

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ СОЦІОЛОГІЇ**

СОЦІАЛЬНІ ВИМІРИ СУСПІЛЬСТВА

Збірник наукових праць

Випуск 11



Київ – 2008

ББК 60.5
С69

С69 Соціальні виміри суспільства. Випуск 11. – К.: Інститут соціології НАН України, 2008. – 368 с.

Social dimensions. Issue 11. – K.: Institute of Sociology of NAS of Ukraine, 2008. – 368 p.

ISBN 978-966-02-4831-1

Авторами збірника є співробітники, докторанти, аспіранти наукових установ та вузів України. Аналізуються актуальні теоретико-методологічні і практичні проблеми сучасного українського суспільства.

Для професійних соціологів, студентів гуманітарних вузів, політологів.

The authors of the volume are the scholars and post-graduate students of the research institutions and higher education establishments of Ukraine. The theoretical, methodological and practical problems of modern Ukrainian sociology, are analyzed in their papers.

The volume will be interesting for professional sociologists, political scientists, students of humanitarian high schools and universities.

ББК 60.5

Авторські права застережені. При використанні матеріалів даної публікації посилання на видання обов'язкове.

Наукові рецензенти:

В.Бурлачук, доктор соціологічних наук

О.Вишняк, доктор соціологічних наук

Г.Чепурко, доктор соціологічних наук

Відповідальний редактор

В.Тихонович, кандидат філософських наук

*Затверджено до друку Вченою радою Інституту соціології НАН України.
Протокол №5 від 17 червня березня 2008 р.*

ISBN 978-966-02-4831-1

© Інститут соціології НАН України,
2008

Зміст

РОЗДІЛ ПЕРШИЙ

<i>В.Резнік.</i> Поняття “легітимність” та “легітимація” як теоретичні інновації М.Вебера: зміст і роль у сучасній соціології	7
<i>І.Мартинюк, Н.Соболева.</i> Теоретичні й методологічні аспекти соціологічного вивчення соціопсихічних станів	21
<i>О.Резнік.</i> Поняття “практика” в соціології	32
<i>С.Дембіцький.</i> Питання методології соціологічних моніторингових досліджень	42
<i>М.Диденко.</i> Концептуалізація публичности: основні підходи	52
<i>Д.Александров.</i> Традиція в дослідженні категорії “інтерес”: від філософії древності до соціології марксизму	63
<i>К.Крамаренко.</i> Категорія життєвого успіху в соціологічному дискурсі	74
<i>А.Беленок.</i> К проблеме социального неуспеха	85
<i>Т.Проць.</i> Поняття “символ” в філософських і соціологічних теоріях: два конкуруючі способи інтерпретації	93
<i>О.Рибцун.</i> Українська академічна соціологія на рубежі 60–70-х років ХХ ст.: початки інституціонального процесу	106

РОЗДІЛ ДРУГИЙ

<i>І.Бекешикіна.</i> Ставлення населення до бізнесменів у політиці	117
<i>О.Злобіна.</i> Молодь і політика: соціологічні парадокси та українські реалії	131
<i>А.Малюк.</i> О состоянии демократии в Украине	144
<i>А.Зоткін.</i> Теоретичні засади дослідження стилів життя правлячої еліти України	158
<i>Н.Бойко.</i> “Демократія голосування” та “демократія участі” в оцінках молоді	170
<i>Т.Білецька.</i> Сучасний соціально-політичний конфлікт: аналіз поняття	181
<i>Н.Дзюба.</i> Вплив гендеру на сприйняття електорального простору ..	191

РОЗДІЛ ТРЕТІЙ

<i>Т.Петрушина.</i> Экономические институты: теория и практика хозяйствования	202
<i>В.Тихонович.</i> Система освіти і світ професій та занять	219
<i>Н.Федоренко.</i> Дисбаланси ринку праці та професійної підготовки	234
<i>О.Лободинська.</i> Теоретичні та прикладні аспекти гендерної асиметрії на молодіжному ринку праці України	244
<i>І.Шваб.</i> Складові ризику працевлаштування трудових мігрантів: порівняльний аналіз	257
<i>Н.Толстых.</i> Проблемы вхождения Украины в глобальное социально-экономическое пространство в оценках населения .	267
<i>Р.Курінько.</i> Корпоративна соціальна відповідальність: пошуки інтерпретації	276

РОЗДІЛ ЧЕТВЕРТИЙ

<i>М.Паращевін.</i> Чи перебуває культура України під загрозою?	286
<i>С.Хутка.</i> Вимірювання рівня соціальної адаптованості особистості: варіант побудови комплексного індексу	298
<i>Л.Каджаметов.</i> Проблема адаптации личности и социальной группы в иной социокультурной среде	308
<i>О.Нечушкіна.</i> Практики здоров'я як елемент способу життя	318
<i>І.Жук.</i> Громадська думка про формування культури статевих стосунків підлітків в Україні	327
<i>О.Юдицька.</i> Порівняльний аналіз систем вторинного фостерингу в країнах світу	339
<i>В.Шахрай.</i> Соціальна компетентність особистості в науковій літературі	352
<i>Н.Гордієнко.</i> Особливості інтеріоризації соціальних норм дітьми з інвалідністю	363

Contents

CHAPTER ONE

<i>V.Reznik.</i> The concepts of legitimacy and legitimization as Weber's theoretical innovations: their substance and role in the contemporary sociology	7
<i>I.Martinyuk, N.Soboleva.</i> Theoretical and methodological aspects of the sociological studies of socio-psychical conditions.....	21
<i>O.Reznik.</i> The concept of practice in the sociology	32
<i>S.Dembitskiy.</i> The problems of the methodology of the monitoring sociological researches	42
<i>M.Didenko.</i> Conceptualization of publicity: the main approaches	52
<i>D.Aleksandrov.</i> Tradition in the research of the category of interest: from philosophy of the antiquity to the sociology of Marxism	63
<i>K.Kramarenko.</i> The category of life success in the sociological discourse	74
<i>A.Belenok.</i> On the problem of social failure	85
<i>T.Prots.</i> The concept of symbol in the philosophic and sociological theories: two competitive ways of interpretation	93
<i>O.Rybshchun.</i> Ukrainian academic sociology on the turn of 1960-1970s: the beginning of institutional process	106

CHAPTER TWO

<i>I.Bekeshkina.</i> Attitudes of population toward businessmen in the politics	117
<i>O.Zlobina.</i> The youth and politics: sociological paradoxes and the Ukrainian realities	131
<i>A.Malyuk.</i> On the conditions of democracy in the Ukraine.....	144
<i>A.Zotkin.</i> The theoretical foundations of the studies of the Ukrainian ruling elites' lifestyles	158
<i>N.Boyko.</i> "Democracy of voting" and "democracy of participation" in the estimates of youth	170
<i>T.Biletska.</i> Contemporary socio-political conflict: the analysis of the concept	181
<i>N.Dzyuba.</i> Gender's influence on the perception of electoral space ...	191

CHAPTER THREE

<i>T. Petrushina.</i> Economic institutes: theory and practice of economic management	202
<i>V. Tykhonovich.</i> The educational system and the world of professions and occupations	219
<i>N. Fedorenko.</i> The imbalances of the labour market and vocational training	234
<i>O. Lobodinska.</i> The theoretical and applied aspects of gender asymmetry at the youth labour market of the Ukraine	244
<i>I. Shvab.</i> The factors of risk of labour migrants employment: the comparative analysis	257
<i>N. Tolstykh.</i> The problem of entering of the Ukraine in the global socio-economic space in the estimates of populations	267
<i>R. Kurinko.</i> The corporative social responsibility: the search of conceptualization	276

CHAPTER FOUR

<i>M. Parashchevin.</i> Is the culture of the Ukraine under the threat?	286
<i>S. Khutka.</i> Measuring of personality's level of social adaptation: the variant of construction of complex index	298
<i>L. Kadjametov.</i> The problem of individual and social group adaptation to the extraneous socio-cultural environment	308
<i>O. Nechushkina.</i> Health practices as an element of way of life	318
<i>I. Zhuk.</i> Public opinion of the Ukraine on the formation of sexual relations culture of teenagers	327
<i>O. Yudytska.</i> The comparative analysis of the secondary foster care systems in the world	339
<i>V. Shahray.</i> The individual's social competency in the social science literature	352
<i>N. Gordienko.</i> Peculiarities of the social norms interiorization by the disabled children	363

РОЗДІЛ ПЕРШИЙ

*В.Резнік,
кандидат соціологічних наук*

ПОНЯТТЯ “ЛЕГІТИМНІСТЬ” ТА “ЛЕГІТИМАЦІЯ” ЯК ТЕОРЕТИЧНІ ІННОВАЦІЇ М.ВЕБЕРА: ЗМІСТ І РОЛЬ У СУЧАСНІЙ СОЦІОЛОГІЇ

Реінституціоналізація приватної власності стала одним із чинників диференціації соціально-економічного середовища сучасної України. Ця диференціація проявляється, зокрема, у соціальній стратифікації сучасного українського суспільства за критерієм якості життя. Своєю чергою, така стратифікація створює потенційні передумови соціальної поляризації, напруженості та конфліктності в суспільстві, тобто зумовлює ризики соціальної дестабілізації.

З огляду на ці ризики актуальною загальносуспільною проблемою слід вважати соціальну легітимацію приватної власності, тобто формування її легітимності за умов далеко не однозначних соціально-структурних наслідків відтворення приватновласницьких відносин. Адже легітимність як вияв добровільної (без примусу) згоди більшості людей із порядком даних відносин виступає запорукою соціальної злагоди в суспільстві.

На підставі аналізу стану дослідження цієї загальносоціальної проблеми сформульовано актуальну наукову

проблему: суперечність між (1) соціальною актуальністю стану легітимності/нелегітимності приватної власності як чинника інтеграції/дезінтеграції соціальної структури сучасного українського суспільства, (2) дефіцит знання соціально зумовлених, соціокультурних та соціоструктурних особливостей, шляхів і засобів відповідної легітимації/делегітимації і (3) наявність наукових передумов для подолання цього дефіциту [1, с. 129–130]. У підсумку була констатована необхідність розроблення соціологічної концепції соціальної легітимації приватної власності як одного з процесів, що забезпечують соціетальну інтеграцію, емпіричної апробації елементів цієї концепції та виявлення із використанням соціально-генетичних, соціокультурних та соціально-структурних ознак легітимації відповідних легітимаційних/делегітимаційних тенденцій у сучасному українському суспільстві. Один із кроків у розробленні такої концепції – теоретична інтерпретація понять “легітимність” та “легітимація”, що фігурують у формулюванні означеної наукової проблеми як головні. Передусім потрібно вдатися до аналізу змісту вихідних інтерпретацій цих понять, наявних у соціологічному спадку М.Вебера. Важливо з’ясувати їх роль у сучасній соціології.

Відповідні тези Вебера давно стали предметом аналізу зарубіжних та українських соціологів. Зокрема, на даний аспект звернули увагу Т.Парсонс [2, с. 162–163, 177–179], Р.Арон [3, с. 564, 571], М.Лепсіус [4] та ін. В українській соціології І.Попова дала характеристику загальносоціологічного підходу до вивчення легітимності та легітимації, що заснований на методології М.Вебера [5]. Віддаючи належне науковій ґрунтовності та практичній значущості зазначеного доробку, зауважимо, що не всі відповідні ідеї М.Вебера були заторкнуті. Зокрема, поза увагою дослідників залишилися веберівські інтерпретації поняття “легітимація”. Відтак завдання нашої статті – спроба розглянути теоретичні інтерпретації Вебером понять “легітимність” та “легітимація” у контексті сучасного соціологічного

теоретизування. Причому, враховуючи, узагальнюючи та доповнюючи вже зроблене у цьому напрямі українськими та зарубіжними соціологами.

При виконанні такого завдання слід звернути увагу на застереження дослідника “веберівської парадигми” М.Лепсіуса [4, с. 51–52]. Він зауважує тривале сприйняття праць М.Вебера як “великого кар’єру”, що з нього можна брати для вжитку окремі фрагменти. Відтак у світовій соціології веберівський спадок набув подоби “багатого запасу цитат із, як правило, непрочитаних книг”. Тому замість фрагментарного цитування потрібна інтерпретація окремих тез Вебера у контексті всього корпусу його праць. Причому з точки зору їх методологічного обґрунтування та систематики утворення понять. Безумовно, претендувати у межах статті на відповідність цим вимогам нереально. Але мірою можливостей необхідно зважати на них.

М.Вебер, юрист за освітою, запозичив поняття “легітимність” із правової науки для позначення характеристики нормативного соціального порядку, “що володіє престижем, завдяки якому він диктує непорушні вимоги та встановлює зразок поведінки” [6, с. 478]. Такий соціальний порядок визнається суспільством чи більшою його частиною без примусу. Люди добровільно згодні підпорядковуватися його нормам. Дається взнаки суб’єктивно відчута важливість та необхідність даних соціальних норм. Можливо, наявне й переконання у їх правомірності та справедливості. Усе відповідне цим нормам вважається правильним, належним та обов’язковим.

Веберівський аналіз змісту концепту “легітимний порядок” як одного із наріжних соціологічних понять розпочинається та завершується наголосом на суб’єктивних уявленнях людей. “Поведінка, особливо соціальна поведінка, а також соціальні відносини можуть бути орієнтовані індивідами на їхнє *уявлення* про існування *легітимного порядку*. ... < > ... Для соціології саме така можливість орієнтації на це *уявлення* і є значущим порядком *як таким*” [6, с. 477, 479].

Про легітимний порядок є підстави говорити за умови його уявлення людьми як саме такого. Отже, у соціологічному контексті легітимністю є властивість передусім суб'єктивного уявлення про соціальний порядок. Люди уявляють існування законного та правомірного (лат. *legitimus* – законний, правомірний) порядку та керуються цим уявленням у своїй поведінці. Легітимність як уявлення про існування законного порядку проявляється на рівні індивідуальної свідомості. Відтак феномен легітимності має психологічну, або, точніше, соціально-психологічну, природу. Проте легітимний соціальний порядок ґрунтується не лише на суб'єктивному уявленні та визнанні людей. Він також набуває практичного втілення на рівні їх поведінки.

Ключовими у теоретичній інтерпретації концепту “легітимний порядок” виступають поняття:

1) “порядок”, що означає зміст соціальних відносин виключно у випадках, “коли поведінка (в середньому та наближено) орієнтується на окреслено означувані максими” [6, с. 477];

2) “значущість порядку”, що означає виключно ті випадки, “коли фактична орієнтація на ці максими відбувається хоча б почасти (тобто тією мірою, якою вона може грати практичну роль) тому, що вони вважаються значущими *для* поведінки індивіда, тобто є обов’язковими для нього, чи слугують йому зразком, гідним наслідування” [6, с. 477–478].

Коли Вебер веде мову про легітимність соціального порядку, він має на увазі не нормативну або юридично-догматичну його значущість. Тут йдеться про відповідну емпіричну значущість, що визначає реальну поведінку. Передусім емпіричний різновид значущості порядку, за твердженням Вебера, має становити науковий інтерес для соціологів. Тобто соціолог має справу передусім з емпіричною легітимністю, що втілюється в уявленнях та поведінці людей. Соціологічне дослідження легітимності передбачає таким чином вивчення фактичної значущості для людей

соціального порядку, що характеризується багатоманітними проявами в уявленнях та реальній поведінці людей, у їх повсякденній життєдіяльності.

В одній веберівській тезі йдеться про можливу контрарність суб'єктивно значущих нормативних систем. Причому ці системи контрарні для одного суб'єкта – групи або особи. З цього приводу Вебером зазначено: “Соціологу не становить труднощів визнати співіснування значущості різних систем, що суперечать одна одній, всередині одного і того ж кола людей. Бо навіть окремих індивід може орієнтувати свої дії на системи, що суперечать одна одній. І не тільки послідовно, як це трапляється щоденно, а й у межах однієї дії” [6, с. 478]. Недолуга аномічна поведінка суб'єкта, його неспроможність розв'язати дилеми соціальної життєдіяльності можуть бути трактовані як наслідок значущості для нього контрарних нормативних систем. Дилеми мають різні масштаби – починаючи з цивілізаційного, геополітичного, політико-ідеологічного, соціально-економічного, мовного вибору і завершуючи певними особистими життєвими перипетіями. Проте з часом суб'єкт неминує виходить зі стану аномії. Вебер вказує шлях або певний механізм такого виходу: “Якщо обхід чи порушення (в середньому прийнятого) сенсу якого-небудь порядку перетворюється у *правило*, то значущість такого порядку стає вже обмеженою чи взагалі втрачається” [6, с. 478]. Обставини та зумовлена ними соціальна практика стають чинниками поступового “розмивання” суб'єктивної значущості (та легітимності) одного нормативного порядку. Вони також сприяють появі та усталенню значущості (і відповідно – легітимності) іншого нормативного порядку. Отже, коли порушення порядку набувають масового, всезагального характеру, підстави вважати його легітимним зникають. Натомість поодинокий характер таких порушень може кваліфікуватися як девіації, що лише контрастує із дійсною легітимністю порядку.

Загалом Вебер наголошує на мінливому, релятивістському характері суб'єктивної значущості соціального поряд-

ку: "...Значущість та відсутність значущості певного порядку не є у соціології абсолютною альтернативою, подібно до того, як це має місце у юриспруденції з її непорушними цілями. Навпаки, тут межі між обома випадками стерті..." [6, с. 478]. Ця теза, окрім концептуального, має ще й методичне значення: вона вказує на обмеження соціологічного методу при дослідженні феномена суб'єктивної значущості або легітимності. Соціологи вимушені самотужки встановлювати певні критерії фіксації, вимірювання та оцінки параметрів даного феномена. Не виключено, що й суб'єктивізм та ідеологічні упередження самих дослідників можуть відбитися на змісті їх наукового доробку.

Є підстави вважати, що Вебер визнавав можливість існування різноякісної, багатоскладової природи легітимності. Це впливає із його визначення внутрішніх підвалин легітимності соціального порядку:

"Легітимність порядку може бути *гарантована* тільки внутрішньо, а саме:

- 1) суто афективно: емоційною відданістю;
- 2) ціннісно-раціонально: вірою в абсолютну значущість порядку як найвищих непорушних цінностей (моральних, естетичних чи яких-небудь інших);
- 3) релігійно: вірою у залежність блага та порятунку від збереження даного порядку" [6, с. 479–480].

Наведений Вебером перелік внутрішніх гарантій легітимності певною мірою концептуально споріднений із його типологією мотивів соціальної дії [6, с. 471]. Першу гарантію можна вважати спорідненою із афективною дією, зумовленою афектами чи емоційним станом індивіда. А другу і третю – із ціннісно-раціональною дією, заснованою на вірі у безумовну – естетичну, релігійну чи будь-яку іншу – самодостатню цінність певної поведінки, незалежно від того, до чого вона призведе.

Вебер виокремлює також випадки гарантування легітимності соціального порядку очікуванням специфічних зовнішніх наслідків. Ці наслідки набувають вигляду санкцій з боку громадськості (осуд, бойкот) та держави (фізич-

ний примус та репресії). У першому випадку соціальний порядок визначається як умовність (конвенційність), а в другому – як право. Тут можна вести мову про певну спорідненість природи даного виду (зовнішніх) гарантій із цілераціональною дією. В основі останньої лежить очікування певної поведінки предметів зовнішнього світу та інших людей і використання цього очікування як “умов” чи “засобів” для досягнення своєї раціонально обраної і продуманої цілі [6, с. 471].

Отже, наявна деяка вибіркова концептуальна сумісність типології гарантій легітимності порядку, з одного боку, та типології соціальних дій – з іншого. Подібно до мотивації соціальної поведінки людей легітимність (і легітимація) соціального порядку теж можуть мати складну природу, підсумовувати дію багатьох різних чинників. А типології тут виступають концептуальними знаряддями аналізу, що можуть вдосконалюватися, доповнюватися або скорочуватися.

У разі внутрішніх гарантій легітимності соціального порядку йдеться про етику. Причому Вебер позиціонує етику поряд із умовністю та правом. Він зазначає можливість одночасного зовнішнього та внутрішнього гарантування соціального порядку. Один і той же порядок може, відтак, існувати одночасно у формах права, умовності та етики. Наприклад, недоторканність приватної власності може ґрунтуватися одночасно на: 1) кримінальному переслідуванні злочина, 2) громадській зневазі до нього та 3) особистісних морально-етичних настановах людей, що блокують їх можливу схильність до руйнування порядку приватновласницьких відносин. При дослідженні постає необхідність аналітичного виокремлення цих чинників. З цього приводу Вебер стверджує, що співвідношення між правом, умовністю та етикою не становлять проблеми для соціології. Етичний чинник тут ніщо інше, як вже згадана специфічна ціннісно-раціональна віра людей. Саме вона “слугує нормою людської поведінки, яка користується предикатом “доброго” у моральному відношенні” [6, с. 481].

Зокрема, це може бути характерним для явища влади, що передбачає відносини панування і підкорення: “ті, хто кориться, роблять це на *тій* підставі, що вони й *суб’єктивно* вважають своє ставлення до того, хто панує, за щось *обов’язкове*. Доти, доки в середньому і приблизно це має місце, “панування” ґрунтується на згоді, яка визначає його “*легітимність*” [7, с. 152]. Тоді відповідно “соціологічний аналіз панування пов’язаний насамперед з різними можливостями, суб’єктивно осмисленими підставами тієї згоди щодо “*легітимності*”, яка скрізь, де підпорядкування зумовлене не елементарним страхом перед прямою загрозою насильства, вирішальною мірою визначає його специфічний характер” [7, с. 152–153]. Це справедливо й для аналізу інших соціальних явищ – тієї ж приватної власності. Але у цьому випадку йдеться радше про добровільну лояльність стосовно неї, що й виступає зовнішнім втіленням легітимності. Отже, без будь-якої зовнішньої гарантії етичні нормативні уявлення можуть дуже впливати на поведінку людей. Однак це, як вважає Вебер, буває зазвичай у тих випадках, коли порушення відповідних норм серйозно не заторкує чужих інтересів [6, с. 481]. В інших випадках відчутно більшою є роль зовнішніх конвенційних та правових чинників регуляції поведінки. Тобто рівень зовнішнього примусу, необхідного для підтримання чинності порядку, зростає. Це означає, що переоцінювати значення внутрішніх гарантій легітимності соціального порядку, а також її роль у конституюванні останнього не варто.

У працях Вебера неодноразово фігурує й поняття “легітимація”. Він веде мову про:

1) “легітимацію” особи її вступом та належністю до впливових релігійних сект, товариств, клубів та спілок за інтересами, що надає можливість набувати певних соціальних “зв’язків”, які за своїми позитивними наслідками виходять далеко за межі спеціальних цілей даних об’єднань [8, с. 79–80];

2) “особистісно-соціальну легітимацію”, що її здійснювали протестантські громади стосовно кожного свого чин-

ного представника у сфері ділових та загалом соціальних відносин, засвідчуючи й гарантуючи його етичну повноцінність, добропорядність та перевірену кредитоспроможність [9, с. 191];

3) “етичну “легітимацію” жадоби помсти, влади, здобичі та вигідних місць” в оточенні політичного лідера, чинниками якої є чесна віра у вождя під час революції та нова “традиціоналістська повсякденність” по її завершенні [10, с. 186–187];

4) “харизматичний принцип легітимації” панування, що ґрунтується на відданості підданців особі володаря та його ласці (харизмі) внаслідок її магічних здатностей, об’явлення чи героїзму, сили духу та слова [11, с. 171 – 172].

На підставі узагальнення цих конкретних трактувань легітимацію загалом можна визначити як процес формування легітимності, тобто суб’єктивного прийняття та визнання правомірності. Причому можливе виокремлення суб’єкта, об’єкта, чинників та видів даного процесу. Цей процес і пов’язані з ним інші соціальні явища здавна були у полі зору дослідників. Як стверджує Ч.Міллс, для позначення аналогічних реалій мислителі вживали різні концепти: “політична формула” та “великі забобони” (Г.Моска), “принцип суверенітету” (Дж.Локк), “пануючий міф” (Ж.Сорель), “фольклор” (Т.Арнольд), “колективні уявлення” (Е.Дюркгейм), “пануюча ідея” (К.Маркс), “всезагальна воля” (Ж.-Ж.Руссо), “символи влади” (Г.Лассвел), “ідеологія” (К.Маннгейм), “суспільне почуття” (Г.Спенсер) [12, с. 49]. Кількість наведених концептів-аналогів засвідчує, з одного боку, важливість позначеного ними аспекту соціальної реальності, з іншого – ця кількість підкреслює роль, значення та універсальність веберівської категоріальної інновації. Адже саме Веберу судилося остаточно заповнити категоріальну “лакуну” соціології завдяки уведенню до наукового вжитку понять “легітимність” та “легітимація”.

