководившие реализацией послевоенного Плана Маршалла. Они доказывали, что лидер, обучающийся в Норвегии, должен лучше понимать человеческие отношения и организацию и больше знать о народном хозяйстве. В противоположность этому, в течение того же самого академического периода обучения инженеров в Норвежском техническом колледже (*NTH*) у преподавания “менеджмента” была низкая популярность по сравнению с математикой и техническими предметами. Математика рассматривалась как предмет, необходимый для инженера. Результат, однако, был таков, что наличие инженерной профессии оказалось недостаточным для того, чтобы удовлетворить увеличивавшийся спрос на знание “менеджмента” в частном бизнесе.

Некоторые ученые, занимающиеся социологией профессий, подчеркнули, что попытки представителей профессий контролировать отдельные занятия происходят в большей степени под влиянием государственной политики. Согласно Джулии Иветтс [30], роль национального государства всегда была критической в дискуссиях относительно профессий и, в частности, в отношении различий между англо-американской и европейской системами профессий. Иветтс утверждает, что у национального государства в этой области чрезвычайно важная роль, потому что оно обеспечивает легитимность профессий, например, лицензируя профессиональную деятельность, устанавливая ее стандарты и регламентируя практику, действуя тем самым как гарант профессионального образования, а также оплачивая услуги, предоставляемые профессиональными экспертами.

В соответствии с таким пониманием вопроса, воздействие отдельных профессий на процесс смены элит может быть побочным эффектом усилий государственной власти или других агентов регулировать профессиональную деятельность или использовать профессиональные знания. Это хорошо иллюстрировано историей профессии аудитора [27]. С тех самых пор как во второй половине XIX в. появилась профессия аудитора, их независимость от клиентов была проблемой. Государственная власть и деловое сообщество вообще не раз проявляли недовольство готовностью аудиторов идти на компромисс ради получения большего количества назначений и более высоких доходов от их клиентов. Чтобы обезопасить себя от этого, государственные власти за эти годы

предприняли различные меры для того, чтобы аудиторы действовали независимо, например, вводили регистрацию и сертификацию бухгалтеров, требования к их образованию, ограничения на то, кто может быть владельцем аудиторских фирм, а также лимиты на оказание консультационных услуг. Косвенным образом эти меры способствовали тому, что аудиторы стали учреждать независимые фирмы, получили монополию в этой области и их статус повысился. Государственная политика, таким образом, помогла профессии аудитора стать элитной в частном бизнесе.

ИНТЕГРАЦИЯ ИЛИ СПЛОЧЕНИЕ ЭЛИТ

Классики теории элит Роберт Михельс, Гаэтано Моска и Вильфредо Парето не проявляли особого интереса к вопросу интеграции или сплочения элит. В той степени, в которой они обсуждали эту тему, например, Моска [31] подчеркивал, что эти параметры изменяются в зависимости от того, как элита организована, до какой степени она интегрирована и выражает ли общую волю.

Впервые проблема интеграции появилась в повестке дня в исследованиях элит после Второй мировой войны. В то время Миллз [3], рассуждая в парадигме так называемой школы “властной элиты”, утверждал, что частные и государственные элиты в США переплетены настолько, что стали единой властной элитой. По его мнению, экономические, политические и военные элиты в США были объединены благодаря общему классовому происхождению и образованию, через семейные связи, профессиональную мобильность в главных элитных секторах и через принадлежность к одним и тем же социальным клубам и сетям. Миллз видел во власти элит угрозу демократическим устоям [3]. Идеи Миллза позже развил Джордж Вильям Домхофф, который в серии исследований [например, 32, 33] показал, что частные и государственные американские элиты и в последующие десятилетия демонстрировали поведение, свойственное властной элите. Роберт Даль [34] противопоставил теории Миллза свои утверждения о том, что есть много различных элит, которые соперничают между собой и идут на компромисс друг с другом. Согласно Далю, скорее существует плюрализм элит, чем их единство.