Концептуальна співвіднесеність понять “легітимність” та “легітимація” із категоріальним простором соціології

значною мірою була задана веберівськими текстами. Уведенню цих понять у науковий вжиток передували розлогі визначення низки інших соціологічних понять. Серед останніх, зокрема, “соціальна дія”, “мотиви соціальної дії”, “структура”, “цінності”, “регуляція”, “організація”, “спілка”, “установа”, “інститут”, “порядок” та ін. [6; 7]. У сукупності вони становлять поняттєвий склад веберівської соціологічної парадигми. При цьому аналітичний простір цієї парадигми, як стверджує М.Лепсіус, має три концептуальні “полюси” або “виміри”: 1) хід дій; 2) структурні утворення; 3) проекція сенсу [4, с. 52]. Цим “полюсам” відповідають структурні рівні аналізу соціальної реальності у веберівській парадигмі, що переходять одне в одне:

➤ “рівень актора”, на якому соціальна дія протікає у своїх структурованих контекстах з урахуванням ціннісних уявлень;

➤ “рівень координації дій”, що через регуляцію, організації, спілки та установи завжди співвідноситься з легітимуючими смисловими взаємозв’язками та соціальною дією акторів;

➤ “рівень культурних ціннісних уявлень”, що охоплює багатоманітні комбінації ціннісних ідей, відібраних у різний спосіб як орієнтації дії та легітимації порядків [4, с. 52].

Іншими словами, тут може йтися про умовні рівні аналізу суспільства та його окремих проблем і явищ, зокрема, легітимності та легітимації. Ці рівні можна визначити також як особистісний, соціальний та культурний або, за іншою версією, як мікро-, мезо- та макросоціальний. У процесі будь-якого спеціального дослідження при застосуванні веберівських концептів та моделей потрібно зважати на усі ці три “рівні” та їх взаємозв’язок. Така необхідність існує навіть у випадках, коли предметне поле дослідження локалізоване навколо якогось “одного” із цих рівнів.

Винятково важливу роль уведення Вебером до наукового вжитку поняття “легітимність” (та інших похідних

від нього понять), а також їх цілковиту концептуальну “сумісність” із іншими соціологічними парадигмами засвідчує І.Валерстайн. Він зробив спробу виокремити із класичної теоретичної соціологічної спадщини загальноприйняті тези, що свого часу були відкриті класиками-фундаторами соціології і дотепер визнаються більшістю соціологів світу. До рангу соціологічних аксіом було зведено, відтак, тези, що виведені із теорій Е.Дюркгейма, К.Маркса, М.Вебера. Перша аксіома є узагальненням теоретичного доробку Дюркгейма: “існують соціальні групи, що мають пояснювані, раціональні структури” (тобто можливе пояснення способу їх дії) [13, с. 301]. Друга аксіома підсумовує теоретичний соціологічний спадок Маркса: “усі суспільні групи містять у собі підгрупи, котрі вишиковуються в ієрархічному порядку та конфліктують одна з одною” (іншими словами, всі утворення мають конфліктний характер) [13, с. 303]. Якщо безумовно прийняти ці дві аксіоми, логічно постає запитання: “чому всі суспільства не вибухають, не розколюються на частини чи не руйнуються якимось інакше?” [13, с. 303]. На думку Валерстайна, відповідь на це запитання, тобто “пояснення порядку всупереч наявності конфлікту”, міститься у теоретичних побудовах Вебера: “Ключовим поняттям для Вебера, поняттям, що обмежує дію [ідей] Маркса, є легітимність” [13, с. 303]. Вебер розглядає різні очевидні причини підкорення підданців державцям: звичай, розрахунок на отримання матеріальних вигод. Позаяк ці причини, на його думку, не є цілком достатніми для “пояснення буденності підкорення”, він виокремлює третій, найважливіший чинник – “віру у легітимність” [14, с. 304]. Зважаючи на це, Валерстайн узагальнює теоретичний внесок Вебера у світову соціологію третьою загальносоціологічною аксіомою: “стримування конфліктів усередині груп чи держав забезпечується значною мірою завдяки тому, що нижчестоящі групи визнають легітимність владної структури групи [загалом], оскільки це дає змогу даній групі вижити, і в довгостроковому плані підгрупи, що її

складають, убачають перевагу [same] у виживанні групи” [13, с. 304].

Це валерстайнівське узагальнення веберівського спадку у вигляді аксіоми має недолік. Сфера прояву явища легітимності у ньому обмежена лише політикою. Вебер дійсно неодноразово вживає поняття “легітимність” та “легітимація”, а також низку похідних від них концептів у процесі опрацювання політико-соціологічної проблематики [10; 11; 14]. Проте концепти “легітимний порядок” та “типи легітимного порядку” однозначно інтерпретуються ним як “основні соціологічні поняття” [6, с. 477–482]. І ця їх теоретична інтерпретація має загальносоціологічний, а не політико-соціологічний зміст. Тому є підстави вважати, що легітимність є стримуючим чинником не лише стосовно політичних, а й загалом соціальних конфліктів. І варто вести мову про легітимність не лише владної структури спільноти, а й про легітимність структури розподілу загалом будь-яких цінних дефіцитних ресурсів у межах останньої. Такими ресурсами можуть виступати, приміром, чинники виробництва – земля, великі й малі підприємства.

На загальносоціологічному характері понять “легітимність” і “легітимація” наголошує І.Попова. Вона вважає, що розуміння легітимності М.Вебером “містить у собі куди більші можливості соціологічного аналізу легітимності й легітимації, ніж ті, що зазвичай реалізуються” [5, с. 22]. Тому “веберівську методологію варто використовувати і для обґрунтування необхідності ширшого підходу до вивчення легітимності й легітимації за умов пострадянського реформування” [5, с. 22]. М.Лепсіус також стверджує, що веберівське утворення понять – це “не таксономія фактичного матеріалу, а визначення аналітичних вимірів, котрі можуть знайти застосування у різних тематичних галузях” [4, с. 56].

Таким чином, розглянутий категоріальний спадок Вебера має загальносоціологічне методологічне значення. Причому навіть попри те, що дослідники зауважують від-

сутність однозначності та послідовності при окресленні М.Вебером змісту поняття “легітимність”. Зокрема, Т.Парсонс нарікає на невиразність логічного статусу концепту “легітимний порядок” [2, с. 168]. І.Попова теж відзначає певну невизначеність відповідних веберівських трактувань і пояснює її складністю самого явища та бажанням класика охопити різноманітні аспекти його вивчення [5, с. 24–26]. Як наслідок, існує необхідність ретельного уточнення відповідних формулювань Вебера при використанні їх у процесі дослідження конкретних випадків легітимності та легітимації у різних сферах життя суспільства.

Варто зауважити, що думки про загальносоціологічне теоретико-методологічне значення веберівських інтерпретацій легітимності і легітимації дотримується й Валерстайн. Він наполягає, що визначені ним три загальносоціологічні аксіоми становлять засади своєрідної загальної концептуальної “культури соціології”: “...культура соціології, до якої ми всі належимо, але пік якої припав на період з 1945 по 1970 рік, заснована на трьох простих положеннях, що стверджують реальність соціальних фактів, непозбутність конфліктів та існування механізмів легітимації для стримування конфліктів, – положеннях, що разом складають мінімальну основу для вивчення соціальної реальності” [13, с. 304]. Водночас він, попри власні визначення такого набору аксіом як головного теоретичного спадку соціології та “вихідного пункту” соціологічного аналізу, застерігає про певну наївність, не зовсім цілковиту адекватність способу осягнення соціальної реальності, заснованого виключно на них (аксіомах) [13, с. 304–305]. У цьому нема нічого дивного, адже зазначені аксіоми у своїй сукупності – лише модель цієї реальності. А модель завжди змістовно “бідніша” за свій оригінал, бо виступає подобою лише окремих його властивостей. Відтак процес пізнання пов’язаний із розвитком та зміною концептуальних моделей. Відповідно й зміст понять “легітимність” та “легітимація” у поствеберівській соціології постійно приростає новими аспектами і ракурсами, що їх привносили інші дослідники. Тому найближчими перспективами

подальших розвідок у даному напрямі є здійснення аналогічного узагальнюючого аналізу тлумачень феноменів легітимності й легітимації у сучасній світовій соціології.

Література

1. *Резнік В.* Приватна власність крізь призму соціологічного інституціоналізму // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2005. – № 4. – С. 119–131.
2. *Парсонс Т.* Структура соціального діяння (Главы из книги) // *Парсонс Т.* О структуре социального действия. – М., 2002. – С. 43–328.
3. *Арон Р.* Етапи розвитку соціологічної думки. – К., 2004.
4. *Лепсиус М.Р.* Своеобразие и потенциал веберовской парадигмы // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2004. – Т. VII. – № 2. – С. 51–60.
5. *Попова І.* Соціологічний підхід до вивчення легітимності та легітимації. До постановки проблеми // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2000. – №3. – С. 21–41.
6. *Вебер М.* Основные социологические понятия // *Вебер М.* Избранное: Протестантская этика и дух капитализма. – М., 2006. – С. 453 – 482.
7. *Вебер М.* Про деякі категорії соціології розуміння // *Вебер М.* Соціологія. Загальноісторичні аналізи. Політика. – К., 1998. – С. 104–156.
8. *Вебер М.* Господарство і суспільство як загальні поняття // *Вебер М.* Соціологія. Загальноісторичні аналізи. Політика. – К., 1998. – С. 67–82.
9. *Вебер М.* Протестантские секты и дух капитализма // *Вебер М.* Избранное: Протестантская этика и дух капитализма. – М., 2006. – С. 187–212.
10. *Вебер М.* Покликання до політики // *Вебер М.* Соціологія. Загальноісторичні аналізи. Політика. – К., 1998. – С. 173–191.
11. *Вебер М.* Три чисті типи легітимного панування // *Вебер М.* Соціологія. Загальноісторичні аналізи. Політика. – К., 1998. – С. 157–172.
12. *Миллс Ч.Р.* Социологическое воображение. – М., 2001.
13. *Валлерстайн И.* Конец знакомого мира: Социология XX века. – М., 2003.
14. *Вебер М.* Город // *Вебер М.* Избранное. Образ общества. – М., 1994. – С. 309–446.

*І.Мартинюк,
доктор соціологічних наук;
Н.Соболева,
доктор соціологічних наук*

ТЕОРЕТИЧНІ Й МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІОЛОГІЧНОГО ВИВЧЕННЯ СОЦІОПСИХІЧНИХ СТАНІВ

У сучасному соціальному пізнанні актуалізувалася проблема обмеженості раціональності, що веде до далеко не очевидного висновку про те, що вчинки людей, людська поведінка ґрунтуються не тільки на раціональних, а й на нерациональних підставах, і що підвалинами соціальної взаємодії виступають наразі не тільки раціональні конвенції. Водночас вона є похідною глибоких емоційних процесів, що продукують соціальні зв'язки довіри між різними групами суспільства, які можуть перебувати в різних відносинах одна з одною, аж до конфліктних, але кожна окрема група може діяти лише в такий спосіб, що дає змогу їй почуватися єдиним цілим з іншими групами. Саме тому одним із найважливіших завдань соціології на сьогодні є дослідження латентних соціальних процесів. Адже соціологічний і соціопсихологічний аналіз на відміну від інших наукових суспільствознавчих підходів містить більше можливостей для соціального пізнання саме в ключі тих нерациональних механізмів, що породжують емоції й породжуються емоціями.

Певні форми соціальної взаємодії утворюють почуття групових зв'язків і закріплюють їх у соціально значущих символах. Влада, ідеологія, релігія, гендерні взаємини й інші сфери людського життя зазнають впливу нерациональних процесів і парадоксальних структур; чимало форм, у які втілюється людська поведінка, лежать поза висвітленим колом свідомості і, отже, мають серйозні обмеження

щодо розуміння й керування ними за допомогою раціональних розрахунків.

У системі внутрішніх детермінант поведінки людей істотне місце посідають психічні стани. Під психічним станом звичайно розуміють загальне психологічне самопочуття (за аналогією з фізичним), що складається під впливом значущих для суб'єкта зовнішніх чи внутрішніх чинників (одного чи кількох, а також їх різних комбінацій), що більш-менш чітко усвідомлюються ним у процесі певної діяльності і являють собою внутрішній контекст усіх психічних процесів, проявів характерологічних особливостей, регуляції і саморегуляції діяльності тощо. Психологія досліджує психічні стани принаймні у двох напрямках – як фундаментальний стан сенсорних систем і як стан свідомості та самосвідомості. Соціологія переважно зацікавлена в розвитку другого напрямку. Однак варто пам'ятати про умовність подібної диференціації хоча б тому, що в реальному житті всі складові психічного стану функціонують у єдності: стан одних рівнів зумовлює стан інших рівнів. Наприклад, загальний стан туги, депресії знижує функціональні можливості сенсорних систем, а зміни функціональних можливостей сенсорних систем викликають зміни в загальному психічному стані суб'єкта.

Коллективні психічні стани, будучи тлом, на якому протікає вся життєдіяльність людського співтовариства, багато в чому визначають характер взаємин між людьми, форми їх колективної й індивідуальної поведінки, функціонування суспільного “організму” у цілому. Звідси випливає важливість розробки проблеми регуляції й оптимізації психічних станів індивідуальних і колективних суб'єктів з використанням даних соціології і соціальної психології.

Психічні стани є свого роду “буфером” складних взаємин між факторами середовища і суб'єктом, здійснюють функцію їхньої координації. Оскільки всі рівні системи життєдіяльності людей взаємозалежні, зміни на кожному з них неминуче приводять до зміни всієї системи в цілому.

Це означає, що, здійснюючи цілеспрямовану регуляцію (керування) процесів, що відбуваються на рівні психічних станів, можна оптимізувати стан усєї системи. Психічні стани в цьому випадку набувають, крім координуючої, також функції регулятора відносин, властивостей і навіть функціонального стану усєї системи.

Здійснювати регуляцію психічних станів можна кількома шляхами. Так, зміни в психічні стани можна вносити безпосередньо прямим шляхом, а можна й опосередковано – через сумісні рівні, завдяки існуючим між ними двостороннім зв'язкам. Варто пам'ятати, утім, що це має і зворотний бік, а саме – можливість маніпуляцій щодо суб'єкта за допомогою такого ефективного інструмента, як психічні стани.

Розв'язання проблеми регуляції і саморегуляції психічних станів зумовлює пошуки шляхів і способів активації й адекватного використання соціопсихічних резервів індивідуальних і групових суб'єктів для підвищення діяльної ролі настанов, мотивів і вольових процесів для довгострокової й оперативної регуляції станів. Людською практикою накопичений багатий досвід стихійного чи інтуїтивного застосування методів регуляції станів, що переконує в практично необмежених можливостях такої регуляції і саморегуляції, але водночас потребує сучасного теоретичного обґрунтування й упорядкування.

Труднощі систематизації і дослідження психічних станів полягають у тому, що найчастіше неможливо чітко віднести певний стан до того чи іншого виду. Це особливо характерно для фонових станів, властивих суб'єкту в звичайних, не екстремальних умовах. Стани класифікують згідно з найбільш значущими для обраного предмета розгляду характеристиками. Наприклад, за дією на суб'єкта стани поділяють на позитивні (сприятливі) й негативні (несприятливі). Поділ можливий за ознакою визначальної ролі однієї зі сфер психіки в загальній картині стану – емоційні, мотиваційні, вольові, когнітивні. Систематизація може ґрунтуватися на виділенні домінуючого в струк-

турі стану психічного феномена – стану напруженості, втоми, ейфорії, тривоги, задоволеності/незадоволеності і т.п. Стани можуть бути поділені за рівнем активації й інтенсивності перебігу відповідних психічних процесів, за тривалістю й глибиною (пристрасті набагато глибші настроїв). Найчастіше дослідники починають поділ станів на такі, що належать до пізнавальної діяльності, емоцій і волі (за аналогією з класифікацією психічних процесів). Це далеко не завжди виправдано, оскільки аналогії для багатьох психічних станів виявляються не так в області функціонального аналізу, як в області характерології (стан рішучості, ліноців тощо), а такий стан, як захопленість містить безліч як емоційних, так і вольових компонентів і тому не може бути строго віднесений до того чи іншого типу. Стани можуть в одному випадку виражати насамперед властивості самого суб'єкта, в іншому – особливості ситуацій, що викликають у суб'єкта загалом нехарактерні для нього реакції. Важливий параметр – розрізнення станів за ступенем усвідомленості (неуважність найчастіше є неусвідомлюваним психічним станом, апатія може мати різний рівень усвідомленості, рішучість завжди свідомо). Психічні стани можуть бути класифіковані також за віковим принципом, за видами праці, у яких ці стани протікають, за принципом значущості й т.п.

Таким чином, будь-яка ознака психічного стану може бути покладена в основу тієї чи тієї класифікації. Тому прийнята дослідником класифікація психічних станів завжди має розглядатися як умовна, така, що має оперативне, робоче значення. Найбільш загальними філософськими принципами розгляду всіх явищ, а відтак і психічних станів, є час, простір, структура, функція. Побудова класифікації психічних станів відповідно до цих загальних принципів – важливе завдання соціальної психології і соціології. Розробка принципів класифікації і типізації психічних станів – це основний шлях до їхньої діагностики і регуляції.

Узагальнюючи визначені дотепер методологічні вимоги до дослідження в цьому напрямі, зауважимо, що при

системній розробці проблеми психічних станів як особливого різновиду суб'єктивної реальності повинні вирішуватися такі завдання: 1) виділення психічних станів в окрему соціально-психологічну категорію і встановлення зв'язку цього явища з іншими психічними явищами; 2) класифікація психічних станів у нормі і патології; 3) загальний опис психічних станів, їхньої структури і функцій (феноменологія психічних станів), опис конкретних психічних станів (особливе), опис конкретних станів окремих індивідів (одичичне); 4) опис процесів розвитку і деструкції психічних станів (механізми виникнення, розвитку і зникнення); 5) дослідження особливостей психічних станів у різних умовах зовнішнього середовища і різних видів діяльності.

Психічні стани належать до тієї області психологічної реальності, що має досить чітку часову зумовленість, пов'язану з дією того чи іншого чинника (зовнішнього чи внутрішнього), який викликав ці стани. Психічний стан існує завжди в сьогоденні. Але в дійсному стані представлені й взаємодіють минуле і майбутнє суб'єкта: минуле – у вигляді життєвого досвіду, складовою якого є випробувані в різні періоди життя психічні стани. Їхні емоційні, когнітивні, регуляційні компоненти неусвідомлено й усвідомлено включаються в дійсні психічні стани. Регулюючи психічні стани, суб'єкт співвідносить їхні прояви і можливі наслідки зі своїми життєвими планами, ідеальним уявленням про себе – так майбутнє “входить” у сьогодення. Аналіз психічних станів у контексті співвідношення минулого, сьогодення і майбутнього переконливо свідчить, що вони за всієї своєї мінливості не зникають безвісти, а в тому чи іншому вигляді включаються згодом у психічне життя суб'єкта, у структуру взаємодій з об'єктивним світом. Психічні стани характеризують спосіб організації психічної діяльності суб'єкта у певний проміжок часу. У цей момент відбувається оцінка значущості й актуальності тих чи тих властивостей, особливостей різних форм буття суб'єкта, включених у процес взаємодії.

Хід цієї взаємодії детермінує стан і створює доміанти психічного життя суб'єкта. Зміна значущих сторін буття спричиняє зміну внутрішньої доміанти стану і, відповідно, його зміни. Таким чином, стан виступає як розгорнутий у часі прояв властивостей суб'єкта, їхня психологічна іпостась.

У даний час дослідники емоцій практично одностайні в розумінні їх саме як емоційних станів різної тривалості і сили. При цьому наголошується, що емоційні стани не можна досліджувати у відриві від почуттів, що, своєю чергою, розглядаються як особливий підклас так званих соціальних емоцій. Почуття можна визначити як складний вид стійкого емоційного ставлення суб'єкта до різних сторін дійсності. Виявляються почуття у формі відповідних емоційних станів.

Отже, психічні стани – широка психологічна, соціально-психологічна й соціологічна категорія, що охоплює різні види інтегрованого емоційного відображення ситуації соціальними суб'єктами різного рівня, часто без виразного усвідомлення предметного поля. Емоційний компонент присутній у всіх психічних станах, але ті стани, де цей компонент особливо виражений, тобто є присутнім у концентрованому вигляді, можна виділити в окрему групу емоційних станів. Вивчення соціальної поведінки суб'єкта, який діє у відповідальних і екстремальних ситуаціях, вимагає особливої уваги до емоційних психічних станів, що супроводжують ці ситуації.

Системотвірним компонентом емоційних станів є емоційне переживання – суб'єктивний процес відображення (оцінки) у формі безпосереднього переживання значущості (цінності) реально сприйнятих чи уявних ситуацій, їхнього відношення до потреб і мотивів суб'єкта. Супроводжуючи практично будь-які прояви активності суб'єкта, емоційні стани слугують одним із головних механізмів внутрішньої регуляції діяльності і поведінки, спрямованих на задоволення поточних потреб (формування готовності до дії, посилення/зниження, корекції/порушення поточної діяльності).

Звертання до таких понять, як “соціальний настрій”, “соціальні перцепції”, “соціальні почуття”, “соціопсихічні стани”, що були свого часу запропоновані соціальною і загальною психологією, деякою мірою використовувалися й у соціологічному тезаурусі, однак залишалися переважно на периферії дослідницької практики в соціології. Зазначені терміни, виходячи за рамки психологічної площини розгляду, припускають вимір не тільки психологічних, а й соціальних характеристик.

Стани є також важливою частиною соціопсихічної регуляції масової поведінки в ситуації актуального життєвого вибору, тобто виступають одним із визначальних чинників вибіркової діяльності суб'єкта. Величезний обсяг цього класу соціопсихічних явищ вимагає різних площин аналізу й опису. Тим часом розгляд цих феноменів не здобув належної уваги в спеціальній науковій літературі й залишався практично не дослідженим засобами соціології. Недостатня вивченість психічних станів, зокрема емоційних, обмежує можливості їхньої діагностики і прогнозу, дослідження рівнів їхньої мінливості і стійкості, впливу на суспільні процеси загалом й актуальні суспільно-політичні ситуації, що вимагають вибору і визначають соціальну активність, пасивність чи бездіяльність різних соціальних суб'єктів у складні періоди розвитку суспільства.

Стани фіксують і визначають взаємодію людини з життєвим середовищем, у психічних станах інтегрована актуальна виразність властивостей суб'єкта, сила їхнього прояву. Стани є багатовимірними, вони виступають і як механізм оцінки відображуваної дійсності, і як суб'єктивне ставлення до відображуваних явищ, і як система організації психічних процесів.

Звідси випливає, що найважливішими функціями станів є регулятивна (адаптація суб'єкта до середовища і ситуації), інтегративна (забезпечення взаємозв'язку і цілісності психічних процесів і психологічних властивостей суб'єкта) і активуюча (стимуляція психічної активності в поточному часі).

Суб'єктивне сприйняття людиною власного життя дедалі більшою мірою стає предметом соціологічних досліджень у зв'язку з істотним посиленням впливу саме суб'єктивних чинників, що детермінують життєдіяльність як окремих індивідів, так і соціальних спільнот. Сьогодні наше суспільство перебуває в тривалій фазі зміни духовно-моральних ритмів розвитку на тлі переоцінки системи традиційних цінностей і дезорієнтації щодо запропонованих чи, точніше, таких, що нав'язуються суспільству з боку різних владних груп, найчастіше запозичених західних чи інших, цінностей. Можна констатувати, що маніфестована інтелектуальними елітами необхідність змін стала пануючою ідеєю в масовій свідомості. У прагненні зректися цінностей минулого була зруйнована традиційна цілісність системи духовно-моральних регулятивів. Як результат деструктивних процесів у системі цінностей виникає характерна проблемність соціально-моральної комунікації між різними соціально-груповими суб'єктами, на які розпалося суспільство і кожний з яких намагається нав'язати всьому суспільству свої уявлення. Таким чином, нагальні проблеми життя, що давно повиганяли суспільствознавців з затишних "башт із слонової кістки", утворивши сучасну сувору життєву парадигму, помножені на недостатній обсяг теоретичних і методологічних напрацювань, закономірно призводять до виникнення неабияких методологічних й методичних складнощів під час проведення емпіричних досліджень.

Перші з них пов'язані насамперед зі складністю ідентифікації досліджуваного феномена. Якщо за безпосереднього спостереження зародження та перебігу соціомотивної реакції у якійсь обмеженій аудиторії ще якось можна виділити й формалізувати певні поведінкові ознаки, згідно з якими будь-який інший дослідник у будь-який інший час буде спроможний дійти тих самих висновків щодо характеру даної реакції, то за умов, коли така реакція розтягнута у просторі і часі, а надто – у соціальному й культурному просторі й часі, завжди залишається сумнів у

тому, що навіть з допомогою ідентичного інструментарію фіксується саме узятя за предмет дослідження реакція, а не, скажімо, її похідні.

Швидкоплинність, динамічність й імовірна неоднозначність емоційного переживання, різноманітність типів реагування за нібито однакових зовнішніх обставин утруднюють застосування класичного арсеналу наукового пізнання. До того ж найчастіше досліднику випадає аналізувати не безпосередньо існуючий соціоемоційний стан, бо доступні йому методи збору й обробки відповідної інформації нездатні забезпечити такого рівня оперативності, а інтерпретувати зафіксовані дані постфактум, спираючись здебільшого на вербалізований опис минулого ставлення до минулих подій. Відтак зростає можливість мимовільної підміни початково означеного предмета дослідження, коли замість явища розглядаються ремінісценції суб'єкта щодо нього.

Усунути цю методологічну проблему можна хіба що за умов спеціального дослідження, коли соціологи або соціальні психологи залучаються зацікавленими соціальними інститутами до розробки певних соціально-інженерних заходів і заздалегідь мають змогу підготуватися до вимірювання відповідних соціомотивних станів.

Однак навіть у такому випадку залишається чимало методичних моментів, котрі потрібно врахувати, аби отримати дані саме про соціоемоційний стан досліджуваного соціального суб'єкта. Маємо наголосити, що суб'єктивна реальність, фіксуючи загальні уявлення про світ, цінності, преференції, норми поведінки, суспільні настрої, національно-психологічні особливості, традиції, вірування та інші явища, виступає у вигляді не тільки відносин, а й станів. Стан як форма суспільної психіки — це форма переживання, відображення певної спрямованості ідей, думок і почуттів; стан суспільної психіки означає здатність свідомості соціальних груп виявляти своє ставлення до явищ дійсності. Включені до змісту суб'єктивної реальності, різноманітні ідеї й уявлення (політичні, моральні,

філософські, естетичні тощо) виступають не у формі теорій, концепцій, систем поглядів, як це має місце в ідеології, а переважно у формі переконань, вірувань, соціальних почуттів, настанов на сприйняття дійсності і ставлення до ймовірного розвитку подій (очікувань). Соціальна подія, явище, процес, які реально відбуваються або передбачаються суб'єктами соціальної дії найближчим часом, викликають певні емоційні реакції, які, відрізняючись за типом, тривалістю, інтенсивністю й іншими параметрами, перебувають в одній площині з точки зору ставлення конкретного суб'єкта до конкретної події. Наперед задана сукупність форм переживання цього ставлення, що бере початок у стабільності почуттєвих форм відображення історично складених суспільних відносин, за всього феноменологічного розмаїття цих форм переживання, саме й є наслідком регулятивного впливу суб'єктивної реальності на соціоемоційні способи реагування, притаманні масовій свідомості.

У методичному плані це означає, що прикладне вивчення соціоемоційних станів потребує врахування при їх вимірюванні, що ґрунтується на самооцінці респондентами особистих чи групових переживань у зв'язку з тією чи тією соціальною подією, процесом, обставиною, певного ряду змінних. До них належать: 1) властивості досліджуваного суб'єкта; 2) його функціональне становище, настрої, міра готовності; 3) обізнаність та диспозиційна (ціннісно-інтерпретаційна) орієнтованість щодо суспільної ситуації; 4) рівень мотиваційної "прив'язки" суб'єкта до події.

Те, наскільки глибоко мають бути заторкнуті вказані змінні, у вигляді яких саме емпіричних референтів вони мусять бути представлені для сприйняття респондентами, безпосередньо залежить від обсягу, змістової спрямованості та технічних можливостей дослідника, що бере на себе завдання визначення та виміру конкретного соціоемоційного стану конкретного соціального суб'єкта за конкретної суспільної ситуації. Так, помаранчева революція розворушила українське суспільство й зумовила таке

стрімке зростання надій на краще майбутнє, що на зміну ейфоричному соціоемоційному стану, зумовленому реальними демократичними досягненнями, не могло не прийти “політичне похмілля”, пов’язане з триваючим розбратом і брудною політичною гризнею за владу. Динаміка загальної оцінки суспільної ситуації в Україні за цей період характеризується помітним збільшенням частки людей, які демонструють негативні настрої, і відповідно, зниження частки тих, хто відчуває позитивні почуття, коли розмірковує про майбутнє нашого суспільства. Тому загальне тло соціоемоційних настроїв та умонастроїв сучасного українського суспільства заґрунтоване переважно похмурими барвами, про що слід пам’ятати, вивчаючи конкретну соціоемоційну реакцію соціального суб’єкта на конкретну суспільну подію. За такого стану речей слід очікувати складних, суперечливих соціоемоційних реакцій населення мало не на будь-яку подію суспільного життя, що істотно ускладнюватиме не тільки вивчення соціоемоційних станів, а й перешкоджатиме досягненню політичного консенсусу й громадської злагоди.

Не менш важливо звертати увагу на особливості суб’єктів як визначальні чинники способів й стилів переживання тих чи тих соціопсихічних станів. При цьому визначення властивостей досліджуваного суб’єкта може коливатися від тривіальної “паспортички” до складної системи фільтрів і тестів. Вважаємо, що під час прикладного студіювання перебігу соціоемоційних станів на рівні визначення соціальних типів (моделей) емоційного реагування вкрай бажаним є з’ясування таких параметрів, як емоційність, навіюваність суб’єкта, характерний для нього локус контролю. Не є зайвим також виявлення за допомогою одного з варіантів “шкали брехні” властивого йому рівня критичності та самокритичності при оцінюванні, самопозиціонування з точки зору ціннісних пріоритетів, рівня обізнаності, активності, задоволеності життям, соціальним статусом, рівнем добробуту, життєвими перспективами тощо.

*О.Резнік,
кандидат соціологічних наук*

ПОНЯТТЯ “ПРАКТИКА” В СОЦІОЛОГІЇ

Поява будь-якого поняття в науковому, соціологічному значенні передбачає можливість уникнення помилки його змішування із звичаєним змістом. Це потребує аналізу відповідної літератури та уточнення смислу поняття в межах різних теоретичних підходів, з яких можна вибрати один, який відповідає завданням дослідження, або ж сформулювати власне “робоче визначення”. Поняття практики у загальноживаному значенні зазвичай застосовують у разі виокремлення реального боку певної сфери життя. Часто можна почути або прочитати, що “теоретично це уявляється так.., натомість на практиці ми бачимо...” Тобто протиставляється фактичний бік проблеми її уявному баченню. Це протиставлення проникло і в соціологію, де в річищі суб’єктивістських та об’єктивістських парадигм триває дискусія стосовно майже всіх понять.

Поняття “практика” (practice) соціологічні словники визначають як: 1) діяльність людей, пов’язану з впливом на природу і суспільство; 2) звичай, звичка; 3) тренування; прийоми; 4) навички у будь-якій діяльності, професії; практична професійна діяльність. Соціальними практиками зазвичай вважають загальноприйняті форми діяльності, що склалися у житті людей; сукупний досвід людства [1, с. 371].

Марксизм визначає поняття “практика” (praxis) як цілеспрямовану діяльність (включаючи політичну) щодо зміни матеріального і соціального світу, в тому числі самої людини. Ліва ідея революційного “праксису” протистоїть споглядальному пізнанню, тому підкреслює активність та перетворення. Водночас звертається увага на те, що свідомість людей визначається насамперед характером економічних практик. У такому розумінні це поняття було розроблене і набуло поширення у роботах А.Грамші, Д.Лукача, Л.Альтю-

сера та ін. Завдяки поняттю “практика” в рамках марксизму привертається увага до соціально-творчої природи соціальних інститутів, а також до можливості їх зміни, тобто до здатності людини до свободи, якої неможливо досягти повною мірою на індивідуальному рівні. Марксизм застерігає, що у деяких випадках між практикою і необхідністю може існувати напруженість [2, с. 70–71].

Пізніше цей термін об’єднував різноманітні спроби замінити уявлення про структурно-функціональну, культурну чи економічну детермінованість діяльності людей на підкреслено активнішу роль людської діяльності у відтворенні та зміні соціальної системи. Так чи інакше таке “гуманістичне” трактування практики, незважаючи на акцент активності індивіда, було методологічним компромісом і все ж таки тяжіло до марксистського розуміння “праксиса” [3, с. 9–10].

Так звана теорія практик є загалом умовним позначенням ряду підходів, які беруть початок у таких дисциплінах, як соціологія, антропологія, історія, філософія мови. На концепції практики засновані ряд конструктивістських і деякі постструктуралістські концепції, у яких соціальна дія детермінується імпліцитними, неререфлексуєчими (“фоновими”) і надіндивідуальними “практиками” як символічними порядками і диспозитивами дії [4, с. 61]. Розуміння практики як фонове знання й уміння і як конкретну діяльність, що поєднує слова та дії, засноване на “консервативній” філософії Л.Вітгенштейна і М.Хайдеггера [3, с. 13–14]. За цією схемою будь-яке явище (вислів чи поведінку) можна інтерпретувати тільки через фонові практики навколо цього явища, оскільки вони разом є цілісною структурою. Фонові практики – це сукупність прийнятих у певній культурі традиційних способів, звичок чи навичок діяльності. Саме тому перенесення формальних демократичних інститутів у нові суспільства часто є проблематичним, оскільки, як зазначає В.Волков, “демократія починає “спрацьовувати” лише після тривалої взаємної адаптації інститутів і практик, а формальні закони

одержують своє дійсне тлумачення на рівні місцевих громадянських традицій, що склалися у процесі тривалої історії” [3, с. 16].

В.Волков, аналізуючи роботи Д.Юма, Л.Вітгенштейна, Е.Гофмана, Дж.Серля, виокремлює три способи зміни практик: артикуляція, реконфігурація і запозичення. Артикуляція – це коли певний стиль чи спосіб дії потрапляє у фокус уваги певного соціального актора, окреслюється і завдяки цьому видається можливим його нормативне вираження і поширення в суспільстві. Тоді як реконфігурація передбачає, що певна практика чи аспект практики, який раніше був маргінальним, стає центральним. “Через артикуляцію, реконфігурацію і запозичення існуючі практики одержують нові імена, переносяться в інші контексти і пристосовуються для вирішення нових завдань” [5, с. 325].

У своєму прагненні поєднати діалектику співвідношення соціальної структури і соціальної дії П.Бурдьє вводить у соціологію поняття “габітус” – систему органічних або ментальних диспозицій і неусвідомлених схем мислення, сприйняття і дії. Натомість практики Бурдьє виводить з габітуса, вони виникають внаслідок зіткнення між габітусом і подією, яка може активізувати габітус. Габітус, за Бурдьє, є одночасно системою схем виробництва практик і системою схем сприйняття та оцінювання практик [6]. В обох випадках ці операції виражають соціальну позицію, в якій він був сформований. Внаслідок цього габітус виробляє практики і уявлення, які піддаються класифікації й об’єктивно диференційовані. Габітуси є принципами, що породжують практики, за якими можна відрізнити і розпізнавати: наприклад, “що їсть робітник і особливо його манера їсти, спорт, яким він займається, політичні думки і його манера висловити їх – відрізняють систематичним чином споживання і відповідні практики робітника від хазяїна промислового підприємства, тут же різноманітні схеми класифікації, принципи бачення і ділення, смаки” [цит. за: 7]. Соціальні практики тут є важливою

ланкою у здійсненні продукування і відтворення соціальних відносин, тому розглядаються як основа відтворення суспільства. Таким чином, практики у роботах Бурдьє визначаються діалектикою об'єктивних структур і системою диспозицій, які актуалізуються і відтворюються цими структурами.

Слід зазначити, що термін “диспозиція”, який Бурдьє застосував у визначенні габітуса, цілком відповідає аналогічному терміну, котрий ввів Г.Олпорт, а саме, як налаштованість чи готовність індивіда до дії. Власне, концепція габітуса перекликається з диспозиційною концепцією В.Ядова, у якій теж система диспозицій визначає спрямованість соціальної поведінки [8]. Однак використання поняття “практика” як універсального “квазіоб’єкта” з невизначено широким концептуальним полем зазнало критики Дж.Александера, С.Тернера та ін. Зокрема, у С.Тернера виникає запитання, як відбувається передача практик, оскільки Бурдьє розглядає саму можливість “репродуктивної трансмісії” як даність, не пояснюючи її механізмів. Адже “якась принципово нова психологічна теорія, що пояснює власне інтеріоризацію і екстеріоризацію практики як зовнішньої структури дії через внутрішню структуру диспозицій, ще може виникнути, але досі єдиною переконливою психологічною моделлю навчання як формування нової поведінки залишається біхевіористська психологія, яка критикується Бурдьє настільки ж заповзято, як і структуралізм” [4, с. 69]. Дж.Александр зазначає, що саме поняття габітуса у Бурдьє стає деяким аналогом “проміжної змінної” необіхевіоризму, тобто своєюрідною концептуальною декорацією і знаряддям “суб’єктивізації об’єктивних сил” [4, с. 70].

Подібно до Бурдьє проблему поєднання соціальної структури і діяльності вирішує Е.Гідденс, який спробував осмислити, як у процесі соціальної взаємодії формуються соціальні структури, що впливають на індивідуальну дію. Саме реальний зв’язок між соціальною структурою і особистістю Гідденс пропонує виражати поняттям соціальна

практика (social practice). Згідно з теорією Гідденса “предметом соціальних наук є не досвід індивідуального актора і не існування якої-небудь форми соціальної тотальності, а соціальні практики, які впорядковані у просторі й часі. Соціальні дії людей циклічні подібно до деяких природних явищ, що самовідтворюються. Це означає, що вони не створюються соціальними акторами, а лише постійно відтворюються ними, причому тими ж самими способами, за допомогою яких люди реалізують себе як актори” [9, с. 40].

Однак на відміну від Бурдьє, який структурування поведінки і системи орієнтацій виводив переважно зі сфери діяльності, Гідденс акцентує увагу на когнітивній складовій індивідуальної діяльності, ввівши поняття практичної свідомості та дискурсивної свідомості. Саме ці компоненти та ще підсвідомі мотиви є складниками трирівневої моделі актора. Відтак, соціальні практики являють собою поведінкові та інституціональні зміни практичної свідомості, які, укорінившись, створюють інститути. Тому процес формування соціальних практик є вираженням подвійної природи соціальної структури, яка водночас є як творцем, так і результатом поведінки людей. Таким чином, структури організують і формують соціальну дію, водночас структури є невіддільними від соціальних практик, які, власне, включені у продукування і перепродукування структури [9, с. 38–88].

Знову ж таки, як і у випадку Бурдьє, критики звертають увагу на суперечності стосовно джерел соціальних практик, оскільки підсвідомі мотиви як джерело вибору та змін у практиках вихолощує та позбавляє термін емпіричного змісту [4, с. 71–72]. Тобто використання ідеї практики як сукупності неявних значень і правил виявляється проблематичним, оскільки ця ідея не дає відповіді стосовно проблеми трансмісії соціальної практики. Отже, за використання напрацювань суб’єктивістських концепцій практики у прикладному значенні, найбільш корисною концептуалізацією соціальної практики є визначення

цього феномена як моделі присвоєння навичок, модель навчання.

Натомість соціологи останнім часом дедалі частіше почали вживати поняття “соціальні практики” для опису особливостей функціонування та змін соціальних інститутів. На думку П.Бергера і Т.Лукмана, витоками інституціоналізації є процеси габітуалізації (“узвичаювання”) будь-якої діяльності. Тобто будь-яка дія, що часто повторюється, згодом може бути відтворена її виконавцем з метою заощадження зусиль та через сам факт, усвідомлена як зразок [10, с. 89–90]. Власне, біхевіористське відображення соціального інституту визначає його як регулярні й довготривалі соціальні практики, що санкціонуються і підтримуються за допомогою соціальних норм і мають важливе значення в структурі суспільства [11, с. 106]. “Інституціоналізацією називається процес, в перебігу якого соціальні практики стають достатньо регулярними і довготривалими для того, щоб їх можна було описувати як інститут” [11, с. 106–107].

Р.Туомела відводить соціальним практикам центральне місце в соціальних науках. Він підкреслює основну ідею сумісності соціальних практик і соціальних інститутів. Основною думкою є те, що колективна інтенціональність у формі узгоджених “ми-ставлень” (“we-attitudes”) складає основу стандартних соціальних практик і соціальних інститутів. Соціальна практика розглядається ним як повторні соціальні дії, що виконуються на основі соціальних причин, які поділяються і виражаються в колективному ставленні. Соціальний інститут автор подає як рефлексивне поняття, що має стосунок до центральної соціальної практики або практик, які керуються системою норм, заснованих на колективному ставленні, виходять з їх вигідності та корисності для групи [12].

У цьому ж ключі Т.Заславська визначає поняття соціальні практики як “стійкі системи взаємопов’язаної та взаємно орієнтованої рольової поведінки індивідів, організацій і груп, що мають масове поширення і вкорінення у

соціокультурних нормах” [13, с. 214]. Стійкі соціальні практики уявляються Заславською як конкретні *форми існування* і функціонування суспільних *інститутів*. “З інститутами вони співвідносяться як форма зі змістом або як явище із сутністю, що визначає характер їх зв’язку” [13, с. 214]. Тому формою реалізації кожного соціального інституту слугує сукупність відповідних практик. Однак, оскільки інститути завжди глибші своїх форм, конкретні практики можуть у певних умовах змінюватися, не порушуючи сутності інститутів. І лише за вагової зміни сукупності соціальних практик можна говорити про істотні перетворення інституту. Це дає підстави поділяти соціальні практики на інституціоналізовані й неінституціоналізовані. У першому випадку йдеться про масові та значущі комплекси поведінки, які складають ядро життєдіяльності суспільства і його основних підсистем, тоді як у другому – про менш поширені, спорадичні, недостатньо засвоєні й неформовані практики, які часто представляють периферію суспільного життя [13, с. 116]. Таким чином, інституціональні зміни інтерпретуються за таким логічним ланцюгом: *масові дії і взаємодії – неінституціоналізовані практики – інституціоналізовані практики – комплекс взаємопов’язаних практик – інститут (трансформація інституту)*. Це дає змогу точніше простежити глибину, потенціал і перспективи інституційних зрушень у певній сфері соціальних відносин.

Категорії “соціальна практика” і “політична практика” як поняття, що відображають “накопичення” поведінкових передумов зародження інституту, також застосовують польські соціологи М.Карват і В.Мілановський. Під практикою вони розуміють взаємозалежність двох дій, яка полягає в тому, що у множині результатів (матеріальних) наявний принаймні один результат, який зумовлює певний результат іншої дії. Сукупність таких дій слугує продукуванню умов існування певної системи, відтворенню, підтримці й перетворенню даних умов [14, с. 135].

У пострадянській соціології поняття “практики” часто застосовують, описуючи масові девіантні дії, які назива-

ють нелегальними, тіньовими, неправовими практиками. Соціальні практики є, поряд з соціальними інститутами та суспільними цінностями й чеснотами, складовою громадянського суспільства, соціологічну концепцію якого запропонував В. Степаненко. До соціальних практик він відносить суспільну активність громадян, що не обмежується виборами; громадські рухи; ініціативні групи; залучення до добровільних громадських, почасти неформалізованих та “віртуальних”, об’єднань; правову культуру та вміння застосувати правозахисну і судову систему; діяльність незалежних правозахисних недержавних організацій; лобювання суспільно значущих ініціатив [15, с. 171].

Водночас поняття “практика” часто застосовують, аби змалювати практичний результат ідентифікації. Соціокультурні ідентичності пов’язують з відповідними ідентифікаційними практиками. Існує думка, що різноманітні ідентичності – національні, етнічні, політичні, соціальні, культурні, релігійні, професійні, локальні, регіональні, групові, особистісні та інші мають чи намагаються отримати легітимність і продукуватися у відповідних ідентифікаційних практиках.

Поняття “практика” часто поєднується з поняттям стилю життя людей. Однак якщо категорія стилю життя дає змогу розглянути внутрішню структуру психологічних стимуляторів поведінки під кутом зору трансформації змісту норм, правил, цінностей, то поняття практики більш спрямоване на опис інноваційної поведінки людей, яка не завжди є суб’єктною, а подеколи й вимушеною.

Останнім часом цю категорію часто застосовують, коли відображають фактологічні судження респондентів, тобто ті факти, події, що відбулися або зазвичай відбуваються у житті людини за певний час. Зокрема, при описуванні реальної поведінки у певній сфері в українській соціології стають усталеними такі поняття, як мовні практики, культурні та культурно-дозвілєві практики, життєві практики, пов’язані зі здоров’ям і хворобою, освітянські практики, громадянські практики, екологічні практики тощо.

Визначення соціальних практик як форм діяльності, поведінки дає підстави згадати провідний у першій половині ХХ ст. напрям в американській психології – біхевіоризм та його подальшу модифікацію – необіхевіоризм. Йдеться про складні поведінкові навички, які є сукупністю зовнішніх реакцій, що механічно викликаються стимулами середовища. Проявляється “закон ефекту”, згідно з яким проблема формування поведінки описується як навчання, коли успішна, результативна реакція самовідтворюється в аналогічних умовах. Закріплення реакцій підпорядковується “закону вправ” – неодноразове повторення однакових реакцій у відповідь на одні й ті ж стимули автоматизує ці реакції (це перекликається з визначенням практики як тренування). Пошук успішних реакцій відбувається шляхом спроб та помилок доти, доки не виникне позитивний ефект. Власне, так звані репертуари поведінки (Б.Скіннер) мало чим відрізняються від інтерпретації практики, що її дають Бурдье та Гідденс.

На парадигмі навчання та оперантної зумовленості Скіннера базується теорія обміну, розроблена Дж.Хомансом. Згідно з нею поведінка людини описується як “виплати” (реакції) на ті чи ті “нагороди” (стимули), які вона отримує: вдалий “обмін” закріплюється, відтворюється і втілюється у повсякденні практики людини, натомість невдалий досвід відкидається.

Таким чином, існуюче розмаїття інтерпретацій поняття “практика” вирізняє лише бачення механізмів продукування усталеної поведінки людей, натомість простежується спільне його бачення як одного з центральних у суспільних науках для позначення сукупності соціальних дій, що визначають як конфігурацію соціальної структури, так і форми соціальних інститутів. Для удосконалення емпіричної верифікації цього поняття, на нашу думку, соціальну практику слід розглядати як сукупність масових дій/взаємодій, котрі можуть набувати різних поведінкових форм впливу на соціальні інститути суспільства.

Література

1. *Кравченко С.А.* Социологический энциклопедический англо-русский словарь. Более 15000 словарных статей. – М., 2002.
2. *Большой* толковый социологический словарь (Collins). – М., 1999. – Т. 2 (П-Я).
3. *Волков В.В.* О концепции практик(и) в социальных науках // Социологические исследования. – 1997. – № 6.
4. *Девятко И.Ф.* Социология с практической точки зрения: к критике современных теорий практики // Новое и старое в теоретической социологии / Под ред. Ю.Н.Давыдова. – М., 2003.
5. *Волков В.В.* Советская цивилизация как повседневная практика: Возможности и пределы трансформации // Куда идет Россия?...: Общее и особенное в современном развитии / Под ред. Т. Заславской. – М., 1997.
6. *Бурдые П.* Практичний глузд. – К., 2003.
7. *Шматко Н.А.* “Табитус” в структуре социологической теории // Журнал социологии и социальной антропологии. – 1998. – Т. 1. – № 2.
8. *Ядов В.А.* Диспозиционная концепция личности // Социальная психология. История. Теория. Эмпирические исследования / Под ред. Е.С.Кузьмина, В.Е.Семенова. – Л., 1979.
9. *Гидденс Э.* Устройство общества: Очерк теории структуры. – М., 2003.
10. *Бергер П., Лукман Т.* Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. – М., 1995.
11. *Аберкромби Н. и др.* Социологический словарь. – М., 1999.
12. *Tiometla R.* The Philosophy of Social Practices: A Collective Acceptance. – Cambridge, 2002.
13. *Заславская Т.И.* Современное российское общество: Социальный механизм трансформации. – М., 2004.
14. *Карват М., Милановский В.* Политические действия как элемент системы общественной практики // Элементы теории политики: пер. с польск. / Предисл. В.П.Макаренко. – Ростов-на-Дону, 1991.
15. *Степаненко В.П.* Проблеми формування громадянського суспільства: інститути, практики, цінності // Українське суспільство: десять років незалежності (соціологічний моніторинг та коментар науковців). – К., 2001.

ПИТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ СОЦІОЛОГІЧНИХ МОНІТОРИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Попри, на перший погляд, очевидну зрозумілість терміна “методологія”, все ж є потреба конкретизувати його зміст. У своїй відомій праці “Методологія, процедури та техніка соціології” Ч.Маккінні [1] визначає методологію як принципи організації досліджень, норми, за допомогою яких обираються та оформляються процедура й техніка. До цього визначення тяжіє розуміння методології соціологічних моніторингових досліджень у вітчизняній соціології. Так, при розгляді останньої науковці [2] наголошують на таких питаннях, як принципи побудови системи показників соціальних змін, вимоги до них, головні суперечності таких досліджень тощо. Таке розуміння методології чітко відрізняє її від техніки соціологічного дослідження. Винятком на прикладі соціологічного моніторингу Інституту соціології НАН України “Українське суспільство” є розгляд формування вибіркової сукупності, який наближається до конкретних рекомендацій щодо дизайну та втілення вибірки [2, с. 176–177].

Існує й інший підхід до розуміння методології соціологічних досліджень [3, с. 5]. Відповідно до нього методологія – це дослідження методів, які використовуються соціологами, що включає в себе їх опис, пояснення, обґрунтування та оцінку. Фактично йдеться про суто “технологічний” бік соціологічного дослідження, про критерії оцінки конкретних методів та технік та про обґрунтованість емпіричних доказів, які отримуються за допомогою цих методів та технік. Саме в такому розрізі розглядаються методологічні питання соціологічного моніторингового дослідження European social survey. До останніх належать валідність та надійність шкал, якість роботи інтерв’юєрів, причини відмов відповідати та шляхи їх подолання, якість отриманих даних та ін. Однак знову, ніби окремо, стоїть

розгляд методологічних питань формування вибіркової сукупності. У європейському дослідженні розгляд розпочинається з таких загальних питань, як принципи та вимоги формування та реалізації вибіркової сукупності.

На нашу думку, треба не стверджувати пріоритетність одного з цих підходів до розуміння методології, а спробувати об'єднати їх. Отож, під методологією будемо розуміти вчення про способи організації та побудови теоретичної і практичної діяльності [4, с. 628]. Незважаючи на загальність такого визначення, воно допоможе поєднати методологічні підходи до соціологічних моніторингових досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних вчених.

Наразі перейдемо, власне, до розгляду особливостей методології соціологічних моніторингових досліджень. Виходячи з того, що соціологічний моніторинг – це періодичні обстеження вибіркоким методом однієї генеральної сукупності з метою з'ясування тенденцій та закономірностей соціальних змін [2, с. 186], то методологія соціологічного моніторингового дослідження – це система знань щодо способів організації та здійснення періодичних, таких, що можуть бути порівняні, обстежень вибіркоким методом однієї або кількох генеральних сукупностей з метою з'ясування тенденцій та закономірностей соціальних змін. Одразу може виникнути питання щодо правомірності доповнень, які внесені нами: 1) збільшення кількості генеральних сукупностей; 2) акцентування уваги на можливості порівняння даних. Ми вважаємо їх обґрунтованими, виходячи з двох причин:

➤ по-перше, існує досвід міжнародних порівняльних соціологічних досліджень (наприклад, European social survey), що включає не стільки горизонтальний вимір порівняння (тобто у різних часових точках), скільки вертикальний – порівняння даних між країнами, що беруть участь у дослідженні;

➤ по-друге, порівнюваність даних є не тільки головною вимогою, а й головною методологічною суперечністю діахронних порівняльних досліджень, що пов'язана із “старінням” інструментарію та зміною генеральної сукупності.

Якщо диференціювати особливості методології соціологічних моніторингових досліджень, то можна виділити кілька напрямів подальшого розгляду цього питання: загальні принципи дослідження, формування вибіркової сукупності, вимірвальна якість анкети, особливості роботи на польовому етапі. Особливої уваги, особливо для міжнародних досліджень, заслуговує стратегія перекладу. Ці питання розглянемо на основі порівняння досвіду реалізації українського моніторингового дослідження “Українське суспільство” та міжнародного порівняльного соціологічного дослідження “European social survey” (далі – “Європейське соціальне дослідження”).

І. Загальні принципи дослідження. Мета методології Європейського соціального дослідження – розробка і розвиток концепції дослідження зміни соціальних відносин і цінностей, а також забезпечення його подальшого функціонування. Досягнення цієї мети в міжнаціональному контексті висуває вимогу оптимальної порівнянності результатів дослідження для країн, що беруть у ньому участь. Ця вимога застосовується до перекладу базової анкети, до всіх методів і процедур дослідження. На перший план виходить необхідність реєстрації отриманих результатів у стандартній формі [5].

У моніторингу “Українське суспільство” принципи побудови системи показників соціальних змін мають більш розгалужений характер. Ці показники розроблені на основі парадигми розвитку процесу демократизації в Україні. Відповідно до головної мети дослідження, якою є аналіз тенденцій соціальних змін в українському суспільстві, визначено загальні вимоги до формування сукупності емпіричних показників. По-перше, кожен із них має безпосередньо або опосередковано віддзеркалювати характеристику стану суспільної системи. По-друге, зміни за цими показниками, зафіксовані в моніторингу, мають вимірюватися індикаторами, які дають змогу оцінювати характер і спрямованість змін суспільної системи за осями “демократизація” і “добробут” [6, с. 4–5]. До загального принципу, на необхідності дотримання якого наголошують вітчизняні дослідники [2, с. 166], слід також віднести від-

творення організаційної схеми опитувань. Звичайно, цей принцип імпліцитно передбачає вимогу оптимальної порівнянності.

Отже, найважливішим загальним принципом, який зумовлює особливості методології соціологічних моніторингових досліджень, є оптимальна порівнянність, що досягається за умови відтворення організаційної схеми опитувань.

II. Формування вибіркової сукупності. Підхід до формування вибіркової сукупності є більш загальним у Європейському соціальному дослідженні. Головним принципом формування вибіркової сукупності тут є випадковість. Він обґрунтовується тим, що в разі застосування випадкової вибірки досягається головна мета вибіркової стратегії – можливість порівняння даних, отриманих у різних країнах, що беруть участь у дослідженні. При цьому наголошується, що вибірковий дизайн є досить гнучким, тобто може відрізнятися між країнами і ґрунтуватися на їх найкращому досвіді. Важливою вимогою є можливість реалізації вибірки, яка пов'язана з іншими вимогами:

- повне охоплення обраної популяції;
- достатній рівень отриманих відповідей (не менше 70%);
- однаковий мінімальний ефективний розмір вибірки (кількість осіб, що повністю відповіли) в країнах, що беруть участь у дослідженні (1500 або 800 для країн, де населення не перевищує 2 мільйони осіб) [7, с. 1–2].

Вітчизняний досвід організації соціологічного моніторингу дає підстави для висновку, що доречною є і квотна вибірка за умови, коли на останньому етапі відбору респондентів застосовуються методи, тотожні випадковому відбору (наприклад, розроблений Н.Паніною маршрутний метод з обмеженням кількості вулиць). Якщо репрезентативний для населення країни або великих соціальних груп моніторинг здійснюється за квотами дуже тривалий час, виникає необхідність змінювати квоти відповідно до значущих змін у демографічній статистиці. Але й у такому разі порівняння отриманих даних має здійснюватися лише після перезважування сирих даних відповідно до ініціальних квот [2, с. 167].

Отже, попри те, що думки з приводу формування вибіркової сукупності не збігаються, спільним є обов'язковість наявності елемента випадковості. Тільки у цьому випадку є гарантія, що кожен член генеральної сукупності має шанс бути опитаним.

III. Вимірювальна якість анкети. У Європейському соціальному дослідженні при аналізі вимірювальної якості анкети увага дослідників зосереджена на розгляді таких питань, як метод збору даних (самозаповнення або інтерв'ю з наявністю карток чи за їх відсутності); кількість категорій, що використовуються; прямі запитання або батарея тверджень; послідовність категорій (від найнижчих до найвищих або ж навпаки).

Після проведення пілотних досліджень на ці запитання були отримані такі відповіді: 1) пріоритетними методами збору даних потрібно визнати самозаповнення анкет або інтерв'ю з використанням карток; 2) потрібно використовувати настільки багато категорій, наскільки можливо, однак коли їх кількість стає значною, важливо вводити фіксовані пункти відліку; 3) можливим є використання як прямих запитань, так і тверджень у батареї, однак кількість останніх слід обмежувати; 4) питання про пріоритетність певного ранжування не було вирішено, оскільки результати дослідження з цього приводу були досить суперечливими [8, с. 15–19].

Акценти розгляду вимірювальної якості анкети у моніторингу “Українське суспільство” мають відмінний від попереднього підходу характер. Щоб якомога повніше відобразити стан і динаміку масової свідомості, в інструментарії використовувались індикатори (запитання анкети), які дають підстави робити висновки не лише стосовно декларативних установок і фактологічних самозвітів людини, а й щодо її емоційних і раціональних оцінок. При перетворенні запропонованих показників на конкретні індикатори вимірювання враховувалася збалансованість фактологічних та емоційно-оцінних індикаторів [2, с. 173].

Поряд із прямими індикаторами до анкети було включено низку стандартизованих тестових методик, які уможливають проведення точнішого вимірювання деяких

особливостей масової свідомості, що мають серйозне значення в періоди соціальних трансформацій [6, с. 5]. Серед них – шкали аномії, авторитаризму, цинізму, національної дистанції, соціального самопочуття, соціальної напруженості, тривожності.

Особливої уваги, на думку вітчизняних дослідників, заслуговують проблеми перевірки надійності інформації, отриманої за показниками ініціального моніторингового дослідження та залучення до процедур перевірки надійності інструментарію спеціальних методик, спрямованих на з'ясування ступеня зрозумілості запитань для респондента, рівня його знань, зацікавленості та щирості [9, с. 3, 7].

Отже, виокремлюючи спільне та відмінне, можна побачити, що першого набагато більше. Фактично розгляд питань щодо вимірювальної якості анкети у Європейському соціальному дослідженні і є втіленням особливої уваги до проблеми перевірки надійності інформації, отриманої за показниками ініціального моніторингового дослідження. Аналіз запитань анкети Європейського соціального дослідження [10] свідчить про відсутність у ній спеціальних методик, спрямованих на перевірку рівня знань та мотивації респондента, проте у випадку з даним моніторинговим дослідженням якість зареєстрованих відповідей здійснюється за допомогою “експертної” стратегії. Відмінність існує у підході до використання стандартизованих тестових методик або по-іншому – батареї тверджень: якщо у європейському дослідженні пріоритетним є використання прямих запитань, то в українському використання тестових методик здійснюється досить широко.

IV. Особливості роботи на польовому етапі та стратегія перекладу. Ці два аспекти розглядаються у одному пункті, оскільки на них акцентується увага лише у Європейському соціальному дослідженні. Базова анкета дослідження розроблена англійською мовою, а згодом перекладена на мови країн, які беруть участь у дослідженні. За процесом перекладу стежать спеціальні координатори. Їхнє головне завдання полягає в гарантуванні того, щоб у кожній країні були використані найкращі методи перекладу, що

в підсумку повинно гарантувати функціональну еквівалентність різних у мовному значенні версій анкети [5].

Питання особливостей роботи на польовому етапі включає розгляд звітів інтерв'юєрів, причин відсутності та стилів відповідей, практик переконання у разі відмови відповідати.

Ці питання заслуговують на особливу увагу, оскільки, як було сказано Е.Ноель, інтерв'юєр та респондент – це найслабші ланки соціологічного дослідження [11]. Звіт інтерв'юєра являє собою чотири запитання, на які він повинен дати відповідь по закінченні інтерв'ю: 1) чи потребував респондент роз'яснення запитань анкети; 2) чи вказував респондент небажання відповідати; 3) який був рівень мотивації респондента щодо участі в опитуванні; 4) чи зрозумів респондент суть запитання.

Відсутність відповіді на певне запитання може бути зумовлена рядом причин: якщо респондент відмовляється відповідати; якщо він відповідає “не знаю” або якщо немає відповіді на певне запитання.

Значний відсоток відповідей “не знаю” може бути отриманий на “складні запитання” (наприклад, запитання про здоров'я або дохід). Також спостерігається велика відмінність у цьому запитанні між країнами. Щодо цього є кілька пояснень. По-перше, висловлюється ідея низької мотивації та низького розуміння. По-друге, висувається ідея зв'язку між великою часткою відсутності відповідей та низькою тривалістю інтерв'ю. По-третє, висловлюється думка про те, що відповідь “не знаю” найчастіше дається на запитання, які є найменш застосовними для відповідних країн. Звичайно, всі ці пояснення мають спекулятивний характер і потребують подальших досліджень відповідно до специфіки кожної конкретної країни. Можливим шляхом з'ясування цієї методологічної проблеми є запис окремих інтерв'ю з подальшим кодуванням вербальної взаємодії.

Термін “стиль відповіді” стосується осіб, схильних систематично відповідати на запитання, не звертаючи уваги на їх суть. Прикладами стилю відповідей є відповідь як поступка (тобто відповідь на таке запитання, яке не є

адекватним знанням респондента), вибір крайніх варіантів та використання середнього показника шкали. Стилі відповідей є джерелом занепокоєння в міжкультурних дослідженнях, оскільки вони становлять значну загрозу для їх валідності. Встановлено, що найпоширенішим з таких стилів є використання середнього показника шкали.

Соціологи багатьох країн з низьким початковим рівнем отриманих відповідей (Швейцарія, Велика Британія та Голландія) намагалися переконати більшість респондентів-відмовників дати відповідь. Проте така діяльність виявилася ефективною лише в Голландії. В інших країнах навіть значні зусилля дали мінімальні результати. Дослідження польової процедури в Голландії засвідчило, що їхні організації застосовували цілий ряд технік переконання: включені в інструкцію інтерв'юера аргументи щодо участі у дослідженні; брошури з описом Європейського соціального дослідження; листи з запрошенням до участі у дослідженні (перший до звернення, другий – після проходження половини періоду інтерв'ювання); нарешті була пропозиція приєднатися до дослідження в обмін на один з трьох подарунків вартістю 2,5 євро (з часом ціна подарунка могла зростати до 5 євро). За допомогою цих заходів рівень відповідей вдалося збільшити від 51,8% до 67,8%. Незважаючи на ці успіхи, досвід Голландії потребує додаткового вивчення з точки зору фінансової ефективності та можливості застосування в культурних умовах інших країн. Хоча певні підтвердження вже отримані. Схожа тактика була застосована українськими дослідниками під час участі у другій хвилі цього дослідження. Відмінність полягала у тому, що подарунки за участь у дослідженні пропонувалися під час першого звернення. В результаті рівень участі у дослідженні становив 68,9%.

Оскільки головною метою соціологічного моніторингу є порівняння даних (як однієї генеральної сукупності у різних часових точках, так і різних генеральних сукупностей), то найважливішим принципом такого типу досліджень є “оптимальна порівнянність” отриманих даних. Цей принцип визначає методологічні особливості усієї подальшої діяльності, спрямованої на отримання необхідної інформації (дизайн

та реалізація вибірки, обґрунтування надійності та валідності анкети, забезпечення високої ефективності польового етапу роботи). Однак принцип оптимальної порівнянності є скоріше ідеальною настановою, яку ніколи не вдасться втілити в практику повністю. Цьому існує дві причини.

Перша причина характерна для усіх моніторингових досліджень. Її суть полягає у тому, що з часом відбувається “старіння” інструментарію, тобто певні запитання анкети втрачають свою актуальність порівняно з минулими дослідженнями. Внаслідок того, що такі запитання певним чином змінюються або взагалі замінюються іншими, втрачається можливість коректного порівняння відповідних даних між певними часовими точками.

Друга причина характерна для тих моніторингових досліджень, у межах яких здійснюється порівняння даних між різними генеральними сукупностями (наприклад, різними країнами, що беруть участь у Європейському соціальному дослідженні). У такому разі реалізацію принципу оптимальної порівнянності схематично можна уявити у вигляді трикутника (*схема*).

Фактично, чим далі ми крокуємо від головної вимоги соціологічного моніторингового дослідження по шляху реалізації останнього, тим більше зростає відсоток варіативності у реалізації самого дослідження в різних країнах, а відтак зменшується рівень реалізації головного принципу.

Схематичне зображення реалізації принципу оптимальної порівнянності



Таким чином, одним з актуальних методологічних завдань соціологічних моніторингових досліджень є уніфікація процесу проведення цих досліджень відповідно до новітнього міжнародного досвіду. Тільки в цьому разі можливе зменшення наростання варіативності на кожному з етапів, а відтак поліпшення якості порівняння отриманої інформації.

Література

1. Маккинни Ч. Методология, процедуры и техника социологии // Беккер Г., Босков А. Современная социологическая теория в ее преемственности и изменении. – М., 1961.
2. Головаха Є.І., Паніна Н.В. Моніторинг соціальних змін в українському суспільстві // Структурні виміри сучасного суспільства: Навч. посібник / За ред. С. Макеєва. – К., 2006. – С. 162–189.
3. Девятко И.Ф. Модели объяснения и логика социологического исследования. – М., 1996.
4. Новейший философский словарь. – Минск, 2003.
5. www.europeansocialsurvey.com
6. Паніна Н. Українське суспільство 1992–2006: соціологічний моніторинг. – К., 2006.
7. Sampling for the European Social Survey- Round III: Principles and requirements. – London // www.europeansocialsurvey.com
8. Saris E.W., Gallhofer I. Report on the MTMM experiments in the pilot studies. – Amsterdam // www.europeansocialsurvey.com
9. Головаха Є.І. Програма планової теми відділу соціально-політичних процесів “Теоретичні засади та методологія моніторингових соціологічних досліджень”. – К., 2007.
10. Головаха Є., Горбачик А., Паніна Н. Україна та Європа: результати міжнародного порівняльного дослідження. – К., 2006.
11. Ноэль Э. Массовые опросы. Введение в методику демокопии. — М., 1978.

М.Диденко

КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ПУБЛИЧНОСТИ: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ

Проблема публичности находится ныне в фокусе исследовательского интереса многих отечественных и зарубежных социологов. Возрастающее внимание к ее изучению обусловлено, с одной стороны, структурной трансформацией “публичной сферы”, или в более широком смысле – “публичного пространства современного социума”, а с другой – повышением общественного спроса на “публичность” как на инструмент обретения социальных благ – признания, власти, богатства и т.д. Кроме того, феномен “публичности”, будучи сам по себе теоретически малоисследованным, неразрывно связан с такими уже известными в социологии концептами, как “публичная сфера” и “публичное”, и чаще всего описывается либо как характеристика определенной сферы общественной жизни, либо в контексте бинарной оппозиции “публичное – приватное”. Наша задача видится в систематизации различных подходов к определению публичной сферы и в попытке определения феномена публичности как ее основного атрибута.

В качестве отправной точки теоретического обзора используем классификацию подходов к пониманию публичности, предложенную американским политическим социологом Дж.Вайнтраубом [1]. Он разграничивает два основополагающих вида представлений, связанных с понятием “публичного”. Во-первых, “публичное” – это то, что открыто или явлено, видимо или доступно другим как противопоставленное тому, что скрыто или удалено из вида (и что тем самым образует “приватное”); во-вторых, это то, что коллективно или влияет на интересы коллектива в противоположность индивидуальному (приватному). Подобное различие носит скорее аналитический, нежели фак-

тологический характер, и тем самым способствует спецификации различных модусов существования феномена публичности. Так, например, публичность может пониматься как способ личностного самовыражения, своего рода самореклама, осуществляемая путем сознательного вынесения на всеобщее обозрение тех или иных элементов частной жизни. С другой стороны, публичность зачастую приравнивается к массовости, обозначая тем самым важнейшую характеристику ряда социальных явлений.

Наряду с классификацией представлений о публичности Дж.Вайнтрауб выделяет четыре главных способа употребления этого понятия в гуманитарных науках. К их числу относятся:

➤ либерально-экономическая модель, связанная с анализом публичной политики, где публичное понимается как сфера государственной политики и управления, будучи противопоставлена “приватному” сектору рыночной экономики;

➤ либерально-демократический подход, связанный с так называемыми добродетелями республики (*republican virtue*), где публичная сфера рассматривается в терминах гражданского и политического сообщества;

➤ социокультурный подход, который связывает публичную сферу с общением, миром, где люди встречаются и взаимодействуют в публичном пространстве, и изучает культурные практики, правила и конвенции, структурирующие общественную жизнь;

➤ “прогендерный” подход, а точнее, тенденция в экономической истории и феминистском анализе, где различие между приватным и публичным понимается в рамках различия между семьей (приватным) и рыночной экономикой (публичным).

Согласно *первому подходу* государство принимает на себя роль публичной власти как инстанции, отвечающей за коллективный интерес частных индивидов, преследующих свой собственный, индивидуальный интерес в сфере экономического рынка. В таком случае в качестве публич-

ной сферы выступает государственная администрация, занимающаяся, в самом широком смысле, определением правил игры и претендующая на осуществление коллективного действия, независимо от того, делается ли это открыто или скрытно. Несмотря на то, что подобная трактовка публичной сферы применима прежде всего в рамках социологии политики, политологии и экономической теории, она является также особо ценной для общесоциологического понимания феномена публичности, так как акцентирует внимание на деятельностном аспекте последнего.

Второй, либерально-демократический, или критический, подход помещает в центр внимания способность людей формировать политическое сообщество или политическую публику, принимать участие в процессе обсуждения общественно значимых вопросов и действовать сообща независимо от государственной власти или в оппозиции к ней. В рамках этого подхода можно выделить два основных направления.

Первое обычно связывают с именем Ханны Арендт, которая определяет публичную сферу в ее классическом первичном виде, как “вторую жизнь” человека, вышедшего из сферы частной повседневности. Образцом и родоначальником публичной сферы является, по мнению Арендт, древнегреческий полис, в котором свободные граждане собирались вместе для коллективного принятия решений. В последующем же пространство публичного постоянно расширялось по пути появления в нем тех видов деятельности, которые “выступили из хранительного мрака домашних стен”. Таким образом, публичная сфера, будучи изначально сугубо политической единицей, постепенно преобразовалась в пространство общечеловеческости, а социум – в “форму совместной жизни, где зависимость человека от ему подобных ради самой жизни и ничего другого достигает публичной значимости и где вследствие этого виды деятельности, служащие единственно поддержанию жизни, не только выступают на

открытой публичной сцене, но и смеют определять собою лицо публичного пространства” [2].

Второе направление, существующее в рамках либерально-демократического подхода, представлено Ю.Хабермасом, которому собственно и принадлежит сам термин “публичная сфера” [3], используемый им для обозначения “грамотного буржуазного общества” (и позже “общества в целом”), способного действовать в качестве критического противовеса государству. В более широком смысле публичная сфера, согласно Хабермасу, представляет собой некую неформальную сеть для обмена информацией и точками зрения, которая воспроизводится через коммуникативное действие. Кроме того, она рассматривается уже не просто как некое социальное или коммуникативное пространство, а как политический институт, выполняющий функцию артикуляции общих интересов отдельных людей путем постоянно идущей рациональной дискуссии, или, говоря точнее, функцию выработки “общественного мнения”.

В данном ключе уместно вспомнить размышления предшественника Ю.Хабермаса Г.Тарда, который посвятил свой труд “Общественное мнение и толпа” изучению проблем публики. Он, по словам Хабермаса, “был одним из первых, кто осуществил его [анализ общественного мнения. – М.Д.] надлежащим образом”, так как признавал, что публику отличает “движение мнений, которое она порождает” [4]. Мнение для публики, по определению Тарда, “есть то же, что душа для тела, и изучение одной естественно ведет нас к другому” [5]. Для того чтобы мнение обрело свой статус, считает он, необходимы два основополагающих условия: схожесть суждений, его конституирующих, и их отнесенность к одному и тому же предмету, известному широкой общественности.