В более поздних исследованиях элит был сформулирован третий и альтернативный взгляд на их интеграцию. Это представление может быть описано как *институциональный взгляд* на элиты. В отличие от теории Миллза, некоторые ученые теперь описывают элиты как институционально и политически независимые группы националь-

ных лидеров [35, 24, 17]. Они – скорее обладатели высших позиций, действующие как представители центральных институтов, и эти институты отстаивают их взгляды на общество и интересы. Национальные лидеры появляются как представители этих институтов. Поскольку институты отстаивают различные концепции и интересы, это предотвращает объединение различных групп элит автоматически в единственную правящую группу, как заявляет Миллз. Объединены ли различные группы элиты, представляющие различные институты, или они фрагментированы – это является предметом эмпирического исследования.

Некоторые ученые подходят с других позиций к вопросу об интеграции элит. Они, например, считают, что поддержание жизнеспособной демократии зависит от силы давления и единства, проявляемого лидирующими группами в обществе [36, 24, 35]. Другими словами, эти ученые не поддерживают утверждение Миллза, что единство элит обязательно подрывает демократию.

Ученые, занимающиеся эмпирическими исследованиями элит, сосредоточили свое внимание преимущественно на вопросе о том, до какой степени национальные элиты представляют единую элиту и насколько они фрагментированы [24, 37, 14, 38]. В этих исследованиях были идентифицированы несколько “интеграционных факторов”, или “измерений интеграции”, например, социальная однородность, общее образование и профессиональный опыт, личное взаимодействие, принадлежность к одной социальной или политической среде, взаимное доверие, общность ценностей и групповая солидарность. Согласно Патнэму [24], общие ценности – наиболее существенный интеграционный фактор. Национальная элита подобна своим мировым представителям, имеет тот же состав и объединена с ними общими интересами.

Для многих специалистов, изучающих интеграцию элит как процесс складывания общих интересов и политических взглядов, особенно перспективным направлением является изучение ее по таким критериям как происхождение из высшего класса, статусы, а также принадлежность к одной и той же социальной сети. Такие подходы использует Домхофф, а также и другие ученые, вдохновленные взглядами Миллза.

В отличие от этих взглядов Патнэм в своей книге об элитах упомянул эмпирическое исследование, которое демонстрировало, что идеологическая ориентация элит только незначительно связана с их социальным окружением и статусом

их класса [24]. Ее отношение к существенным политическим проблемам прежде всего объясняется их институциональной и секторальной принадлежностью. Эти результаты были подтверждены в рамках обширного исследования национальных элит, проведенного в Норвегии в 2000 г. [17, 39]. Например, в то время как судьи Верховного суда и высшие государственные служащие происходили преимущественно из высшего класса и верхнего слоя среднего класса, они проявили себя как умеренные сторонники государства всеобщего благоденствия. Более того, лидеры церкви, которые выросли в элитных семьях, были среди самых рьяных сторонников политики сокращения неравенства в доходах. Напротив, представители верхушки частного бизнеса, вышедшие из тех же классов, как и вышеупомянутые элитные группы, склонялись явно в пользу большей приватизации и сокращения расходов на повышение благосостояния. Другими словами, представители элиты, вышедшие из одного и того же привилегированного слоя общества, могут, тем не менее, расходиться в своем отношении и взглядах по важнейшим идеологическим вопросам.

Кроме того, что касается степени единства и различия идеологических и политических взглядов элит, упомянутое норвежское исследование показывало сложную картину. Наличие этого единства и одновременно противоречий было основным элементом норвежской демократической системы. Оно служило фактором распределения общественного доверия между основными институтами в норвежском обществе. Вокруг этого разделенного доверия был идентифицирован пояс политических и социальных компромиссов. В то же самое время несколько элитных групп отличались от большинства вследствие специфических институциональных интересов и вопросов, имевших для них особое значение. Другими словами, имел место значительный элемент элитарного плюрализма. В дополнение к этому в вопросах, касающихся частного/государственного, среди основных групп элиты наблюдалась определенная степень поляризации.

Институциональный базис установок и действий элиты предполагает, что высшие национальные лидеры вследствие социализации (и самоотбора) находятся под влиянием фундаментальных представлений, идеалов и ценностей, преобладающих в конкретном институте или секторе. Некоторые из главных институтов элиты в обществе доминируют благодаря какой-то одной конкретной профессии. Это касается церкви, военной службы, судебной системы, здравоохранения

и средств массовой информации. Разумно полагать, что этика этих институтов стала отражением элементарных знаний, перспектив и норм ведущих профессий. Значение профессий для ориентации и поведения элит требует исследовать то, как профессионалам удается посягать на фундаментальные ценности элитных институтов и организаций.