Представляется, что важной заслугой Тарда является не столько прояснение механизмов превращения толпы в публику и даже не определение мнения как основного продукта публичной сферы; а, скорее, упоминание о той

категории ее участников, которые это мнение формируют и транслируют власти, – о представителях СМИ. Именно пресса и коммуникация объединяют людей, превращая их из разрозненных индивидов в сплоченную публику, т.е. можно сказать, имеют непосредственное отношение к производству “публичности”.

Сопоставление точек зрения Х.Арендт и Ю.Хабермаса на определение сущностных характеристик понятия “публичная сфера” позволяет констатировать наличие между ними довольно значимых различий. Кратко их можно свести к следующему.

Во-первых, если для Х.Арендт необходимым условием существования публики является зрительный и пространственный контакт (как на греческой агоре), то Тард, а позже Хабермас, акцентируют не столько “видимость” членов публики друг другом, сколько то, что они слышат друг для друга, благодаря росту книгопечатания и развитию массовой коммуникации. И если для Арендт в описании публики важны пространственные метафоры (отождествление приватности с “домом”, а публичности – с “городом и его стенами”), то Хабермас предпочитает описывать ее как виртуальную общность, идентичность которой складывается с ростом печатных изданий и образована общностью тех, кто читает, пишет и интерпретирует.

Во-вторых, если Арендт констатирует упадок публичной сферы в условиях модерности в связи с трансформацией приватности в частную жизнь высшего порядка – “интимность”, то Хабермас отмечает возникновение в ходе Просвещения новой формы публичности – публики частных индивидов, вместе обсуждающих общественные проблемы, опираясь на прочитанную в медиа информацию.

В-третьих, для Арендт публичное пространство представляет собой арену действий людей (*vita activa*), объединенных схожими ценностями и находящимися в непосредственном взаимодействии. Хабермас же мыслит публичную сферу как принципиально внеличностный феномен, в котором не столько осуществляются действия, сколько

происходит коммуникация, обмен информацией, мнениями. С этим связано также принципиальное различие в определении исторического периода становления публичной сферы представителями различных направлений, существующих в рамках либерально-демократического подхода. Последняя, по мнению Арендт, возникает в период зарождения древнегреческой демократии, в то время как Г.Тард и Ю.Хабермас связывают ее становление с развитием книгопечатания, а впоследствии – и с появлением средств массовой информации.

К представителям либерально-демократического подхода можно причислить также П.Бурдьё, который формулирует концепт публичной сферы в контексте собственной теории поля. Он называет ее “полем масс-медиа” [6], где наряду с борьбой за обладание другими видами капитала ведется соперничество за капитал символический, а именно, за капитал известности и признания. Несомненный интерес представляет выработанная Бурдьё классификация субъектов этого поля, включающая три крупные группы: собственно публика, потребляющая информацию масс-медиа; служащие масс-медиа (журналисты), осуществляющие влияние на представителей первой группы посредством селекции “нужной” информации; и, наконец, группа людей, которых принято называть “публичными” и среди которых, собственно, и ведется борьба за обладание капиталом признания. Таким образом, исходя из различения пространственного и функционального контекстов рассмотрения публичности, можно констатировать, что теория П.Бурдьё является примером первого, так как полагает публичную позицию в качестве статичного капитала, распределяемого в поле масс-медиа.

Несмотря на существующие в рамках описанного подхода противоречия, важно заметить, что всеми его представителями публичная сфера рассматривается в качестве своеобразного аккумулятора и ретранслятора идей общественности, а основной ее функцией является формирование общественного мнения.

Наиболее широкое понимание публичного как сферы поведения и деятельности, в которой люди открыты наблюдению и доступны друг для друга (“публичное пространство”), как сферы публичной жизни, где имеют место каждодневные встречи и взаимодействия, находим в центре *третьего, социокультурного, подхода*. В социологии (например, в работах И.Гофмана), а также в социальной истории (Н.Элиас, Р.Сеннет, Ф.Арьес, Й.Хейзинга) исследования публичной жизни как форм общения посвящены объяснению правил взаимодействия, эмоциональных и речевых стандартов обращения друг с другом на публике, организации публичного пространства и т.п.

Так, в драматургической социологии И.Гофмана “публике” в структурировании социального взаимодействия отводятся доминирующие позиции, так как без нее в принципе невозможно существование жизненного “театра”. Причем, в данном случае, публика качественно переосмысливается, так как предполагается, что она может существовать не только на уровне некоего коллективного восприятия или противопоставления индивида “другим”, но также на уровне саморефлексии и соотнесенности индивида с образом “обобщенного другого”. Можно вспомнить, что, по сути, противоположную идею высказывал другой представитель социокультурного подхода – Р.Сеннет, и состояла она в том, что публичность обеспечивает человеку его легитимацию окружающими, в то время как приватность выполняет функцию самолегитимации. Сам же Гофман трактует дихотомию “публичное–частное” через понятия “переднего” и “заднего” планов, характеризующих события, которые происходят на публике и протекают за кулисами публичной сферы.

Что же касается социально-исторического или социогенетического направления в изучении публичности, то представляющие его авторы склонны определять публичную область как сферу широкой общественности, в которую на разных этапах развития общества выносятся различные конфигурации элементов частной жизни индивидов. Со-

циогенетический подход имеет особое значение для концептуализации публичности, так как большей частью направлен на изучение особенностей функционирования публичной сферы в различные исторические эпохи, начиная с наиболее показательного Средневековья и заканчивая эпохой модерна. Подобный исторический анализ не только дает возможность проследить тенденции функциональных трансформаций публичности, но и демонстрирует зависимость публичной сферы от локальных социокультурных контекстов.

Отдельного рассмотрения в контексте социогенетического направления заслуживает теория Р.Сеннета, так как он является одним из немногих его представителей, которым удалось на основе анализа конкретных социально-исторических явлений выработать сравнительно целостную концепцию публичности. Публичная сфера в его понимании – понятие максимально широкое, так как основная цель самой публичности видится ему в “смещении людей и различных видов деятельности” [7]. В результате исторического анализа взаимодействия публичной и приватной сфер Р.Сеннет приходит к определению основного противоречия, существующего между ними в современном мире, которое заключается в том, что публичная жизнь начинает восприниматься слишком “лично” – “люди очень лично, в терминах личных ощущений относятся к общественным делам, распоряжаться которыми надлежащим образом можно лишь как с безличными” [7]. Таким образом и границы, существовавшие ранее между этими сферами, изменяются и становятся взаимопроницаемыми.

Имеется принципиальное различие между социокультурным и либерально-демократическим (Тард, Хабермас–Арендт) подходами. В рамках первого существование публичной сферы объясняется необходимостью выполнения возложенных на нее важных социальных функций (социального контроля, легитимации и т.п.); в то время как для представителей второго она служит исключительно

но в качестве среды, где вырабатывается и транслируется общественное мнение, функциональность которого значительно превышает ее собственное значение. В качестве исключения из этого положения можно привести разве что пример Х.Арендт, касающийся возникновения публичной сферы в греческих полисах: здесь действительно, помимо реализации функции производства общественного мнения, публичная сфера имела также важное стратификационное значение, так как выделяла ее участников из низшей, приватной сферы домашнего хозяйства и превращала их таким образом в класс “людей свободных”. Тем не менее, следует иметь в виду, что, несмотря на концептуальные расхождения между публичной сферой как политической областью коллективного действия (подход Хабермаса и Арендт) и общественной жизнью как полиморфным общением (социогенетический и гофмановский подход), в практиках исследования они тесно взаимосвязаны.

Четвертый, выделяемый Вайнтраубом, *подход* в большей степени связан с определением приватной сферы, сферы семьи, интимности и экономики домашнего хозяйства как “женской сферы”, в противоположность которой мужская внесемейная экономическая и политическая деятельность полагается как “публичная”. Можно сказать, что подобный подход принадлежит скорее к сфере теорий гендера, чем к сфере изучения публичности, поэтому обозначить теоретиков, которые работают исключительно в его рамках, достаточно сложно. Тем не менее, его основные принципы присутствуют в теориях и Х.Арендт, и Р.Сеннета, а появляются еще задолго до них. Так, речь об этом шла еще у Ксенофонта: “Обычай указывает также, что для мужчины и женщины приличны те занятия, к которым бог даровал каждому из них больше способности: женщине приличнее сидеть дома, чем находиться вне его. А мужчине более стыдно сидеть дома, чем заботиться о внешних делах” [8].

Арендт, разграничивая древнегреческую сферу “приватного” и “публичного” по аналогии со сферами “дом” и “общественная деятельность”, считает, что в их пространстве конструируются отношения власти между полами. В структуре таких отношений женщина приравнивалась по статусу к рабыне, так как вся ее деятельность была обусловлена потребностью в выживании и удовлетворении нужд собственного тела, а следовательно, носила чисто “трудовой” характер и замыкалась в рамках приватной сферы.

Для Сеннета гендерный аспект публичности существует в морально-этическом контексте. Он отмечает, что публичное как область неморального означало для мужчин и женщин нечто разное – “для мужчины неморальность публичной жизни была связана с подразумевавшимся пониманием имморальности как пространства свободы, а не просто бесчестия, как то было для женщины” [7]. Едва ли подобный “прогендерный” подход способен претендовать на автономную “гендерную теорию публичности”, однако нельзя не признать, что он способствует прояснению еще одной, не присутствующей в других подходах, социальной функции последней.

В результате проведенного анализа четырех теоретических подходов к изучению публичности и публичной сферы становится возможным выделить две взаимодополняющие перспективы рассмотрения публичности: пространственную, полагающую ее в качестве статичной характеристики публичного пространства; и функциональную, предписывающую изучать ее социальные функции. Кроме того, можно предположить, что чем более узкой является сфера обозрения публичности (либерально-экономический и гендерный подходы), тем более смещено направление ее анализа в сторону функциональности. И напротив, чем более разносторонним представляется нам субъект публичного пространства, тем больше внимания уделяется изучению его структурных и статусных характеристик. Таким образом, ключевыми вопросами,

требующими разрешения в процессе спецификации феномена публичности, являются определение субъекта публичной сферы и в связи с этим интерпретация ее функционального предназначения с учетом локального социокультурного контекста.

В завершение подчеркнем еще раз, что ни полноценной теории, ни отдельной концепции публичности на сегодняшний день в социологической науке не существует, все представленные авторы прибегали к ее изучению в качестве эпифеномена, исключительно в рамках собственных более широких теоретических конструкций (“коммуникативного действия”, “социокультурного поля” и т.п.). Именно поэтому основное значение предложенной систематизации подходов к рассмотрению и пониманию статусов публичности состоит в определении исходного теоретического ресурса для последующих концептуализаций.

Литература

1. *Weintraub J.* Varieties and Vicissitudes of Public Space // *Metropolis: Center and Symbol of Our Times*, Philip Kasinitz, Ed., 1995. – P. 280–319.
2. *Арендт Х.* *Vita Activa*, или О деятельной жизни. – СПб., 2000.
3. *Хабермас Ю.* Структурная трансформация публичной сферы. – М., 1989.
4. *Московичи С.* Век толп. – М., 1996.
5. *Тард Г.* Общественное мнение и толпа. – М., 1902.
6. *Бурдьё П.* О телевидении и журналистике. – М., 2002.
7. *Сеннет Р.* Падение публичного человека. – М., 2002.
8. *Ксенофонт.* Домострой // Воспоминания о Сократе. – М., 1993.

Д.Александров

ТРАДИЦИЯ В ИССЛЕДОВАНИИ КАТЕГОРИИ “ИНТЕРЕС”: ОТ ФИЛОСОФИИ ДРЕВНОСТИ ДО СОЦИОЛОГИИ МАРКСИЗМА

Проблема интереса как фактора индивидуальной и социальной причинности на первый взгляд представляется очевидной и, казалось бы, не может поразить исследователя своей новизной. Привычное слово – интерес, вошедшее в широкий обиход еще с середины XV в., как и многие другие термины обыденного сознания, быстро обрело широкое семантическое поле и стало довольно емким в обозначении основополагающих сил, определяющих действия субъекта.

Тем не менее, как тонко подметил в свое время Г. Гегель, “известное вообще – оттого, что оно известно, еще не познано” [1, с. 16]. За кажущейся тривиальностью, привычностью категории “интерес” скрывается сложное явление общественной жизни, которое в различных предметных областях приобретает специфическое содержание и оригинальную интерпретацию, что, с одной стороны, подтверждает ее многоплановость и емкость, с другой, – является свидетельством недостаточной теоретической разработанности.

Поэтому для определения многообразия содержания категории “интерес” представляется целесообразным рассмотреть ее генезис в историко-социологической ретроспекции и выявить ее специфические семантические нагрузки. Ввиду ограниченного объема статьи предлагается рассмотреть становление категории “интерес” в прото-социологической традиции и в рамках диалектико-материалистической социологии К. Маркса и Ф. Энгельса как знакового этапа классической социологии.

С момента возникновения древнейших цивилизаций необходимость поиска более совершенных форм общест-

венного и государственного устройства породила проблему интересов, их согласования как если не определяющую, то как одну из основных. Начиная с VI в. до н.э., мыслители Древнего Китая, Древней Индии, философы Античности, заложив фундамент изучения этого феномена, обозначили интерес как фактор индивидуальной и социальной причинности в виде нужды, поиска счастья и своеобразного эскапизма. Занимая весомое место в философских системах древности, интерес впервые получил свое объяснение как на уровне индивида, так и на уровне общества, государства. Так, активный поиск модели оптимального согласования интересов индивида, общества и государства в золотой век китайской философии шел путем сочетания морали и политики, этики и ритуала. Подобные этико-политические взгляды на характер интересов были присущи конфуцианству, а их отрицание – даосизму, проповедующему в моральном плане отказ от стремлений, интересов и борьбы, а в политическом плане – разделение государственных интересов и интересов народа. Близкая к даосизму древнеиндийская философская традиция Санкхьи, понимая под интересом объект внимания, также рассматривала гармонию личных и общественных интересов с позиций эстетико-нравственного совершенствования, смирения и религиозности. Примечательно, что вышеперечисленные взгляды на изучаемый феномен не утратили своей актуальности, и по сегодняшний день они в адаптированной форме присущи неоконфуцианству, даосизму и брахманизму.

В отличие от философских систем Востока, где сила “идеального права” определяла силу законности интересов, на европейской территории разрешение противоречивых интересов, что называется, с азов основывалось на приоритете законов, признание которых во многом определило “магистральное направление” развития европейских государств. Предложив термин “интерес” (от лат. *interest* – имеет значение, важно) для обозначения системы стремлений, нужд, моделей счастья, античные мыслители видели необходимость их учета и гармонизации в целях по-

строения идеального государства. Определяя примат государственных интересов над личными, а общественных над частными, античные философы все же указывали на необходимость их согласования, предлагая довольно утопические и весьма противоречивые модели государственного управления. Если Платон фактически проповедовал “античный коммунизм” (отрицание семьи, частной собственности и т.д.), то Аристотель видел единство интересов лишь в условиях демократической республики. Если гедонисты Аристипп и Эпикур призывали “прожить незаметно”, можно сказать, разделяя и противопоставляя частные интересы общественным, а государственные – народным, то древнеримский политик и философ Марк Тулий Цицерон, наоборот, в единстве интересов видел гарант не только общего, но и частного блага.

Методологически разные традиции понимания феномена “интерес” (религиозно-этического – у древнеиндийских, нравственно-политического – у древнекитайских, государственно-центрического – у древнегреческих и прагматично-правового плана – у древнеримских мыслителей) с позиций сегодняшнего дня представляются довольно односторонними и даже наивными. Тем не менее, эти первые догадки и размышления стали отправной точкой анализа такого сложного динамического явления, как интерес.

Впоследствии обществоведческая мысль Средневековья с его господствующим религиозным мировоззрением и обскурантизмом низвела идейные наработки античности практически к нулю, определяя характер человеческих интересов божественным промыслом, провидением. Подобные взгляды на природу интереса присутствовали у Фомы Аквинского, Августина, Аверроэса и многих других христианских мыслителей Средневековья. В рамках философско-религиозной доктрины Востока схожей точки зрения придерживался один из известных мыслителей мусульманского Средневековья Аль-Газали.

Внимание к проблеме интереса как к антропологическому фактору социальной причинности вновь обостряется в связи с требованиями эпохи Возрождения уже в русле

гуманизма и научного познания. С позиций ренессансного мышления специфика господствующих интересов объясняется как эгоистической природой человека, так и особенностями государственного правления. Среди “возрожденцев” в разработке теории интереса наибольшую роль сыграли итальянский мыслитель Никколо Макиавелли и немецкий гуманист Эразм Роттердамский. Благодаря их работам был сделан шаг вперед в направлении анализа интересов целых социальных групп и политических структур, изучены согласно запросам времени механизмы единства и противостояния материальных и политических интересов в масштабах всего государства.

Если в эпоху Возрождения интерес определялся человеческой природой, то для мыслителей Нового и Новейшего времени остро встал вопрос классификации и систематизации основных особенностей, механизмов реализации интереса согласно методам естествознания. И по-прежнему актуальной оставалась проблема соотношения общественных и личных интересов в построении гражданского общества, что в своей совокупности не могло не породить кардинально противоположных трактовок природы исследуемого феномена. Наиболее удачно поднятые проблемы решались в трудах буржуазно-либерального направления философской мысли, которое представлено такой плеядой мыслителей, как Т.Гоббс, Д.Локк, Д.Юм, Б.Спиноза, Ж.-Ж.Руссо, И.Кант, К.Гельвеций, Г.Гегель. Определяющим моментом в вопросе согласования общественного и личного интересов стала концепция общественного договора как источника происхождения и гармоничной деятельности государства. Однако следует отметить, что в отличие от античной концепции государства как “достояния народа”, основанного на “чувственно-материальном” мировоззрении, либерально-буржуазная трактовка интересов не выходит за рамки духовно-нравственного мировоззрения христианства. Так, сторонники эмпиризма (Т.Гоббс, Дж.Локк, Д.Юм) выводили интерес, исходя из опыта, страстей и аффектов человека. Отталкиваясь от мелочности эгоистических интересов человека, форми-

рование общественной справедливости эмпирики видели в совпадении частных и общих интересов и возможности реализации материальных интересов каждого субъекта. В свою очередь, представители рационализма (Р.Декарт, Б.Спиноза), определяя формирование интереса деятельностью разума, утверждали, что лишь рациональное познание способно объяснить человеческие интересы и поэтому при построении гражданского общества указывали на необходимость разумного учета всего разнообразия и противоречивости людских интересов, подчеркивая приоритет общего интереса над частным.

Однако придать интересу черты социологической категории позволило лишь рассмотрение французскими материалистами XVIII в. (П.Гольбах, К.Гельвеций, Д.Дидро, Ж.Руссо) человека как “социального атома”, приводимого в движение интересом, подобно физическому атому, движимому силами притяжения и отталкивания. Взяв за основу личного интереса субъективную физическую чувственность, общественный интерес французские материалисты объясняли не простой механической суммой всех индивидуальных интересов, а понимали под ним некую “результатирующую” взаимопогашения частных интересов как всеобщее представление о должном, благоразумном, истинном.

Не лишенная слабых сторон, сенсуалистская трактовка интереса впоследствии подвергается жесткой критике в работах классиков немецкой философии И.Канта и Г.Гегеля. Отвергая примат субъективной физической чувственности, немецкие философы в структуре интереса первоочередное значение отводят объективной составляющей. Если у И.Канта она представлена в виде категорического императива объективного морального закона, то у Г.Гегеля наблюдается как проявление некой абсолютной идеи. Так, желая преодолеть излишний субъективизм, философы попадают в капкан метафизического понимания социальных интересов, связывая процесс их формирования с проявлением абстрактного абсолютного духа или некой хитрости мирового разума, т.е. возвращаются к идее божественного промысла и провидения.

Приблизиться к пониманию диалектико-материалистической трактовки интереса позволяет обращение к идейным наработкам другого классика немецкой философии – Л.Фейербаха, сумевшего преодолеть абстрактность трактовки интереса с позиций антропологического материализма. Согласно философу, если субъективный интерес порождается объектами материального мира, отраженными в человеческом сознании, и при этом всегда мыслится внутренней величиной, то общественный интерес в подобной трактовке выступает совокупностью этих субъективных отражений как коллективное стремление людей к свободе и счастью через познание социальной реальности как данной природой. Однако попытка увязать субъективное и объективное в интересе через обращение к волюнтаризму и гармонизации субъекта и объекта, что ярко прослеживается в философии Фейербаха, не смогла пролить свет на существующие противоречия, порождаемые социальной практикой и особенностями общественно-исторического развития.

Богатое идейное наследие как философов-сенсуалистов, так и материалистов в своей совокупности сформировало предпосылки для появления более масштабной теории интереса.

В диалектико-материалистической социологии К.Маркса и Ф.Энгельса проблеме интереса отводится первоочередная роль, что смещает фокус ее рассмотрения с общефилософских позиций к сугубо социологическому анализу. Предлагая в наиболее последовательном и обоснованном виде классовое понимание интересов, классики марксизма выстраивают свои доводы, изначально критикуя и пересматривая методологические принципы и мировоззренческие позиции Г.Гегеля и Ф.Фейербаха.

Так, К.Маркс в работе “Экономическо-философские рукописи 1844 года” критически переосмысливает гегелевскую абсолютную идею как первооснову общественного интереса. Указывая, что государство, религия и политика не являются актами отчужденного человеческого самосознания в виде мыслительных абстракций, а пред-

ставляют собой объективированные институты, К.Маркс подчеркивает, что абсолютная идея сама по себе есть ничто, и только природа предстает как нечто. В противовес объективному идеализму Гегеля, построенному на переходе от логики к философии природы, К.Маркс и Ф.Энгельс предлагают материалистическое понимание интереса, усматривая его объективную сторону не в абсолютной идее, а в положении субъекта в системе общественного разделения труда.

Если объективный интерес, по мнению социологов, определяется местом субъекта в системе производственных отношений, то субъективный видится частным, эгоистическим интересом, основанным на стремлении к собственному благу, собственной выгоде. Детальную характеристику частного интереса Маркс дает в статье “Дебаты по поводу закона о краже дров”, где рассматривает его как абстракцию “определенного материального предмета и определенного, рабски подчиненного ему сознания” [2, с. 160]. Аналогичную трактовку материальных интересов можно увидеть в статье Ф.Энгельса “Внутренние кризисы”. Особо подчеркивая приоритет частных материальных интересов, манеру государственного правления буржуазного общества Маркс характеризовал исключительно как оправдание и обеспечение интересов капитала. Поэтому в последующих статьях “Оправдание мозельского корреспондента” и “О сословных комиссиях в Пруссии” он решительно опровергает гегелевское понимание государства как выразителя общественного интереса. Если Г.Гегель трактовал конституционную монархию как единство частных и всеобщих интересов, то для К. Маркса подобная форма правления есть не что иное, как преподнесение частного интереса собственника в виде общественного.

Наиболее убедительно несостоятельность гегелевского понимания государства как тождества интересов К.Маркс демонстрирует на примере бюрократии. Так, бюрократия, призванная в буржуазном обществе выражать общественные интересы, на практике превращается в механизм реализации частных интересов, в возможность повышения

собственного социального статуса и обретения рычагов власти. Подобного рода замечания подталкивают Маркса к выводу, что государство не является интересом народа, а народ – интересом государства, а реализация всеобщего интереса возможна лишь в демократических формах правления, где человеческие интересы не определяются законом, а успешно реализуются благодаря его наличию.

Обозначив слабые стороны теории интересов Г.Гегеля, К.Маркс обрушивает свою критику и на довольно упрощенное, на его взгляд, понимание Л. Фейербахом человеческого интереса как одного лишь чувственного созерцания: “Фейербах никогда не добирается до реально существующих деятельных людей, а застревает на абстракции “человек” и ограничивается лишь тем, что признает “действительного, индивидуального, телесного человека” в области чувства... Он не дает критики теперешних жизненных отношений” [3, с. 36]. С позиций исторического материализма Маркс подчеркивает, что “единство человека с природой” и его интересы не постоянны, а видоизменяются в каждую эпоху в зависимости от уровня развития экономической инфраструктуры.