Иллюстрацией значения профессий для формирования институтов и появления элиты может служить сельскохозяйственный сектор Норвегии. С середины XIX в. в основе сельскохозяйственной политики лежало специальное сельскохозяйственное обучение [40]. Обучение осуществлялось сетью сельскохозяйственных колледжей, а с 1897 г. Национальным колледжем сельскохозяйственного машиностроения. Это внимание национальной политики к обучению вело к развитию отдельных сельскохозяйственных профессий с преимущественной ориентацией на клиента, а именно – агрономов. Представители этой профессии создавали системы кооперативов по производству и сбыту сельскохозяйственной продукции. Они также составляли активную часть Министерства сельского хозяйства, ясно ориентируя его деятельность на интересы профессии агронома. Большие сельскохозяйственные кооперативы и государственная администрация сблизилась в отдельном политическом сегменте, который в течение многих десятилетий имел значительную экономическую, политическую и символическую власть, часто находясь в оппозиции к другим частям общества. Лидеры этого сектора образовали собственную национальную элиту, активно продвигающую интересы фермеров и сельских районов. Эти интересы также представляет отдельная политическая партия – Партия центра.

Как тогда происходит интеграция элиты в рамках ее элитарной структуры, имеющей институциональный базис с ее общими и различающимися ценностями и убеждениями? Ученые, изучающие элиту и являющиеся сторонниками институционального подхода, подчеркивают, что интеграция элиты обусловлена взаимным приспособлением, компромиссом и достижением согласия между различными группами элиты [41, 24, 35, 42, 17]. Согласно Джону Хигли [37], таким процессам способствует объединение членов различных элитарных групп в национальную сеть элиты, где высшие лидеры осуществляют взаимодействие, обдуманно и преднамеренно идут на компромиссы.

В настоящей статье я обращаю внимание на другой важный механизм интеграции элиты. Я полагаю, что в любом обществе есть особые

периоды времени, когда определенные базисные идеологии и ориентации влияют на обсуждение национальных вызовов и возможных путей их преодоления. Эти идеологии могут влиять на доминирующие идеи и менталитет в обществе таким образом, что это заставляет противников сближаться в идеологических вопросах или идти на компромиссы. Я полагаю, что некоторые из тех идеологий, которые влияют на мнение и поведение элит в конкретном обществе, уходят корнями в определенные профессии и реализуются их представителями.

Иллюстрацией этой идеи может служить объединяющая роль специфической норвежской версии идеологии либерального “правового государства”. Этой идеологии особое внимание уделял норвежский историк и социолог Рун Слагстад [40].

В XIX в. в Норвегии заметно выросло число адвокатов. Адвокаты доминировали в кабинете министров, в государственной администрации, в университетах и в течение длительного периода времени и в норвежском Парламенте. Несколько национальных лидеров были профессорами права, которые также являлись членами Парламента, членами кабинета министров, а также высшими государственными служащими. Ядром идеологии этих профессоров-политиков было конституционное государство. Они поддержали либеральную идею государства, которое гарантировало права и свободы граждан, независимость судов и ответственность правительственных институтов за свои действия перед законом [40]. Они также поддерживали демократию в форме представительного собрания, избранного народом. В то же самое время, однако, они отстаивали идею о том, что необходимо, чтобы этим образованием и управлением народа занималась культурная элита. Кроме того, они сплотились вокруг амбициозной идеи модернизации норвежского общества на основе научного прогресса. Модернизация понималась ими как расширение роли государства и принятие ряда законов о реформе. Однако социальная этика, подчеркивающая основополагающее значение общего блага и общего благосостояния людей, искажила суть реформ, в основе которых лежала идея либерального государства. Эта этика подвигла юридическую элиту, например, на ограничение экономического либерализма и борьбу с либеральным капитализмом.