При раскрытии природы интереса и выявлении его места в общей картине реальности целесообразно указать на характер его взаимосвязи с потребностью. Согласно классикам марксизма, интерес формируется на базе объективной материальной потребности вследствие взаимной зависимости людей в процессе совместного производства. Подчеркивая определяющее значение материального интереса в детерминации человеческой деятельности, К.Маркс и Ф.Энгельс определяют его как связь и взаимозависимость индивидов, между которыми разделен труд, или как свойство человека, обусловленное наличными в обществе экономическими отношениями. В работе “К жилищному вопросу” Ф.Энгельс указывает, что “экономические отношения каждого данного общества проявляются прежде всего как интересы” [4, с. 271]. Из этого следует, что классики марксизма рассматривают интересы не столько отдельного человека в обществе, как это делали

их предшественники, сколько анализируют интересы различных социальных групп, вовлеченных в производственные отношения. Определение приоритета частных интересов над общими и интересов буржуазии над всеобщими интересами приводит социологов к пониманию классовой структуры капиталистического общества и выявлению классовых интересов. В “Экономическо-философских рукописях 1844 года” К.Маркс указывает на враждебную противоположность в общей системе разделения труда классовых интересов буржуазии интересам пролетариата, интересов землевладельцев интересам арендаторов и батраков. Доказательство классовой структуры общества стало ключевым аргументом в критике идеалистического понимания истории, которое не учитывало материальных интересов и не рассматривало на их основе классовой борьбы.

Анализируя противоречие между интересом отдельного индивида и всеобщим интересом, в его наличии К.Маркс видит источник формирования государственного интереса, который “принимает самостоятельную форму, оторванную от действительных – как отдельных, так и совместных – интересов, и вместе с тем форму иллюзорной общности” [3, с. 42]. Его основу, по мнению Маркса, составляют связи по языку, по разделению труда и в большей степени интересы класса, которые обособляются в каждой людской общности и где один класс господствует над всеми остальными. Формирование государственного интереса Маркс характеризует как процесс завоевания политической власти стремящимся к господству классом путем представления своего интереса как всеобщего в форме идеологии. Поэтому он призывал усматривать за совокупностью пропагандируемых идей конкретные классовые интересы. В свою очередь, в сформированном государственном интересе он четко усматривает средство интеграции разобщенных частных интересов и функцию согласования противоречивого личного и общественного интереса через правовое вмешательство. “Пока существует разрыв между частным и общим интересом, собственное деяние человека стано-

вится для него чуждой, противостоящей ему силой, которая угнетает его, вместо того чтобы он господствовал над ней” [3, с. 43].

Таким образом, классиками марксизма был сформулирован ряд фундаментальных постулатов, которые и на сегодняшний день являются теоретической базой научного взгляда на природу интереса как социального феномена.

Во-первых, основоположники исторического материализма выделили в частном материальном интересе диалектическое единство объективного и субъективного компонентов, подчеркивая, что интересы не могут быть поняты как вечные и неизменные свойства, а меняются в зависимости от типа производственных отношений и положения субъекта в системе общественного разделения труда.

Во-вторых, был определен механизм противоречивого взаимовлияния личного и общественного интересов, которое выражается в стремлении индивида реализовать свой частный интерес, с одной стороны, и необходимости учета социального интереса как необходимого условия реализации частного интереса в процессе создания общественного продукта – с другой. Носителем общественного интереса видится не государство, а его антипод – гражданское общество. В интересе частных лиц содержание, форма и средства реализации задаются объективными социально-экономическими факторами. При этом, согласно марксизму, частнокапиталистический интерес под личиной общественного обеспечивает поступательное развитие общества путем совершенствования производительных сил и производственных отношений. Общественный интерес трактуется как итоговый результат столкновения частных интересов, а также предполагает развитие, обогащение и объединение интересов социальных субъектов.

В-третьих, через призму материальных устремлений К.Маркс и Ф.Энгельс соотносят диспозиции антагонистических классов, выявляют основополагающую роль господствующих интересов в формировании идеологии, тем самым указывая на взаимосвязь экономики и политики, социальной стратификации и законности.

Как известно, классовая трактовка социальных интересов согласно диалектическому материализму в свое время не являлась единственной. Современники и последующие идейные противники К.Маркса и Ф.Энгельса придерживались иных позиций, предлагая довольно оригинальные теории интереса. Кроме того, сам К.Маркс признавал недостаточность предложенного им подхода для интерпретации реальных явлений, отклоняющихся от предложенной им модели. Эту теоретическую модель можно назвать одной из альтернативных систем взглядов на интерес через призму диалектических отношений практики и исторических условий ее возникновения. Несмотря на недостатки такой модели ни в коей мере не следует умалять исключительный вклад, которым обогатила теорию интереса ее классовая трактовка.

Безусловно, за две с половиной тысячи лет теория интереса не могла не уйти от принципов, заложенных еще мыслителями древности, не приобрести на протяжении веков новые интерпретации, оригинальные идеи и идеологические окраски, что очередной раз подтверждает ее актуальность и необходимость дальнейшего научного поиска. Для социологии в данном контексте первоочередной вопрос состоит в том, каким образом уже конституированный социальный мир становится понятным в качестве проблемного фокуса его интересов. На наш взгляд, ответ на этот вопрос кроется в отходе от абсолютизации какой-либо из абстрактных теорий, претендующих на истинность, и в необходимости дальнейшего совершенствования, исследования.

Литература

1. Гегель Г. Система наук / Пер. Г.Шпета. – СПб., 1999. – Ч. 1: Феноменология духа.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – М., 1966. – Т. 1.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Фейербах: противоположность материалистического и идеалистического воззрений. – М., 1966.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – М., 1966. – Т. 18.

КАТЕГОРІЯ ЖИТТЄВОГО УСПІХУ В СОЦІОЛОГІЧНОМУ ДИСКУРСІ

Від того, як саме суб'єкт оцінює суспільний фон свого життя, і того, що слугує для нього орієнтиром життєвого успіху, залежать і формування його життєвих цілей, перспектив і загальне світосприйняття. Ознаки успішності, котрі людина сприймає як реальні, визначають оцінку наявних та нових життєвих можливостей, що відкриваються перед особистістю. Вони ж визначають ступінь її самореалізації. Уявлення людей про успіх визначають пріоритети поведінкової активності. В сучасній соціології успіх називають однією з *фундаментальних культурних системотвірних категорій*, навколо яких формується уявлення про соціальний порядок [1, с. 315].

Зазвичай під успіхом у науковій літературі розуміють досягнення суб'єктом певних цілей у обраній сфері діяльності. У тлумачному словнику Д.Ушакова успіх має два визначення: з одного боку, це таланти у задуманій справі, вдале досягнення поставленої мети, а з іншого – визнання такої удачі з боку оточуючих, суспільне схвалення певних досягнень. Про успіх можна говорити стосовно конкретних ситуацій, подій життя, а про “успішність” – як про інтегративний показник. Успіх у конкретних ситуаціях виникає при досягненні, реалізації індивідом певної поставленої мети, тоді як життєвий успіх можна розглядати як досягнення, реалізацію ним цілого ряду певних цілей на всіх етапах життєвого шляху.

У будь-якому разі, як зазначав К.Мангейм, дарма говорити про успіх як такий у відриві від особливостей соціальної структури, він наголошував на певному зв'язку між різними формами уявлення про успіх та структурою соціаль-

ної й економічної систем [2, с. 236]. Такий підхід відповідає концепції подвійного структурування П.Бурдьє, де структури виступають “кінцевими причинами” практик і уявлень колективних та індивідуальних агентів, котрі продукують практики й тим самим відтворюють і перетворюють структури. “Подвійність” при цьому означає вплив взаємний, але не однаковий. Хоч агенти й є суб’єктами практик, самі ці практики не можуть здійснюватися “поза” або “незалежно” від структур, що їм передують, позаяк агенти завжди перебувають “всередині” вже наявних соціальних відносин. П.Бурдьє зауважував щодо цього: “Агенти ніколи не бувають вільними, проте ніколи ілюзія свободи (або відсутності примусу) не буває такою повною, як тоді, коли вони діють за схемами свого габітусу: у цьому разі агенти відчують примус не більше, ніж тиск повітря” [3, с. 66].

Таке зауваження переконливо ілюструє момент певної ілюзорності соціальної реальності, утім, на думку О.Злобиної, ця ілюзорність навіть більша: суб’єкт не лише не вільний від структури, він не вільний від неї двічі. З одного боку, тоді, коли він сприймає світ “зсередини”, діючи ніби самостійно, але насправді скерований структурою, з іншого – коли він дивиться на світ наче «ззовні», як на арену власного життєздійснення і бачить картину, що є лише індивідуальним поєднанням *соціальних* уявлень [1, с. 13]. Водночас сам індивід не тільки не осмислює, ба навіть не переживає жодного відчуття ілюзорності й у цілковитій відповідності із відомою теоремою В.Томаса сприймає себе як реального продуцента реальних змін, бо коли люди визначають ситуації як реальні, вони є реальними за своїми наслідками.

Отже, індивід може відтворювати своє існування та сутність тільки в суспільстві, яке є єдиним джерелом відтворювальних структур людини (економічних, політичних, культурних тощо), тоді як самі ці структури відтворюються тільки людьми. У такому розумінні взаємодія

людей, їхня поведінка та світосприйняття обов'язково опосередковуються соціальними структурами. Складний ланцюг таких соціальних опосередкувань – своєрідна модель соціальної детермінації уявлення про життєвий успіх.

Таким чином, у процесі соціологічного аналізу можна спробувати розрізнити об'єктивні ознаки життєвого успіху і суб'єктивні способи його оцінки та сприйняття самими суб'єктами. Крім того, можна спробувати виділити основні принципи зв'язку між зовнішніми та внутрішніми передумовами формування уявлень про життєвий успіх, механізми активної взаємодії об'єктивної та суб'єктивної детермінації в оцінці способів досягнення успіху. В основі суб'єктивного сприйняття успіху К.Мангейм вбачає амбіції, бажання боротися за успіх. Різноманітність форм, що їх набувають амбіції, можна прослідкувати за допомогою різних можливих видів успіху [2, с. 236].

У вже згаданій роботі К.Мангейм називає успіх і *досягнення* дуже близькими явищами. І успіх, і досягнення зазвичай передбачають наявність певної вдалої реалізації, позитивних результатів певної діяльності. *Досягнення* визначається як реалізація та продуктивне втілення можливостей у певній сфері діяльності. М.Стал навіть говорить про наявність *потреби досягнень* і тлумачить останню як цілеспрямовану поведінку, спрямовану на складні цілі, можливість досягнення яких є обґрунтованою, а сам індивід може отримувати об'єктивну оцінку того, як йому це вдається [4, с. 5]. Виходячи з цього, досягнення можна тлумачити як позитивний результат, отриманий внаслідок цілеспрямованої діяльності. Сама цілеспрямована діяльність має соціальну природу, основні механізми якої, починаючи з формування соціально схвалених цілей та засобів їх досягнення і закінчуючи оцінкою ситуації за допомогою соціального порівняння, формуються суспільством [5, с. 26].

Розглянемо детальніше механізми цілеспрямованості. Н.Наумова пропонує структурувати цілеспрямовану поведінку на формування цілі, вибір засобів та оцінку результатів. Діяльність оцінюється за її ефективністю, тобто за результатом. У цьому розумінні метою діяльності виступає її результат. Мета – це певна психологічна реальність, на яку спрямована діяльність, іншими словами, це представлений у ідеальному вигляді результат діяльності, мотивоване та усвідомлене передчуття майбутнього результату. Прийняття рішення – це оцінка альтернатив, розрахунок наслідків, вибір способу дій, виходячи з відносної цінності очікуваного результату. Вибір засобів, методів, способів дії відбувається тільки на основі оцінки їх ефективності щодо можливостей досягнення мети. Засоби інструментально підпорядковані цілям, хоча і змістово незалежні від останніх. Можна припустити, що обираються не тільки засоби, а і самі цілі, бо, наприклад, індивід може відмовитися від мети, якщо її досягнення вимагає занадто великого ризику або нерівноцінних очікуваному результату витрат. Очікуваний результат, те, заради чого індивід прагне досягти поставленої мети, можна уявити у вигляді “*винагорода*”. Причому винагорода може бути як внутрішньою (психологічною), так і зовнішньою (соціальною). Н.Наумова зауважує, що не кожна навіть цілеспрямована діяльність розрахована на винагороду, стимулюється і мотивується останньою [5, с. 27–30]. Тоді як досягнення й успіх передбачають та стимулюються винагородою.

Якщо результатом *досягнення* може бути як внутрішня винагорода, так і соціальна, то *успіх* пов’язують зі сферою соціальних (міжіндивідуальних) зв’язків, а фундаментальною ознакою успіху в цій сфері виступає “*визнання*”, тобто соціальна винагорода. Виходячи з цього, розрізняють два види успіху: а) *об’єктивний успіх* (суспільне визнання самого досягнення) та б) *суб’єктивний успіх* (визнання, яке отримує автор досягнення) [2, с. 237]. Крім того, досяг-

нення успіху може проявлятися у двох протилежних формах: бажанні досягти успіху та остраху поразки. Хоча слід зауважити, що, незважаючи на позитивну чи негативну орієнтацію, поведінка людини в такому разі завжди спрямована на досягнення.

Об'єктивним успіхом, у розумінні К.Мангейма, є досягнення, яке змінює життя людей та поведінку соціальних груп, як, наприклад, винахід літака, що дав можливість людині літати. Це слід наголосити, бо зазвичай під успіхом розуміють саме його суб'єктивний аспект, тобто особистий успіх автора досягнення. Насправді ж успіх включає два аспекти: соціальне визнання досягнення як такого та пошанування його автора. Утім, може трапитись, що визнанням виявляється лише досягнення, а його автор залишається непоміченим. У такому випадку теж можна досить обґрунтовано говорити про успіх [2, с. 238]. Тим не менше, згідно зі згаданою роботою К.Мангейма, слід пам'ятати, що бажання досягти успіху, більш чи менш стабільного, завжди знаходиться в основі соціального життя. Для будь-якого члена суспільства саме по собі досягнення видається мало привабливим, кінцевою метою завжди виступає соціальний успіх [2, с. 239].

Відносно стабільний успіх сконцентрований переважно у трьох царинах суспільного життя: у владі, в економічній сфері та у кар'єрі [2, с. 240]. Це те, що на відміну від доволі суб'єктивного "визнання" можна реально зафіксувати. Престиж і слава швидкоплинні, залежать від "публіки" і тому мінливі та слабо прогнозовані. Усталеність такого суб'єктивного успіху може гарантуватись лише непорушною стабільністю соціального порядку, а ми, на думку К.Мангейма, перебуваємо на тому рівні історичного розвитку, коли громадська думка не є стабільною. На відміну від неї багатство і влада стабільніші та певним чином взаємодоповнюють одне одного. Проте з розвитком суспільства ці співвідношення поволі змінюються. К.Мангейм слідом за В.Зомбартом зауважує, що багатство, яке

колись було отримане через владу, поступово заміщується владою, яка гарантується багатством [2, с. 242]. Тому і не дивно, що наразі влада і багатство стали настільки взаємопов'язаними явищами, що наявність одного автоматично передбачає наявність другого.

Оскільки успіх передбачає визнання, то слід звернути увагу на те, як досягнення оцінюються та за яких умов визнаються успішними. Очевидно, що явища успіху є динамічним утворенням і змінюється не лише залежно від конкретних суспільних умов, а й відбиває різноманіття можливих групових та особистісних ціннісних пріоритетів у межах певного суспільства. Тому можна припустити наявність одразу кількох актуальних систем уявлень індивідів як про успіх соціальний, так і про усіх власний. Важливо враховувати суб'єктивні цінності (позитивні чи негативні), приписувані як власне діяльності, так і результатам цієї діяльності, тому що співвідношення між цими критичними оцінками визначає, як ми оцінюємо досягнення та його "заслуженість" [6, с. 3]. Адже, на думку Н.Фезера, саме те, наскільки заслуженими є визнання та винагорода, яку отримав індивід за свою діяльність, стає вирішальним показником рівня досягнутої ним успішності. Приміром, позитивно оцінені дії, що передують позитивно оціненим результатам, зазвичай сприймаються як заслужені досягнення, тоді як негативно оцінені дії, що передують позитивно оціненим результатам, не можуть вважатися успіхом. Незаслужена соціальна винагорода може трактуватись лише як везіння, а не як досягнення чи успіх. Високою також може бути оцінка зусиль, докладених індивідом, аби досягти успіху. Успішними оцінюються досягнення, до яких прикладені оптимальні зусилля, тобто досягнення повинні бути здобуті не надто легко і не надто важко [6, с. 3–4]. Ф.Хайдер всю відповідальність за досягнення успіху приписує індивіду, а досягнення, здобуті за допомогою щасливого збігу обставин та вирішального впливу ззовні, відносить до везін-

ня [7, с. 113]. Тобто однією з характеристик успішності може виступати ще і рівень відповідальності самого індивіда за його дії, наміри та отримані результати.

Люди по-різному оцінюють досягнення інших. Це пов'язано з тим, наскільки важливими виявляються цінності, що лежать в основі досягнень. На думку С.Кримського, людина вибудовує своє буття за цінностями і смислами, співзвучними її естеству. Людина перетворила екологію свого існування на культурну онтологію, трансформувала планету в “умебльовану кулю” цивілізації. Цей штучно розчаклований світ з привілейованим становищем людини, реальність, якій притаманний аксіологічно значущий ландшафт, і становить специфічний ціннісно-смісловий Універсум людини [8, с. 25–26]. Людина сама створює для себе штучно комфортний світ з власними уявленнями про своє місце в ньому, правилами поведінки та шляхами досягнення успіху. Кожний індивід вибудовує свій ціннісно-смісловий універсум, актуальні цінності якого визначають все його буття.

Цінності визначають як загальні уявлення людей про зразки бажаної і небажаної поведінки та результати діяльності. Саме цінності зумовлюють ті способи поведінки та цілі, яким надається перевага. Відповідно виділяють інструментальні та темпоральні цінності. М.Рокіч припускає, що хоча цінності є відносно стабільними утвореннями, вони не залишаються незмінними протягом життя особистості. Вони є сукупним результатом впливу соціальних та психологічних феноменів на індивіда [9, с. 53]. Цінності відіграють вирішальну роль у побудові власного образу індивіда та виступають важливим елементом ідентичності особистості. Всі цінності організуються у системи цінностей індивідів так, що центральні цінності мають найбільше значення та захищаються найвідданіше.

Якщо зважати на особливості суспільної свідомості в нашій країні, то можна виокремити дві основні життєві стратегії залежно від спрямованості особистісних очіку-

вань: стратегія виживання (численніша) та стратегія досягнення (менш численна) [10, с. 19]. До першої групи належать ті, хто відчуває розгубленість перед новими обставинами життя, нездатність самостійно визначитися у порушеному світі і тому шукає підтримки у минулому. Перспективне планування у таких людей виражене надто слабо, їхнє кредо: «аби не було ще гірше, ніж зараз». Вони обирають пасивну стратегію адаптації до нової соціальної реальності. Ті, хто обирає стратегію досягнення або активний спосіб адаптації, набагато оптимістичніше сприймають свої можливості подолання труднощів та краще оцінюють своє сьогодення та майбутнє. Їхнє життєве кредо: “треба зробити все, щоб завтра було краще, ніж сьогодні”.

Подібне розрізнення знаходимо у К.Мангейма, хоча в основі того, що зумовлює сприйняття індивідом себе та свого життя, він вбачає амбітність. Так, наявність мети у активної й амбітної людини привносить у її життя цілісність та повноту. І якщо раптом трапляється неминуча помилка чи план не вдається, що загрожує провалом та розчаруванням, то така людина швидко віднаходить рівновагу та нові сили, щоб не зазнати остаточної поразки і з часом все ж досягає своєї мети.

Життя неамбітної людини мінливе та дискретне. Воно сповнене миттєвими змінами настрою та страхів. Постійною загрозою для такої людини є можливість втратити індивідуальність, якщо це не є її чеснотою і метою життя. Тобто для амбітної людини характерний активний підхід до життя, і вона повністю бере відповідальність за своє життя та досягнення на себе (стратегія досягнення), тоді як для неамбітної людини притаманне пасивне сприйняття світу і делегування відповідальності за своє життя та результати діяльності зовнішнім обставинам або релігійним силам (стратегія виживання).

Дослідження засвідчують, що далеко не все населення України зорієнтоване на стратегію досягнення успіху. Це

зумовлено історичними причинами та соціальними, політичними й економічними умовами, які склались наразі в нашій країні. Утім, розглядаючи життєвий успіх, не слід повністю відкидати стратегію виживання як апіорно неуспішну, адже в певному сенсі виживання теж можна вважати деяким успіхом, коли розглядати його як позитивний результат пристосування до життя.

Звичайно, вивчення складових життєвого успіху в уявленнях населення не буде повним, якщо не додати суб'єктивних оцінок людьми власних життєвих досягнень або актуального життєвого успіху. Досліджуючи формулу життєвого успіху людини, Є.Головаха виділяє два підходи до оцінки успіху: *актуальний*, який ґрунтується на оцінці того, що людина вже досягла, і *потенціальний*, в основі якого лежить життєва перспектива – цілі, плани та потенційні можливості самореалізації в різноманітних сферах життєдіяльності [11, с. 87]. Необхідність розрізнення цих аспектів проблеми життєвого успіху зумовлена визначальною роллю життєвої перспективи у регуляції діяльності й психологічного стану людини.

Актуальний життєвий успіх ґрунтується на об'єктивних досягненнях, серед можливих показників якого – соціально-статусний критерій, зумовлений позицією людини у соціальній ієрархії, її соціальним статусом, який характеризує міру суспільного визнання того, що досяг індивід у тих чи інших сферах соціального життя (соціальне становище, престиж, авторитет тощо). Крім того, будь-який життєвий успіх співвідноситься з віком людини як мірою реалізації часу життя. Оскільки життєвий шлях індивіда регулюється соціальними нормами, що визначають віковий розклад основних життєвих подій та соціальних досягнень, відставання індивіда від цього розкладу сприймається оточуючими як невдача, а відповідність йому чи випередження – як більш чи менш значний успіх. Також необхідно враховувати самооцінку індивідом рівня його домагань. Один і той самий результат, досягнутий

різними людьми в однаковому віці, може оцінюватись ними по-різному залежно від рівня домагань. Так само по-різному цей результат може оцінюватись і оточуючими.

Потенційний успіх залежить також від можливостей індивіда. Сфера можливостей безпосередньо пов'язана з психологічними ресурсами особистості – здібностями, знаннями, вміннями, вольовими якостями і соціальним інтелектом, який забезпечує його власнику можливість долати опір соціального середовища під час реалізації своїх домагань.

Об'єктивний життєвий успіх як сукупність минулих життєвих досягнень та суб'єктивно-перспективний успіх як готовність та здатність індивіда до подальшої самореалізації у різноманітних сферах життя можуть бути безпосередньо зіставлені лише за умови, що досліджується особистісний сенс і суб'єктивне значення минулого і майбутнього та порівнюються з самооцінкою життєвого успіху. У цьому разі об'єктом дослідження має бути не біографія індивіда, розгорнута у реальному біографічному масштабі, а сформована у свідомості індивіда загальна картина світу, у якій події минулого та майбутнього у їх взаємозв'язку утворюють єдине теперішнє індивіда [11, с. 94].

Отже, під життєвим успіхом слід розуміти системний феномен, при розгляді якого необхідно враховувати кілька компонентів: знання загальних норм та цінностей, цілей та шляхів їх досягнення; самооцінку індивідом своїх можливостей, психологічних та фізичних ресурсів та зіставлення їх із віковими і рольовими очікуваннями соціального оточення, а також поведінковий компонент, який відображає факт засвоєння індивідом та присвоєння ним специфічних саме для даного соціуму форм діяльності. Успіхом можна вважати результат цілеспрямованої поведінки, який отримує схвалення соціального оточення. Для отримання такого схвалення потрібні певні зусилля, бо досягнення, набуті лише завдяки щасливому випадку або за умов значної допомоги ззовні, можуть бути оцінені як везіння або

незаслужена винагорода. Слід також враховувати соціальний статус індивіда, його вік та самооцінку. Визнання та соціальна винагорода вирішальною мірою залежать від того, наскільки збігаються ціннісно-символічні універсуми індивіда та його оточення. Життєвий успіх у такому сенсі можна розглядати як соціально схвалені досягнення певних цілей, що співвідносяться зі статусними та віковими цінностями членів суспільства на всіх етапах їхнього життєвого шляху.

Література

1. Злобіна О. Особистість як суб'єкт соціальних змін. – К., 2004.
2. Mannheim K. Essays on the Sociology of Knowledge. – New York, 1952.
3. Шматко Н. «Габитус» в структуре социологической теории // Журнал социологии и социальной антропологии. – 1998. – Т.1. – № 2.
4. Michael J. Stahl. Managerial and Technical Motivation: Assessing Needs for Achievement, Power and Affiliation. – New York, 1986.
5. Наумова Н.Ф. Социологические и психологические аспекты целенаправленного поведения. – М., 1988.
6. Norman T. Feather. Values, Achievement, and Justice. Studies in the Psychology of deservingness. – Springer, 1999.
7. Heider F. The Psychology of Interpersonal relations. – Hillsdale, NJ., 1958.
8. Кримський С.Б. Запити філософських смислів. – К., 2003.
9. Norman T. Feather. Values, Achievement, and Justice. Studies in the Psychology of deservingness. – Springer, 1999.
10. Соболева Н.І. Соціологія суб'єктивної реальності. – К., 2002.
11. Головаха Е.И. Формула жизненного успеха // Психология жизненного успеха. – К., 1995. – С. 85–96.

К ПРОБЛЕМЕ СОЦИАЛЬНОГО НЕУСПЕХА

Как известно, жизненный успех является базовой категорией достижительной культуры. Система социального признания зачастую монополизирует трактовку жизненного успеха, относя к таковому преимущественно его финансовый подвид.

В мире, где достоинство человека оценивается его способностью быть потребителем, господствует спекулятивная стратегия успеха, согласно которой измерителями ценности личности являются имидж, рейтинги, гонорары, что выхолащивает само содержание жизнедеятельности как творчества, “жизни человека как совокупности достижений и неудач, реализованных возможностей и упущенных шансов” [1, с. 155].

Тот, кто не укладывается в варианты жизни, которым индивиды должны следовать, чтобы соответствовать общепринятым представлениям об успехе, заведомо объявляется неуспешным, неудачником. Несоответствие индивидуальной жизненной траектории “нормальной” модели успеха приводит к недооценке вклада таких лиц и даже к негативным санкциям к ним со стороны общества. Нередки случаи игнорирования со стороны общества и даже диффамация альтернативных моделей жизненного успеха, которые объявляются формами “девиантного поведения”.

Неуспех, несложившаяся судьба в современных украинских условиях, может, это невписанность в рыночные гонки? С точки зрения истеблишмента? Или мерок самого человека? Некоторые разновидности социального неуспеха в советское и постсоветское время и составляют предмет нашего внимания.

В украинской социологии проблема жизненного, социального, политического успеха получает все более ши-

рокое освещение (Л.Сохань, Е.Головаха, Л.Бевзенко, С.Бабенко и др.). Классическими по постижению феномена “чужого” признаны труды Г.Зиммеля, А.Шютца, З.Баумана. Обширная научная литература посвящена изучению маргинальности (Р. Парк, Э.Стоунквист, Е.Ходус и др.), социально-экономического исключения (Ф.Бородкин, Т.Шипунова, В.Хмелько, С.Оксамитная, Н.Кабаченко, Н.Толстых и др.); анализ диссидентства как явления представлен в работах Л.Богораз и А.Даниэля, А.Зиновьева, А.Синявского, С.Кордонского, Г.Касьянова и др.; феномен внутренней эмиграции описан Г.Померанцем, Б.Хазановым, Е.Ивановой. В библиографии содержатся также попытки концептуализации понятий “социальная смерть” (И.Левченко), “эффект белой вороны” (Л.Березовая), “неуспех” (Д.Аврамов, П.Бояджијева, Г.Тульчинский). Критика теоретической и духовной ограниченности современного неолиберализма развернута в серии работ иностранных и отечественных авторов (С.Амин, С.Джордж, Н.Кляйн, А.Арсеенко).

Социальный неуспех в самом общем плане мы рассматриваем как результат индивидуального выбора личности и/или обусловленный вытеснением личности социумом вследствие ее конфликта с общественным строем, микросредой, даже с самой собой. Неуспех может быть вынужденным и добровольным. Принципиальная разница – был ли индивид вытеснен обществом на обочину социальной структуры или сам отошел в сторону, не желая и/или не имея возможности приспособляться.

Под неуспех в конкретной сфере маскируется и множественность идентификаций, несводимость ни к одной из них. Индивид может иметь успех в одном из видов жизнедеятельности и пребывать в состоянии неуспеха в другом. Неуспех может быть способом нравственного сопротивления, утверждением своего внутреннего мира, способом самозащиты, вызовом.

Не часто встречающаяся разновидность социального неуспеха – нежелание поддерживать иерархию несвобод-

ного общества. То есть низкая статусная позиция может быть как принудительной вследствие дискриминации, так и добровольной вследствие нежелания участвовать в соревновании не на равных. С.Крымский даже относит неуспех к одной из черт украинской ментальности, рассматривая его как “третий компонент в альтернативе победы или поражения – возможность оставаться непобежденными хотя бы в духе, духовно проявить несгибаемость воли и надежду в любых ситуациях” [2].

По А.Согомонову, “стремление к выделенности через достижение жизненного успеха и/или стремление к невыделенности и прочим видам социальной незаметности при сохранении исходной установки на жизненный успех через достижения различают две культурно-цивилизационные традиции – культуру достигательной выделенности и культуру достигательной не-выделенности” [3, с. 242]. Неуспех зачастую парадоксальным образом нуждается в “других”, в глазах которых его можно продемонстрировать и оправдывать. Особым случаем, возможно, есть уклонение от успеха по прагматическим соображениям, для получения нравственного одобрения, оправдания безынициативного поведения и т. п. (так называемая показная скромность).

Образцы своеобразного нетипичного существования людей со временем способны увеличивать число их приверженцев и вести к изменению наличествующих социальных структур, способствуя появлению новых. Уклонение от успеха, таким образом, подтачивает имеющийся порядок и в перспективе ведет к смене системы иерархий.

На протяжении XX – начала XXI вв. изменились господствовавшие в массовом сознании и одобряемые обществом модели жизненного успеха. Самопровозгласив свой приоритет над умом, честью и совестью каждого гражданина СССР, сталинская КПСС утвердила строжайший режим запрета на свободную мысль. Карьеризм членов партии, имевших преимущества в служебном продвижении, определенная дискриминация и невостребованность

массы беспартийных представляли собой две стороны одной медали. При прочих равных условиях в СССР было легче сделать карьеру партийному, чем беспартийному, рабочему, чем интеллигенту, выходцу из территориальной периферии, чем жителю крупного города.

Партократия, которая регламентировала активность нескольких поколений советских людей, использовала весь арсенал средств для того, чтобы сделать невозможным коллективный протест, максимально затруднив индивидуальное сопротивление. Негативизм к существующему порядку в доперестроечный период выражался, не считая лояльности “верующих коммунистов”, посредством таких основных поведенческих моделей: 1) социальная мимикрия (наиболее распространенная); 2) андеграунд, альтернативная социальная жизнь; 3) аутсайдерство, эскапизм, уход в частную жизнь; 4) протест, диссидентство (наиболее радикальная).

Именно диссиденты были “гражданским обществом” советской поры. “Диссидентство как институт было необходимым элементом государственного устройства, а сами диссиденты в своем неприятии государства и соответствующем поведении – элементом общественной структуры” [4]. “Диссидент – это порождение самого советского общества, а не какие-то чужеродные в этом обществе элементы и не остатки какой-то старой, разбитой оппозиции, это дети советской системы, пришедшие в противоречие с идеологией и психологией отцов” [5]. Они игнорировали советскую идеологию, так как любое внимание к ней укрепляло ее.

Приспособленческое поведение, социальная мимикрия, двуличие в обществе подробно исследованы в работах А.Зиновьева, О.Хархордина, В.Городяненко, А.Лобановой. “Не у каждого человека достаточно сил, чтобы проявить гражданское мужество, живя в условиях тоталитарного режима. Но чрезвычайно важно уметь говорить правду самому себе, держаться внутренней справедливости, не оправдывать себя, свой конформизм”, – писал С.Аверинцев [6].

То, что в СССР в 1960–1970-е годы механизмы официального социального контроля не доходили до всех граждан и позволяли им жить в определенной степени автономно от власти, говорит об известных степенях свободы в рамках прежней системы. Советский социум был во времена застоя прежде всего обществом “ниш”: тот, кто хотел уклониться от индокринации, от претензий государства на идеологическое господство, уединялся в частные заповедные зоны, “ниши”. Организовывая в своем социальном окружении ниши, можно было чувствовать себя в безопасности от неучастия во всеобщей лжи. Для построения образа “иного” использовалась стратегия негативной идентификации, основанная не на прямом оппонировании официальному курсу, а на латентном сопротивлении, выражавшаяся в дистанцировании от города как символа публичности; в неучастии в праздновании официальных праздников; в отрицании официальной культуры и попытке создания собственной, альтернативной; в акценте на антипотребительском характере стиля жизни и т. п.

Сергей Макаров, герой фильма Р.Балаяна “Полеты во сне и наяву” (1982) в исполнении О.Янковского является скорее ярким типом нереализованного человека в период, позднее названный эпохой застоя, когда другими его сверстниками любыми способами делались карьеры, чем представителем потерянного поколения рожденных в первой половине 1940-х годов. Такие люди, большую часть своей жизни прожившие в несвободной стране, были внутренне свободны.

Отказ главных героев романа В. Маканина “Андеграунд, или Герой нашего времени”, повести “Один и одна” от житейских благ, от продвижения по службе, от карьеры, от всего, чего они могли достичь, поступившись идеалами молодости, и есть тот единственный волевой шаг, который могли совершить люди такого типа, не желая “терять себя”, сохраняя последним доступным им способом лицо. Достойное стремление выстоять вопреки всему не в силах

оценить те, кто привык мерить деяния человека суммой приобретенных благ, знаками признания со стороны общества.

Но даже диссиденты брежневских времен в большинстве своем стремились не к развалу коммунистического государства, глубоко им враждебного, а требовали выполнения этим государством его же собственных законов и международных обязательств, боролись за совершенствование и реформирование государства.

В сегодняшнем дне все больше примет продленного прошлого времени. В 1991–1992 гг. народ не заметил, как “элитами” были подменены цели реформирования советского общества, а когда осознал, система сложилась, и быстрые изменения стали невозможными. Народу не была возвращена власть и собственность, узурпированная партийно-хозяйственной бюрократией, в ходе приватизации не были созданы равные для всех стартовые условия для перехода к рынку.

Люди, поддержавшие в начале 1990-х переход от командно-административной модели социализма к демократии, испытали подлинный и до сих пор не прошедший шок от того, во что она трансформировалась в реальности. Едва выйдя из одного тупика, постсоветский социум по исторической спирали угодил в другой. Гибридный характер нового общественного строя, унаследовавшего худшие черты строя-предшественника (номенклатурный, олигархический капитализм в имитационно-демократической, псевдорыночной оболочке), порождает новые несвободы, а значит, создает почву для появления новых диссидентов. Социально-психологический надрыв в освоении новой экономической и политической реальности обернулся за истекшие полтора десятилетия массовой апатией и хронической усталостью “человеческого материала”.

За годы независимости Украины народное большинство (люди среднего и старшего поколений) второй раз платит цену эксплуатации, которую оно уже заплатило во время государственного социализма, когда карьеры и

прибыли зависели от близости к верхушке административно-бюрократической иерархии. Одним из самых негативных последствий стало разрушение системы духовных ценностей. Индивид в Украине, поставивший себе цель сохранения и воспроизводства духовных ценностей, практически не вписывается в современный “рынок”, он для него лишний. В условиях господства медиакратии, нецивилизованного рынка образуется система выбраковки всего сложного, самоценного, неутилитарного, и новые “лишние люди” опять инстинктивно уходят из его поля.

Акцентированно сравнивая несравнимое, то есть результаты индивидуально-экзистенциальных проектов, некоторые исследователи создают искусственную иерархию, “ложную стратификацию”, некорректно возвышающую одних и понижающую других. В новых подходах к исследованию успеха в качестве успешных (либо неуспешных) оцениваются не только прагматические аспекты человеческой деятельности, не только эффективные и результативные ее акты, но прежде всего аксиологическая составляющая целей человека успеха. Такое уточнение означает акцентирование в оценочном содержании успеха точки отсчета на нормативно-ценностной шкале конкретного социального субъекта, самого индивида – в том числе.

Успех не сводится только к эффективности и результативности, говоря о победителях, мы часто пренебрегаем сферой социально возможного, но не реализованного, начатого, но не завершенного и соответственно не раскрытого социально, бывшего в данности, но исчезнувшего из социального бытия. “Стереотипное поведение чаще становится предметом социологического и исторического анализа, поскольку через героев и “типичных представителей” проходит доминанта эпохи. Исследование судеб “белых ворон” дает другое – представление о диапазоне выбора в данную эпоху, об ее альтернативных возможностях” [7, с. 130].

Люди, которые смогли не только выжить в 1990-е годы, но и сохранить личное достоинство и внутреннюю свободу

в рамках общества, не получают должной оценки и остаются непонятыми. Для социолога расколдовать часть мира, не имеющую статуса в традиционных иерархиях и потому как бы невидимую, является важным профессиональным делом.

Различные виды жизненного успеха определяются по различным основаниям, измеряются по разным критериям, с неодинаковым соотношением в них объективных и субъективных компонентов. Сводить все механизмы жизненного успеха к одной лишь восходящей мобильности – значит соглашаться на серьезное упрощение. В постиндустриальном, информационном обществе, к которому переходит Украина, вознаграждаются новые установки и действия, актуализируются новые ценности и модели поведения. Использование только прежнего социального опыта уже не гарантирует ни социальной компетентности, ни жизненного успеха. Разные возможные варианты жизненного успеха обладают разной значимостью для индивида, из чего выстраивается определенный баланс личностных приобретений и потерь. Особенно важно изучение соотношения ориентации на успех–неуспех на протяжении всего жизненного пути личности.

Литература

1. *Бояджиева П.* Социология неуспеха // Социологические проблемы. – 2001. – № 3–4.
2. *Крымский С.* Ментальные ценности в контексте избирательной кампании // День. – 2004. – 3 августа.
3. *Оправдание морали.* – Москва; Тюмень, 2000.
4. *Кордонский С.* Диссидентство в обществоведении // Украинский обозреватель. – 1992. – № 12.
5. *Синявский А.* Диссидентство как личный опыт // Юность. – 1989. – № 5.
6. *День.* – 2001. – 5 октября.
7. *Березовая Л.* Нетипичная личность в историческом пространстве, или Эффект “белой вороны” // Общественные науки и современность. – 1998. – № 6.

Т.Проць

ПОНЯТИЕ “СИМВОЛ” В ФИЛОСОФСКИХ И СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ТЕОРИЯХ: ДВА КОНКУРИРУЮЩИХ СПОСОБА ИНТЕРПРЕТАЦИИ

В различных областях и направлениях теоретического анализа символа существует масса толкований этих понятий. Обильность толкований порождает полисемантическую и множество противоречивых суждений о символе, поскольку каждая область знания имеет в виду под символом что-то свое. Не являются здесь исключением области философского и социологического знания.

В философской и социологической трактовках данного понятия, несмотря на точки соприкосновения, все же содержатся принципиальные отличия. В философских работах, посвященных исследованию сущности символа, основное внимание, как правило, уделяется рассмотрению его природы, но в меньшей степени анализируется специфика социального контекста его формирования. Символ рассматривается как нечто объективно существующее, бессубъектно сформированное. В социологических работах, напротив, больше внимания уделяется социальной специфике его формирования.

Итак, постановка проблемы состоит в том, насколько утвердившийся в философии анализ символа и символических систем, который претендует на то, чтобы быть методологическим инструментарием для социологического познания, пригоден для исследования символа массового общества и глобальных коммуникаций. Возникает необходимость сравнить концепцию символа в различных философских и социологических теориях. На наш взгляд,

такое сравнение позволит глубже разобраться в понятии “символ” и разработать рабочее понятие символа для социологических исследований. Несмотря на то, что по вопросам символа написано много работ, попытки такого сравнительного анализа практически не предпринимались.

Рассмотрим и проанализируем различные философские и социологические подходы к изучению понятия “символ”. Символ в философии есть предельное обобщение смысла вещи. Всякое философское понятие является смысловым зародышем символа. Философское понятие потенциально является смысловым обобщением, которое, в свою очередь, может быть разложено на бесконечный ряд значений.

Обращение к понятию символического в философии связано в первую очередь с *онтологическим рассмотрением данного понятия*.

Онтологическое понимание символа связано с концепцией умопостигаемого бытия. Символ – это та вещь, которая делает его возможным. Данная трактовка развивается в философии А.Лосева. Согласно его точке зрения, символ вещи есть ее обобщение, закон, упорядоченность, идейно-образное оформление, ее внутренне-внешняя выразительная структура, знак.

Символ есть еще и принцип бесконечного становления, отражения вещи, отмечает А.Лосев. Он рассматривает символ как “субстанциональное тождество бесконечного ряда вещей, охваченных одной моделью” [1, с. 272]. Лосев определяет символ вещи, исходя из его структуры, как встречу означающего и означаемого: “Символ есть полное взаимопроникновение идейной образности вещи с самой вещью. В символе мы обязательно находим тождество, взаимопронизанность означаемой вещи и означающей ее идейной образности” [2, с. 268].

По мнению Лосева, символ вещи, данный при помощи какого-либо изображения или без него, всегда есть нечто оформленное и упорядоченное. Он содержит в себе всегда какую-то идею, которая оказывается законом всего его

построения. “И построение это, будучи воплощением закона, всегда есть определенная упорядоченность, т.е. определенным образом упорядоченный образ” [2, с. 259]. Следовательно, символ вещи есть ее закон, в результате которого осуществляется упорядоченность вещи, ее идейно-образное оформление.

Основоположителем интерпретации символа в *культурологическом аспекте* является Э. Кассирер, автор труда “Философия символических форм”. Суть концепции Кассирера заключается в том, что символ есть результат человеческого конструирования реальности. Благодаря человеку возникает другая реальность, в которой восприятие вещей мира происходит опосредованно. Символическое конструирование реальности выступает способом самовыражения человека.

Сам символ понимается Кассирером как единственная и абсолютная реальность, “системный центр духовного мира”, узловое понятие, в котором синтезируются различные аспекты культуры и жизнедеятельности людей. “В символе единство культуры достигается не в ее структуре и содержаниях, но в принципе ее конструирования: каждая из символических форм представляет определенный способ восприятия, посредством которого конституируется своя особая сторона «действительного»” [3, с.44].

Другой особенностью кассиреровского символизма является творческое осуществление и воссоздание эстетических явлений полноты бытия. В “символической функции” открывается способность человеческого сознания существовать посредством синтеза противоположностей внутреннего и внешнего. Дух, или человеческое сознание, может явить свое внутреннее содержание только через внешнюю материальную реальность.

В особую статью выделяется *философско-герменевтический аспект* толкования символа, представленный Г.-Г.Гадамером и П.Рикёром. Гадамер предваряет изложение своего концепта символа обращением к древности.

В Древней Греции символом назывался черепок, служивший знаком дружеских отношений. Расставаясь с гостем, хозяин разламывал черепок надвое и одну половинку отдавал. Таким образом, складывая две половинки посуды, могли узнать друг друга люди, связанные дружескими отношениями в прошлом, или их потомки. Актуален в этом смысле, с точки зрения Г.-Г. Гадамера, и платоновский миф об андрогинах, он указывает на аналогию встречи родственных душ и восприятия прекрасного в искусстве.

Легенда гласит, что в наказание за посягательство на власть богов люди были разделены надвое. “С тех пор, – заключает Г.-Г. Гадамер, – человек, лишенный целостности жизни и бытия, ищет свою половину” [4, с. 298]. Гадамер называет это символом человека. “Символ же, познание символического смысла предполагает, что единичное, особенное предстает как осколок бытия, способный соединиться с соответствующим ему осколком в гармоничное целое, или же, что это – давно ожидаемая частица, дополняющая до целого наш фрагмент жизни” [4, с. 299]. То есть обретение первоначальной целостности возможно через посредство символа.

Символ – связь между осколками бытия, которые жаждут воссоединения в гармоническое целое. По Г.-Г. Гадамеру, символ указывает на значение, актуализирует его и репрезентирует. Суть функции символа – репрезентировать смысл в произведении искусства, где человеку открывается “послание блага и гармонии” [4, с. 299]. Через символ осуществляется целостность познаваемого мира. В произведении всегда присутствует идея, недоступная непосредственному созерцанию, но реализуемая посредством символа.

Для П.Рикёра символом является “всякая структура значения, где один смысл, прямой, первичный, буквальный, означает одновременно и другой смысл, косвенный, вторичный, иносказательный, который может быть понят

лишь через первый” [5, с. 57]. Этот круг выражений с двойным смыслом составляет герменевтическое поле, в связи с чем и понятие интерпретации расширяется также, как и понятие символа. Интерпретация, в данном контексте, – это работа мышления, которая состоит в расшифровке смысла, стоящего за очевидным смыслом, в раскрытии уровней значения, заключенных в буквальном значении.

Символические системы, по мнению Рикёра, благодаря своей способности структурироваться в совокупности значений имеют строение, сопоставимое со строением текста. “Например, невозможно понять смысл какого-либо обряда, не определив его место в ритуале как таковом, а место ритуала — в контексте культа и место этого последнего — в совокупности соглашений, верований и институтов, которые создают специфический облик той или иной культуры” [5, с. 53]. С этой точки зрения, наиболее обширные и всеохватывающие системы образуют контекст описания для символов, относящихся к определенному ряду, а за его пределами — для действий, опосредуемых символически. Таким образом, можно интерпретировать какой-либо жест, например поднятую руку, то как голосование, то как молитву, то как желание остановить такси и т. п. Эта “пригодность-для” (*valoir-pour*) позволяет говорить о том, что человеческая деятельность, будучи символически опосредованной, прежде чем стать доступной внешней интерпретации, складывается из внутренних интерпретаций самого действия; в этом смысле сама интерпретация конституирует действие.

По мнению Рикёра, многоуровневая структура символа последовательно увеличивает дистанцию между означающим и означаемым, задавая тем самым основные функции символа: экспрессивную, репрезентативную и смысловую, посредством которых реализуется его роль в культуре.

Что же касается *семиотического аспекта* толкования символа, Ю.Лотман в работе “Символ в культуре” обозначает возможность двух подходов – рационального и иррационального. Оба эти подхода являются по сути своей семиотическими. В одном случае символ выступает как знак, в другом – как накопитель памяти культуры. Специфика такого подхода заключена в том, что символ накапливает значения, в которых когда-либо выступал, – пронзая культуру по вертикали. Из одной исторической эпохи символ с присущим ему набором значений переходит в другую, где приобретает новые смысловые сопоставления и значения, не утратив прежних. Символ выступает как механизм памяти культуры: “как послание других культурных эпох (других культур), как напоминание о древних (вечных) основах культуры” [6, с. 67]. В структуре символа, по Лотману, присутствует момент соединения разных знаковых систем семиосферы, охватывающей различные коды, языки, культурные миры, направления и виды человеческой деятельности.

По мнению Лотмана, символ представляет собой нечто выделенное из окружающего рядоположенного семиотического контекста – “символ, представляя законченный текст, может не включаться в какой-либо синтагматический ряд, а если и включается в него, то сохраняет при этом смысловую и структурную самостоятельность” [6, с. 148]. Здесь подчеркнут момент архаичности и устойчивости, позволяющий символу выступать свернутым генератором культурной памяти. У Ю.Лотмана символ – не только мост от одного уровня бытия к другому, но некая точка соприкосновения между миром действительным и виртуальным, реальным и надреальным, земным и высшим, кроме того, мост, соединяющий эпохи. Суть семиотического аспекта толкования понятия символа в следующем: у каждого искусства есть свой язык. Символы – знаки языков культуры – образуют семантическую сеть, посредством которой они несут суть вещи, от глубинных ее смыслов до сегодняшних значений.

Итак, в результате анализа различных трактовок понятия “символ” в приведенных выше теориях можно сделать вывод о том, что символ рассматривается как сложный, многозначный и структурный феномен. В философских теориях символ предстает в виде знака, текста, смысла, структуры значений, основной составляющей мифа. Символ рассматривается как самоценность, он исследуется без учета специфики социального контекста его формирования. Он предстает как нечто объективно существующее, бессубъектно сформированное.

В социологическом рассмотрении символа, напротив, большое значение придается социальному контексту его формирования. Он рассматривается как инструмент создания социальной картины мира и влияния институтов власти на массовое сознание.