Согласно Слагстаду, этическое основание идеологии “правового государства” оставалось центральным и наиболее влиятельным направлением мысли и дискуссии в Норвегии при смене режимов в следующие сто лет. Несколько раз

это приводило к существенным компромиссам между разными политическими и социальными группами и элитой. Таким образом, идеология либерального “правового государства” усиливала интеграцию национальной элиты. Например, на исходе XIX в. идеология мотивировала правовую элиту, принадлежавшую к консервативной части политического ландшафта, идти на существенные компромиссы в вопросе о реформах с новыми элитами, появившимися в результате общенациональных популистских движений. Характерно то, что ведущие адвокаты были в начале XX в. главными инициаторами реформ, касавшихся охраны детства и защиты труда. И в течение следующих десятилетий члены правовой государственной элиты поддерживали правовые реформы, ограничивавшие права частной собственности, политику, которая прежде защищалась центристской политической партией *Venstre*.

После Второй мировой войны правящая Рабочая партия хотела воздержаться от проведения некоторых социалистических реформ. Одной из главных причин этого поворота была нарождавшаяся атлантическая ориентация среди лидеров этой партии. Однако они находились также под влиянием ведущих адвокатов, которые доказывали, что реформы социалистического типа угрожают основным гражданским/либеральным правам. Отступление Рабочей партии заложило основу для исторического компромисса между рабочим движением и его политическими противниками. В основании этого компромисса было согласие социалистов на соблюдение прав частной собственности в обмен на государственное регулирование, необходимое для строительства современного развивающегося государства, основанного на идее всеобщего благоденствия. Таким образом, идеология “правового государства” способствовала достижению консенсуса элит на последующие десятилетия относительно норвежской версии социального демократического государства всеобщего благоденствия.

ЛЕГИТИМНОСТЬ ЭЛИТЫ

Классическим исследованием легитимности элиты является, конечно, рассуждение Макса Вебера о праве на власть. Первые ученые, занявшиеся изучением элит, как, например, Моска и Парето, заявляли, что разделение на элиты и остальное население существует во всех обществах. Тем не менее они признавали, что элиты должны узаконить свое господствующее положение. Согласно Парето, постоянный приток талантливых людей в элиты из числа людей, не относящихся к ним,

является правилом и предпосылкой эффективного правления элит, которое может выполнять команды, сделанные не членами элиты. Моска со своей стороны указывал на такой фактор, как возникновение недовольства среди определенной части масс. Он понимал, что эти чувства оказывают определенное влияние на политику правящего класса [31]. Моска настаивал на том, что правящий класс распадется на отдельные части, если он лишится понимания потребностей масс и своего долга. Он поэтому видел необходимость того, чтобы элиты развивали в себе понимание ответственности перед обществом. Позднее вопросом о легитимности элиты интересовался Эдвард Шилз [43]. Вдохновленный Вебером, он поддерживал его точку зрения о том, что элиты обретают легитимность, когда становятся способными гарантировать населению политический, социальный и культурный порядок. По его мнению, элиты, которые могут предоставить такую гарантию, обретают харизму, и эта харизма является основанием для легитимности элиты.

В настоящей статье я сосредоточил внимание на значении профессий, профессиональной этики и норм для легитимности элиты. Поскольку в настоящее время представители элиты в значительной степени занимают высшие позиции в различных институтах и организациях, они получают многое за счет легитимности, подкрепляемой их организацией и ее выгодными социальными функциями. Однако в некоторых случаях отдельные группы элит находят сильную опору в легитимности тех профессионалов, к которым они принадлежат. Как подчеркивал Толкотт Парсонс, профессионалы должны соответствовать их «обязанности доверенного лица» [44, 45]. Они должны демонстрировать, что они заслуживают право на власть, предоставленное им остальным обществом. Большинство представителей профессий пытаются делать это путем установления профессиональных стандартов и ценностей, а также сохранением своей приверженности этим стандартам.

Но профессионалы могут также легитимизировать себя благодаря своему особому вкладу в общество, примером может служить случай в Норвегии с экономистами, занимающимися социальными проблемами. Они обрели важное значение после Второй мировой войны [46]. Эти экономисты заняли доминирующие позиции в Министерстве финансов, Центральном банке Норвегии и Службе статистики Норвегии. Предположительно в 1960 г. общее число таких экономистов в министерствах составляло не более 100 человек. Однако многие из них занимали стра-

тегически важные позиции [47]. Иллюстрацией этому служит то, что между 1945 и 1964 гг. их доля среди элиты государственной службы повысилась с 3 до 9%. Другими словами, экономисты, занимающиеся социальными проблемами, стали членами национальной элиты. Они видели себя обладателями исключительных знаний в области управления обществом, способными моделировать его наравне с естественными науками. Они претендовали на то, что способны управлять рыночными стихиями и решать социальные проблемы так, что политические споры будут излишними. Их исходным инструментом управления был национальный бюджет. Но они также представили новые концепции оценки политических альтернатив, например, через макроэкономическую эффективность и доходность, что оказало значительное воздействие на политические дискуссии. С их концепциями и экономической терминологией экономисты этого профиля обладали мощным инструментом, позволявшим легитимизировать выбор политиков. Например, экономисты утверждали, что политика защиты труда не только была желательна с социальной точки зрения, но и могла также увеличить производительность труда во благо экономики в целом. В этом смысле экономисты обеспечили политических деятелей аргументами, которые работали на выведение политических проблем из сферы политики.

По мнению Моска [31], экономисты, занимающиеся социальными проблемами, легитимизировали себя, сообщая, что они способны и готовы брать на себя значительные обязательства перед обществом, чтобы облегчить управление им. Таким образом они обещали помогать политикам обеспечивать социальный порядок. Шилз полагал, что можно говорить о том, что за свой вклад экономисты обрели харизму и легитимность.

В условиях современного круглосуточного вещания СМИ, когда высшие лидеры политики и частного бизнеса непрерывно находятся в фокусе внимания средств массовой информации и от них ожидается, что они будут в состоянии ответить на все вопросы, интересующие широкую публику, сохранение легитимности элиты ставится под сомнение. Появилась новая профессия, задача представителей которой оказывать элите помощь в поддержании ее легитимности, – это *PR* и специалисты по связям с общественностью [19]. Специалисты по связям с общественностью и *PR* вовлечены в формулирование и установление коммуникаций с широкой публикой или специальной аудиторией от имени предпринимателя или руководителя. Они используются в ми-

нистерствах, управлениях, муниципалитетах, добровольческих организациях, а также в частных и государственных предприятиях.

Советники в области коммуникаций используются для помощи политическим и другим лидерам для того, чтобы отвечать, выслушивать просьбы и критику со стороны растущего числа средств массовой информации. Одновременно с этим СМИ стали уделять намного больше внимания отдельным лидерам, особенно занимающим ведущие политические позиции. Внешний образ приобрел такое же значение, как содержание политики, что привело к росту значения советников по связям с общественностью, которые помогают политическим деятелям “сиять”. Кроме того, в обществе, где доверие стало существенным, но опасным активом, многие высшие лидеры и политические деятели нанимают специалистов по связям с общественностью, чтобы они помогали им поддерживать их репутацию.

Относительно новая профессиональная группа, которая удовлетворяет потребности элит в обретении легитимности, сама борется за то, чтобы в достаточной мере быть принятой в обществе. Стало обыденным явлением, что значимые профессионалы и ученые с помощью связей с общественностью попытались узаконить свое занятие, доказывая социальную ответственность своей профессии. Пионеры на этом направлении, например, способствовали тому, чтобы специалисты по связям с общественностью не только обслуживали непосредственные экономические или политические интересы своего работодателя, но также обращали внимание на тревоги общества более широкого характера [48]. Раньше Джеймс Груниг [28], наиболее влиятельный ученый в этой области, сформулировал “двухстороннюю симметрическую модель”. В этой модели связи с общественностью описываются как метод взаимного и сбалансированного воздействия организации и основных заинтересованных сторон.

В действительности для тех, кто занимается связями с общественностью, нелегко соответствовать профессиональным идеалам и следовать этическим принципам профессии. Например, частный предприниматель может требовать, чтобы советник по связям с общественностью прежде всего принимал во внимание экономические интересы компании. В результате советник может чувствовать себя вынужденным отказывать общественности в беспристрастной информации о проектах, которая неблагоприятна для его работодателя или клиента. Точно так же от советников по связям с общественностью, работающих для

политических деятелей, может ожидаться, что они будут представлять политические проблемы таким образом, чтобы те выглядели бы для этих политиков в благоприятном свете, но при этом распространяемая в обществе информация не будет отражать реальную сложность проблем.

Подобные ситуации возникают из-за самой специфики занятости в сфере коммуникаций. Подавляющее большинство специалистов в области *PR* работают в частных или государственных организациях. Как служащие они обязаны быть лояльными своему работодателю. Кроме того, их личная карьера в этих организациях зависит от того, насколько они полезны своему руководству, что, конечно, мотивирует их быть лояльными. В результате они легко становятся прежде всего защитниками интересов своего руководства, а не общественности. Более того, случайные инциденты сокрытия важной информации от широкой публики, а также неоднозначная или выборочная информация вызывает негативную реакцию журналистов. В результате сообщество журналистов превратилось в публику, настроенную критически по отношению к сектору связей с общественностью и тем, кто в ней занят. В настоящее время такая критика представляет собой ощутимую угрозу легитимности этой профессии.

Пионеры в области *PR* и коммуникаций попытались создать свою легитимность, доказывая полезность их профессии, подчеркивающей их обязательства перед общественностью [31]. К сожалению, большинство советников по связям с общественностью стали служить власть предержащим и транслировать их интересы. Но эта ситуация подорвала их шансы на обеспечение легитимности в глазах общества.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящей статье я попытался показать, как исследователи элит обогатили свои исследования за счет теории и эмпирических исследований, проводимых в рамках социологии профессий. Представители профессий – это коллективные акторы, которые пытаются выделить профессиональные области, сохраняя их для своих членов. В то же самое время представители определенной профессии часто стремятся к подъему своего коллективного статуса.

Коллективные усилия профессионалов могут влиять на структуру элит конкретного общества. Они могут учреждать новые институты и организации элиты, новые элитарные позиции и новые пути к обретению статуса. Другими словами,

профессии могут представлять собой существенный драйвер процесса смены элит в обществе.

В рамках профессии развиваются базовые представления, идеи и ценности, которые влияют на институты и организации, где они доминируют. В результате элиты, пополняющиеся представителями профессий, становятся одновременно представителями институтов и носителями основной идеологии и ценностей в большей степени, чем члены закрытой властной элиты, находящейся на вершине общества. В такой конструкции интеграция элиты основывается в боль-

шей степени на договоренностях и компромиссах между различными представителями институтов, чем на общих интересах элиты, сложившихся в результате единого классового происхождения. В настоящей статье я также продемонстрировал, что отдельные профессиональные взгляды могут заметно способствовать интеграции элит. Более того, профессиональные стандарты, ценности и вклад в жизнь общества в значительной степени способствуют легитимизации элит.

Перевод с англ. яз. М. ХОХЛОВОЙ

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ / REFERENCES

1. Pareto V. *Treatise on General Sociology*. New York, Dover Press, [1916] 1963.
2. Pareto V. *The Rise and Fall of Elites. An Application of Theoretical Sociology*. New Brunswick, Transaction Publishers, 2008 (First edition in Italian in 1901). 120 p.
3. Mills C. Wright. *The Power Elite*. Oxford, Oxford University Press, 1956. 423 p.
4. Khan S.R. The Sociology of Elites. *Annual Review of Sociology*, 2012, 38:361-377.
5. Bourdieu P. *Distinction*. Cambridge Mass., Harvard University Press, 1987. 640 p.
6. Ortega y Gasset J. *The Revolt of the Masses*. New York, Norton and Company, 1957. 190 p.
7. Baali F. *Society, State and Urbanism: Ibn Khaldun's Sociological Thought*. Suny Press, 1988. 175 p.
8. Higley J. and Lengyel G. *Elites after State Socialism. Theories and Analysis*. Lanham, Maryland, Rowman and Littlefield Publishers, 2000. 252 p.
9. Best H. and Cotta M. *Democratic Representation in Europe. Diversity, Change and Convergence*. Oxford, Oxford University Press, 2007. 552 p.
10. Cappelli P. and Hamori M. The new road to the top. *Harvard Business Review*, 2005, 83:25-32.
11. Ellersgaard C.H., Larsen A.G. and Munk M.D. A Very Economic Elite: the Case of Danish Top CEOs. *Sociology*, 2013, 47:1051-1071.
12. Teigen M. Likestillingsambisjoner og voteringspolitikk. *Kjønn og næringsliv i Norge*. Alsos G., Bjørkhaug H., Bolsø A., and Ljunggren E., eds. Oslo, Cappelen Damm Akademisk, 2015, ss. 227-243.
13. Hoffmann-Lange U. *Eliten, Macht und Konflikt in der Bundesrepublik*. Opladen, Leske und Budrich, 1992. 438 p.
14. Bürklin W. and Rebenstorf H. et al. *Eliten in Deutschland*. Opladen, Leske+Budrich, 1997. 482 p.
15. Hartmann M. Class-Specific Habitus and the Social Reproduction of the Business Elite in Germany and France. *The Sociological Review*, 2000, 48, 241-261.
16. Christiansen P.M., Møller B. and Togeby L. *Den danske elite*. København, Hans Reitzels forlag, 2001. 284 p.
17. Gulbrandsen T., Engelstad F., Klausen T.B., Skjeie H., Teigen M. and Østerud Ø. *Norske makteliter* ("Norwegian Power Elites"). Oslo, Gyldendal akademisk, 2002. 312 p.
18. Khan S.R. *Privilege. The Making of an Adolescent Elite at St. Paul's School*. Princeton, Princeton University Press, 2011. 234 p.
19. Gulbrandsen T. and Eriksen I. *Kommunikasjonsrådgivere – en yrkesgruppe med innflytelse i samfunns-og arbeidsliv?* Report. 2013:06. Oslo, Institute of Social Research and PROBA, 122 p.
20. Brødsgaard K.E. *State-Owned Enterprises and Elite Circulation in China*. Report. Singapore, East Asian Institute, National University of Singapore, 2013. 13 p.
21. Du Gay P. Keyser Süze Elites: Market Populism and the Politics of Institutional Change. *Remembering Elites*. Savage M. and Williams K., eds. Oxford, Blackwell Publishing/The Sociological Review, 2008, pp. 80-102.
22. Nygaard P. Ledelsesprofesjoner i næringslivet 1900–1970: Hvorfor mistet ingeniørene hegemoniet til økonomene? *Næringsliv og historie*. I E. Ekberg, Lønnborg M. and Myrvang C., eds. Oslo, Pax forlag, 2014, pp. 125-144.

23. Savage M. and Williams K. Elites: Remembered in Capitalism and Forgotten By Social Sciences. *Remembering Elites*. Savage. M. and Williams K., eds. 2008, Oxford, Blackwell Publishing/The Sociological Review, pp. 1-24.
24. Putnam R.D. *The Comparative Study of Political Elites*. Englewood Cliffs N.J., Prentice-Hall, 1976. 246 p.
25. Abbott A. *The System of Professions. An Essay on the Division of Expert Labor*. Chicago, The University of Chicago Press, 1988. 435 p.
26. Johnson T. *Professions and Power*. London, Macmillan, 1972. 96 p.
27. Gulbrandsen T. Revisorer – mellom næring og offentlig kontroll (Public Accountants between Business and Public Control). *Profesjonshistorier* (History of Professions in Norway). Slagstad R. and Messel J., eds. Oslo, Pax forlag, 2014, pp. 471-501.
28. Grunig J.E., Dozier D.M., Ehling W.P., Grunig L.A., Repper F.C., White J. *Excellence in Public Relations and Communication Management*. Hillsdale, NJ–L., Erlbaum, 1992. 680 p.
29. Grunig J.E. Furnishing the Edifice: Ongoing Research on Public Relations as a Strategic Management Function. *Journal of Public Relations Research*, 2006, 18:151-176.
30. Evetts J. Professionalism: Value and Ideology. *Current Sociology*, 12.03.2013 (online).
31. Mosca G. *The Ruling Class*. New York, McGraw-Hill Book Company, 1939. 514 p.
32. Domhoff G.W. *Who Rules America?* Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1967. 184 p.
33. Domhoff G.W. *Who Rules America? The Triumph of the Corporate Rich*. New York, MacGraw–Hill, 2014. 252 p.
34. Dahl R. *Who Governs?* New Haven, Connecticut, Yale University Press, 1963. 355 p.
35. Higley J. and Burton M.G. *Elite Foundations of Liberal Democracy*. Lanham, Rowman & Littlefield Publishers, 2006. 227 p.
36. Keller S. *Beyond the Ruling Class: Strategic Elites in Modern Society*. New York, Random House, 1963. 87 p.
37. Higley J., Hoffmann-Lange U., Kadushin C. and Moore G. Elite Integration in Stable Democracies: A Reconsideration. *European Sociological Review*, 1991, 7:35-53.
38. Gulbrandsen T. Elite Integration and Institutional Trust in Norway. *Comparative Sociology*, 2007, 6:190-214.
39. Gulbrandsen T. and Engelstad F. Elite Consensus on the Norwegian Model. *West European Politics*, 2005, 28(4):899-919.
40. Slagstad R. *De nasjonale strateger*. Oslo, Pax forlag, 1998. 667 p.
41. Presthus R. *Elite Accommodation in Canadian Politics*. Toronto, McMillan, 1973. 372 p.
42. Higley J., Burton M. The Elite Variable in Democratic Transitions and Breakdowns. *American Sociological Review*, 1989, vol. 54, pp.17-32.
43. Shils E. *The Constitution of Society*. 1982. 424 p.
44. Parsons T. Profession. *International Encyclopedia of the Social Sciences. Vol. 12*. New York, the MacMillan Company and the Free Press, 1968, pp. 536-557.
45. Parsons T. Research with Human Subjects and the “Professional Complex”. *Action Theory and the Human Condition*. New York, Free Press, 1978, pp. 35-65.
46. Bergh T. and Hanisch T.J. *Vitenskap og politikk – linjer i norsk sosialøkonomi gjennom 150 år*. Oslo, Aschehoug, 1984. 269 p.
47. Bergh T. and Sejersted F. Økonomenes rolle I regjering og forvaltning. I T. Moe et al., *Full sysselsetting og økonomisk Vekst? Festschrift til Eivind Erichsen*. Oslo, Universitetsforlaget, 1987, pp. 173-188.
48. Lattimore D., Baskin O., Heiman S.T., and Toth E.L. *Public Relations. The Profession and the Practice*. New York, Mc Graw Hill, 2012. 372 p.

ELITES AND PROFESSIONS

(World Economy and International Relations, 2016, vol. 60, no. 11, pp. 71-83)

Received 11.05.2016.

Trygve GULBRANDSEN (trygve.gulbrandsen@socialresearch.no),

Institute for Social Research, Postboks 3233 Elisenberg 0209 OSLO, Norway.

Sociology of elites and sociology of professions are two different fields of sociology. Admittedly, there are overlapping research interests as in studies of “elite professions”, for instance lawyers or medical doctors, or similarly studies of “elite educations” within law and medicine. Nonetheless scholars within these two fields are primarily engaging themselves in different topics and research questions. In this article I argue that particularly elite research and elite theory can benefit from theories and empirical knowledge developed within the sociology (and history) of professions. The argument is worked out theoretically by presenting three main areas within elite sociology and identifying some significant issues within these areas. Then I discuss how the sociology of professions can help throw light on these issues, illustrated by empirical examples. The three areas within elite sociology that I focus upon are: (1) elite circulation, (2) elite integration or cohesion, (3) elites and legitimacy. Professions are collective actors which actively attempt to carve out occupational domains reserved for their members. At the same time professions frequently aim at obtaining a collective uplift of status. The collective endeavors of the professions may influence the elite structure of a particular society. They may establish new elite institutions and organizations, new elite positions and new routes to elite status. In other words, professions may be significant drivers in the elite circulation in a society. Secondly, professions develop basic mentalities, ideas and values which impinge upon the institutions and organizations in which they are dominating. As a result elites become representatives of their institutions and their basic mentalities and values rather than members of a closed power elite on the top of society. In such an elite structure elite integration is more about accommodation and compromise between the various institutional representatives than common interests due to same class background. Moreover, professional standards, values and contributions to a large extent have become the underpinnings of elite legitimacy.

Keywords: Elites, professions, elite circulation, elite integration, elite legitimacy.

About author:

Trygve GULBRANDSEN, Doctor Philosophy (in Sociology), Research Professor.

DOI:10.20542/0131-2227-2016-60-11-71-83