Э.Дюркгейм, представитель позитивистского направления в социологии, уделял большое внимание разработке вопроса о религии как системе символов, знаков, в которой социологический анализ должен увидеть реальность, служащую ее базисом. Такой реальностью для Дюркгейма было общество, и религия рассматривалась им как совокупность символов, на основе которых осуществляются главные функции религии как общественного интегратора, с одной стороны, и как прародителя и транслятора культуры – с другой.

Первым религиозным символом, ставшим предметом дюркгеймовского анализа, был тотем, которому поклонялись аборигены, принимая его за божественное начало, безличную силу. “Тотем – это символ определенного общества, клана, знамя общественной группы, это знак, который отличает один клан от другого. Являясь одновременно и символом бога («тотемического начала») и символом общества, он становится обозначением («фигурой») этой квазибожественности” [7, с. 67].

По мнению Дюркгейма, тотем – это символ, ярлык, знак, которым человек отмечает свою принадлежность к опреде-

ленному социальному единству. Тотем “является типом священных вещей”, обладающих религиозной значимостью. Символический характер объектов, которым поклоняется клан, объясняется тем, что он как и всякая группа, нуждается в объединяющем центре. “Всякому коллективному чувству присуща потребность воплотиться в лица, формулы или материальные объекты. Эти символы не просто ярлыки. Они содействуют сближению людей. Лишь испуская один и тот же возглас, произнося одно и то же слово, делая один и тот же жест по поводу одного и того же предмета, люди чувствуют свое единство и “реализуют его” [7, с 72]. Единство клана дает о себе знать только в коллективной эмблеме, связывающей всех членов этого клана, поскольку у него нет ни единого вождя, ни единой территории, подчас даже члены одной и той же семьи принадлежат к разным кланам.

Дюркгейм считал, что религия – это система знаков, символическое выражение глубокого социального содержания. Он подчеркивал, что передача социального опыта от одного поколения к другому совершается в форме традиций через посредство предметов материальной культуры – книг, памятников, орудий труда, инструментов, по которым, как по знакам, можно открыть социальное значение, т.е. состояние коллективного сознания данной исторической эпохи. Символизация присуща любому обществу. “Социальная жизнь во всех своих аспектах и во все моменты своей истории возможна только благодаря обширному символизму”. Символы фиксируют соответствующую степень развития знания, умения, опыта, нормативных требований морали и права и др.

Для социологической трактовки символа особое значение имеют концепции Ж.Бодрийяра и П.Бурдьё. Ж.Бодрийяр рассматривает символ не просто как знак, для него символ – это определенный способ понять современное общество, определить его ценностные характеристики. “Символическое – это не понятие, не инстанция, не категория

и не «структура», но акт обмена и социальное отношение, кладущее конец реальному, разрешающее в себе реальное, а заодно и оппозицию реального и воображаемого» [8, с. 241].

Иллюстрацией символического в социальной жизни выступают феномены “дара”, “жертвоприношения”, которые соотносятся с понятием “обратимость”. О наличии символического в обществе, по мнению Бодрийяра, свидетельствует существование “обратных”, а не “эквивалентных” отношений. Субъектно переживаемые обмены, чреватые взрывом и риском для участников, ставящие их в конфликтно-силовые отношения между собой, обозначаются у Бодрийяра термином “символический обмен”. Он связывает символический обмен с процессами противоборства, ставкой в котором и возможным результатом которого является власть: “символическое насилие выводится из особой логики символического [...] – из таких явлений, как обращение, непрерывная обратимость отдаривания и, наоборот, захват власти путем одностороннего одаривания” [8, с. 98]. По мнению Бодрийяра, первобытный символический процесс не знает бескорыстного дара, ему известны лишь дар-вызов и обращение обменов. Когда эта обратимость нарушается, то собственное символическое отношение гибнет и возникает власть; в дальнейшем она лишь разворачивается в экономическом механизме договора.

Здесь видна вся сложность бодрийяровского понятия символического. Оно представляет собой социальную характеристику, особый тип социального действия. Символическое – это особая неустойчивая, конфликтная, еще не-обретшая формы стадия знаковой деятельности, где обращению еще не поставлены препоны типа власти, цензуры, принципы реальности: “В первобытных обществах нет протяженности “вещей”, в них еще не “выпало в осадок” означаемое, а потому у них и нет никакого основания или истинного смысла” [1, с. 180].

По мнению Бодрийяра, когда свободная “циркуляция” знаков закупоривается, то образуются “тромбы”, сгустки власти, возникают феномены накопления и ценности. В этот момент “символическое отношение гибнет”; его механизмы корыстно-односторонне используются властью, социальной инстанцией, своими дарами она блокирует возможность ответного дара, включая высший дар, дарования жизни: “ [...] власть, вопреки бытующим представлениям, – это вовсе не власть предавать смерти, а как раз наоборот – власть оставлять жизнь рабу, который не имеет права ее отдать” [8, с. 101–102].

Следовательно, символическое представляет собой то, что противостоит властвованию капитала. Бодрийяр считает, что символическое существует там, где отсутствует частный эгоистический интерес, где накопление знаний, богатств ничего не стоит, где поступки человека противостоят расчету и выгоде рациональности. “Символическое – там, где имеет значение неоправданная жертва, где смысл поступка не всегда рационально осмыслен” [8, с. 99]. Он видит настоящее воплощение символического в некоторых традициях первобытных обществ. Символическое присутствует там в обрядах жертвоприношения, дара, погребения. Очерченный таким способом смысл символического может существовать только в каком-то утопическом проекте, образуя идеальный горизонт современного общества. Хотя Бодрийяр пытается спрятать утопический компонент своей концепции. Если для современной цивилизации ведущим жизненным принципом является культ накопления, то первобытное общество демонстрирует культ нерациональной траты как воплощение символического начала жизни.

Итак, Бодрийяр рассматривает символическое как то, что не адаптируется властью, противостоит системе, перманентно воплощает вызов. То есть с одной стороны, власть начинается там, где завершается символическое, а с дру-

гой – символическое представляет собой угрозу власти, потому что наделено смертоносной эффективностью.

П. Бурдье исследует символ через понятия “символический капитал”, “символическое насилие”, а также “символическая власть”. Выделяя основные виды легитимной социальной власти, Бурдье выделяет экономический, социальный, культурный и символический капитал как ее основание. Символический капитал может быть санкционирован, гарантирован и утвержден юридически в результате официальной номинации. “Официальная номинация, т.е. акт, по которому кому-либо присуждается определенное право или звание, как социально признанная квалификация есть одно из наиболее типичных проявлений монополии легитимного символического насилия, которое принадлежит государству или его официальным представителям” [9, с. 203]. Символическое насилие проявляется в навязывании государством через своих доверенных лиц собственного видения социального мира. Государство выступает в виде держателя монополии на легитимное символическое насилие. Тип диплома, например, является универсально признанным и гарантированным видом символического капитала, действующим на любом рынке. Диплом освобождает своего обладателя от символической борьбы всех против всех, предписывая ему определенный статус. Легализация символического капитала придает статусу абсолютную и универсальную ценность.

В обществе всегда есть конфликт между символическими системами, стремящимися внедрить свое видение легитимных делений, т.е. конструировать группы. “Символическая власть в этом смысле есть власть *worldmaking* – это конструирование мира заключается в том, чтобы “делить и объединять, часто одним и тем же действием”, производить декомпозицию, анализ и композицию, синтез, что часто совершается одним наклеиванием ярлыка” [9, с. 204].

Бурдье считает, что символическая власть предполагает два условия. Во-первых, символическая власть долж-

на быть основана на обладании символическим капиталом. Власть внедрять в чужой ум старое или новое видение социального деления зависит от социального авторитета, завоеванного в предшествующей борьбе. “Символический капитал – это доверие, это власть, представленная тем, кто получил достаточно признания, чтобы быть в состоянии внушать признание” [9, с. 206].

Во-вторых, символическая эффективность зависит от степени, в которой предполагаемый взгляд основан на реальности. Очевидно, что конструирование групп не может быть конструированием из ничего. Оно может быть тем более успешным, чем в большей степени базируется на реальности, т.е. на объективных связях между людьми, которых предстоит объединить. Символическая власть есть власть “творить вещи при помощи слов” [9, с. 237]. В этом смысле символическая власть есть власть утверждения или проявления, возможность утвердить или проявить то, что уже существует [10].

В результате анализа различных трактовок понятия “символ” в философских и социологических теориях можно сделать вывод о том, что символ рассматривается как сложный, многозначный и структурный феномен. И хотя данные теории имеют множество точек соприкосновения в рассмотрении данного понятия, нельзя не обратить внимание и на их различия.

В философских теориях символ предстает в виде знака, текста, смысла и структуры значений. Символ рассматривается как самоценность, он исследуется без учета специфики социального контекста его формирования, он предстает как нечто объективно существующее, бессубъектно сформированное. Символ уравнивается с сущностью человека, выступает в качестве главного результата его деятельности. Для философского анализа символ, история, человек, культура образуют неразрывное единство, в нем одно без другого не существует.

В социологических же теориях обнаруживается, что символ – это отнюдь не некая универсальная сущность, аккумулирующая человеческую историю. Он может выступать предметом острой политической борьбы и средством политического насилия. Социологические теории фиксируют новое рождение символа, связанного с появлением массовой культуры. Символ оказался великолепным средством управления массами. Благодаря символам и ритуалам массам и придается форма управляемого политического “тела”. Символ стал рассматриваться как способ влияния социальных акторов на массовое сознание, а также как особая ценность и капитал, которым стремятся обладать различные субъекты власти в ходе борьбы за легитимацию социальной картины мира.

Литература

1. *Лосев А.Ф.* Философия. Мифология. Культура. – М., 1991.
2. *Лосев А.Ф.* Проблема символа и реалистическое искусство. – М., 1976. – 367 с.
3. *Кассирер Э.* Философия символических форм. – М.; СПб., 2002. – Т. 1: Язык.
4. *Гадамер Х.-Г.* Актуальность прекрасного / Михайлов А.В. (пер. с нем.). – М., 1991.
5. *Рикёр П.* Герменевтика. Этика. Политика. – М., 1995.
6. *Лотман Ю.М.* Внутри мыслящих миров. Человек – текст – семиосфера – история. – М., 1996.
7. *Дюркгейм Э.* Социология: Ее предмет, метод, предназначение / Гофман А.Б. (пер. с фр.). – М., 1995.
8. *Бодрийяр Ж.* Символический обмен и смерть / Зенкин С.Н. (пер. с франц. и вступ. ст.). – М., 2000.
9. *Бурдьё П.* Начала / Шматко Н.А. (пер. с франц.). – М., 1994.
10. *Бурдьё П.* Практический смысл / Бикбов А.Т., Вознесенская К.Д., Зенкин С.Н., Шматко Н.А. (пер. с франц.); Шматко Н.А. (отв. ред. пер. и послесл.). – СПб., 2001.

О.Рибцун

УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЧНА СОЦІОЛОГІЯ НА РУБЕЖІ 60–70-Х РОКІВ ХХ СТ.: ПОЧАТКИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

Кінець 60–початок 70-х років ХХ ст. став для української соціології, насамперед академічної, періодом утвердження її організаційних та інституційних основ. Саме в цей час вона вийшла на кардинально новий якісний рівень, розпочавши процес подальшого динамічного зростання.

Щоправда, ми не можемо розглядати соціологію у тогочасній Україні поза радянською соціологією загалом, що й визначило логіку виокремлення тих знакових подій, які зумовили початок інституціоналізації соціологічного знання в республіці.

На кінець 60-х років союзними вченими вже було накопичено чималого досвіду. Було здійснено такі серйозні проекти, свого роду стандарти для інших, як вивчення громадської думки та аудиторій центральних газет Б.Грушиним і В.Шляпентохом, ленінградський проект “Людина та її робота” В.Ядова, дослідження В.Шубкіним професійних орієнтацій школярів. За результатами цих та інших досліджень з’являються монографії, які фактично стали професійними підручниками наступних поколінь вчених, зокрема “Соціологія особистості” І.Кона й “Людина та її робота” за редакцією А.Здравомислова, В.Рожина, В.Ядова. Розпочинається випуск “Социологических исследований” – першого професійного періодичного збірника радянських соціологів. У 1968 р. у Москві відкрито академічний Інститут конкретно-соціологічних досліджень, що засвідчило дійсну життєздатність соціології в Радянському Союзі. Процес інституціоналізації поступово набував свого апогею, тому особливо відчутною стає необхідність структурно-організаційного оформлення соціології в республіках, зокрема

в УРСР. Відтак центральною з-поміж означених знакових подій, які відображають початки інституційного становлення соціологічного знання в Радянській Україні, є створення при Інституті філософії АН УРСР самостійного соціологічного відділу, що засвідчувало ініціативне організаційне оформлення соціологічної науки на українському ґрунті.

Утім, створення соціологічного підрозділу в українському академічному інституті не було простим наслідком поширення організаційних тенденцій у радянській соціології. Власне, й самі українські соціологи розуміли безперспективність свого майбутнього без чіткого організаційного оформлення їхньої науки. Так, уже в березні 1967 р. на республіканській нараді [1, с. 159–161] підбиваються основні підсумки соціологічної діяльності в республіці за 1960-ті роки.

Загалом картина стану соціології в Україні була такою. Підрозділи соціологічного спрямування або з близькою до соціологічної проблематикою в Україні були представлені переважно окремими групами при академічних інститутах, насамперед у Інституті філософії, а також при інститутах економіки, історії, держави та права. Окрім того, станом на 1967 р. діяли чотири штатні вузівські лабораторії конкретно-соціологічних досліджень при Київському, Харківському, Львівському та Дніпропетровському університетах, відділ соціології в Інституті суспільних наук Львівського державного університету. На громадських засадах діяли соціологічні групи Київського та Львівського політехнічних інститутів, Вінницького та Дрогобицького педінститутів, такі ж групи функціонували в деяких міських та районних партійних комітетах, при окремих комсомольських організаціях, редакціях кількох газет. Щоправда, всі ці лабораторії та групи були ще дуже малокваліфікованими, через що здебільшого їх діяльність обмежувалася спорадичними прикладними дослідженнями. Звісно, існували з-поміж них і досить талановиті колективи, як-то, лабораторії Харківського, Київського та Львівського університетів, що в майбутньому стануть основами регіональних

центрів української соціології. Проте більшість таких підрозділів з часом через неможливість подолати масив проблем припиняють своє існування.

Дослідницька увага соціологічних підрозділів в Україні зосереджувалася здебільшого на проблемах виробничого управління, бюджетів вільного часу, з'ясуванні професійно-технічного рівня працівників, змін у соціальній структурі населення республіки, причин та форм проявів релігійних вірувань, виявленні соціальних аспектів науково-технічного прогресу, обґрунтуванні шляхів поліпшення ефективності партійної пропаганди, дослідженні причин злочинності, зокрема серед неповнолітніх тощо.

Проте, незважаючи на досить широкий розмах конкретних соціологічних досліджень, великий інтерес до них громадськості та певні результати, яких досягли українські соціологи, основною причиною виявлених недоліків (як-то, одноманітність та неналежна актуалізованість проблем, недосконала методика та техніка проведення досліджень, недостатньо ефективна наукова та практична цінність отриманих результатів) визнано насамперед пробіли саме в організаційній площині:

- відсутність у системі академічних та галузевих науково-дослідних установ республіки спеціальних відділів, які спеціалізувалися б виключно у сфері соціологічних досліджень;

- недокомплектованість кадрами і їх низький професійний рівень, особливо у штатних вузівських лабораторіях. Відповідно до зауважень, висловлених на нараді, ситуація у вузівській соціології була критичною: штатні лабораторії при університетах нечисленні, укомплектування їх кваліфікованими кадрами – рідкісне явище через низькі посадові оклади. Керують лабораторіями викладачі, які мають повне педагогічне навантаження й займаються соціологією на громадських засадах. Лабораторії не забезпечені належним обладнанням, не мають необхідних приміщень, обтяжені великими труднощами у матеріальному забезпеченні. Не проводиться обмін досвідом, отримані дані не зіставляються;

➤ існують серйозні труднощі з публікацією матеріалів досліджень через відсутність спеціалізованих журналів з соціології.

Як бачимо, перед українськими соціологами постала вкрай гостра необхідність у створенні самостійних наукових підрозділів, що поряд з науково-дослідною виконували б методологічну, консультативну та координаційну функції.

У жовтні 1967 р. нарешті вдалося задекларувати окремий соціологічний підрозділ при Інституті філософії АН УРСР як відділ методології, методики та техніки соціальних досліджень, який очолив спочатку М.Попович (згодом директор Інституту філософії НАН України), а пізніше – В.Чорноволенко. Характерно, що аж до кінця 70-х років це буде єдиний безпосередньо соціологічний відділ при Інституті філософії, а зважаючи на те, що подібних підрозділів при інших академічних інститутах ще не існувало, – то й у системі вітчизняної академічної соціології загалом.

Саме в цей час до Інституту приходять велика група випускників філософського факультету Київського університету, зокрема А.Ручка, М.Сакада, В.Войцехівський, М.Мокляк (в майбутньому відомі українські соціологи), які й стануть першим штатом відділу.

Проводячи збір інформації щодо відродження та подальшого розвитку соціологічного знання у Радянській Україні, автор мав змогу провести ряд експертних напівформалізованих інтерв'ю з провідними українськими соціологами – учасниками досліджуваних процесів. Про зародження і подальшу “біографію” відділу А.Ручка розповідає: головним ініціатором впровадження соціології в Інституті філософії став директор інституту академік П.Копнін, котрий як людина стратегічного мислення не лише розумів важливість потенціалу соціології в науковому пізнанні, а й регулярно наголошував на цьому. Першого керівника відділу М.Поповича вже через рік змінює В.Чорноволенко. Причина була швидше адміністративна:

П.Копнін, будучи спеціалістом у галузі логіки наукового пізнання, окрім соціологічного підрозділу, створив водночас ще й відділ логіки, який і очолив. Проте саме в цей час Копніна як авторитетного в країні вченого запросили очолити Інститут філософії в Москві, тож після його від'їзду відділ логіки наукового пізнання перейшов до М.Поповича, а посаду завідувача відділу соціології запропонували університетському викладачеві В.Чорноволенку.

Тут слід окремо зупинитися на постаті власне Вілена Пилиповича Чорноволенка, який, хоча й не був першим очільником першого спеціалізованого соціологічного відділу в Україні, але через призму спогадів колег постає як фактичний лідер української академічної соціології 70–80-х років. Надзвичайно прискіпливий, прагматичний і дієвий організатор та керівник, саме він перетворив відділ у основу “школи” української академічної соціології, задавши їй цілеспрямованого імпульсу.

Перші роки, коли відділ саме зароджувався, стали чи не найбільш плідними для українських соціологів радянської доби. Так, саме на цей час припадає проведення знакового дослідження, точніше, навіть комплексу соціологічних досліджень на Львівському телевізійному заводі: підготовка комплексного плану соціального розвитку підприємства, відомого як “проект Пульсар”, що його забезпечували соціологи Інституту філософії спільно з фахівцями Львівського відділення Інституту економіки АН УРСР та Львівського університету. Дослідження не тільки стало першим серйозним “випробуванням” для співробітників новоствореного академічного відділу, а й відобразило роль прикладної соціології загалом в часи становлення.

Власне, сам проект був частиною загальносоюзної програми соціального планування, до того ж з-посеред перших радянських планів соціального розвитку. Такі плани розроблялись за зразком, перевіреним В.Ядовим на ленінградському заводі “Світлана”, а пізніше, коли соціальне планування стало практично обов'язковою складовою економічного планування, й самі стали зразками. Проект

був спільним, і співавторами киян виступили співробітники Львівської філії Інституту економіки. Точніше сказати, кияни виступали співавторами, а то й виконавцями замовленого Інститутом економіки дослідження на ЛТЗ. Як зазначає учасник дослідження М.Сакада, директор заводу Петровський як далекоглядний, освічений і прагматичний керівник вирішив поліпшити на своєму підприємстві розв'язання проблеми плинності кадрів, що пізніше переросло у розробку комплексного соціального паспорта ЛТЗ у рамках соціально-економічного планування підприємства. Будучи особисто знайомим з П.Копніним, він ініціював створення госпрозрахункової групи з проблем дослідження питань промислової соціології, яка працювала за схемою: завод перераховував кошти до Інституту економіки, при якому на той час теж було утворено підрозділ соціологічного спрямування (відділ соціології управління під керівництвом Л.Олесевича), практичними ж співвиконавцями виступали соціологічний відділ Інституту філософії і кафедра філософії Львівського політехнічного інституту (група під керівництвом О.Одинцова, яка займалася питаннями плинності кадрів). Завдяки такій схемі “десант” соціологів Інституту філософії під керівництвом Л.Сохань і М.Лойберга спочатку співпрацював з львів'янами не напряму, а опосередковано.

Тут звернемо увагу на ще одного вченого, завдяки якому стала можливою організація та реалізація не лише цього проекту, а й узагалі налагодження чіткої дослідницької роботи в сфері соціології у Інституті філософії кінця 60-х років. Це Михайло Лойберг, постать якого часто фігурує у спогадах колег. Так, К.Грищенко згадує: “Лойберг був людиною практичної дії, і якщо нам досі бракувало організаційних здібностей при підготовці наукових досліджень, то в нього якраз такі якості, що нині називаються менеджерськими, були. Саме він зумів організувати першу дослідницьку групу, поставити чіткі дослідницькі завдання”. Він був “мотором” відділу – зауважує А.Ручка. Разом з Ю.Сікорським вони були “заводіями”

починань у галузі конкретно-соціологічних досліджень. Таким чином, завдяки об'єктивним передумовам та індивідуальній активності окремих вчених вітчизняні академічні соціологи отримали “путівку в життя”.

У Львові соціологи зосередилися на розробці моделі соціальної структури, яка мала стати основою майбутнього соціального паспорта заводу. Окрім того, було проведено значну кількість інших досліджень, які охопили досить широкий спектр соціальних проблем. Так, вивчалися моральні відносини у трудовому колективі, соціальна активність, проблеми управління тощо.

25 травня 1970 р. постановою Бюро відділення економіки, історії, філософії та права Секції суспільних наук АН УРСР розробку перспективного плану соціального розвитку Львівського телевізорного заводу було завершено [2, с. 13]. За результатами проекту соціологи підготували низку звітів та практичних рекомендацій (деякі з них, наприклад звіт щодо соціальної структури, виявилися надалі засекреченими), спільно з економістами створили перший в Україні комплексний план соціального розвитку підприємства (за редакцією Л.Олесевича), а в 1972 р. узагальнили результати цих досліджень у колективній монографії “Соціальні проблеми виробничого колективу”.

Після львівських досліджень було розроблено уніфіковану схему методичних положень щодо підготовки плану соціального розвитку, складовою тут була типова модель соціального паспорта. Фахівці відділу часто виступали в подальших дослідженнях вже у ролі експертів.

Отже, соціологи гідно впоралися з досить складним завданням, набули чималого практичного досвіду та головне – зарекомендували себе фахівцями у галузі прикладного суспільствознавства, а по поверненні зі Львова отримують можливість займатися поряд з практичними прикладними розробками вже й власне академічною проблемою – дослідженням соціальної структури суспільства. Дослідження у цьому напрямі були започатковані ще у контексті економічного реформування. Справа в тому, що в умовах

системного колапсу, в який зайшла радянська система планової економіки, зусилля практично всіх радянських гуманітаріїв 60–70-х років зрештою спрямовувались на розробку ефективних альтернатив існуючій соціально-економічній моделі. Саме тому однією з перших проблем академічного відділу соціології після Львова стає дослідження соціально-професійних орієнтацій як стратегічної складової більш широкої проблематики – дослідження впливу на радянське суспільство науково-технічного прогресу.

Щоправда, проблемою соціально-професійних орієнтацій у контексті впливу НТР займалися не лише соціологи. Економічне спрямування проблематики зумовило у дослідженні міжінститутської теми “Соціально-економічні та психофізичні проблеми професійної орієнтації та профвідбору” провідну роль Інституту економіки, інші ж суспільствознавчі інститути, зокрема й філософії, постали лише як допоміжні. Безпосередньо в Інституті філософії для цих досліджень було створено кілька проблемних груп за участі співробітників соціологічного відділу, які вже на початку 70-х років за результатами своїх досліджень професійних орієнтацій робітничої та шкільної молоді видають ряд публікацій [3; 4]. Паралельно відділ продовжує працювати у галузі прикладної соціології, зусиллями госпрозрахункової групи забезпечуючи проведення значної кількості проектів на замовлення промислових підприємств, вузів, партійних установ та інших зацікавлених організацій.

Досить детально цей період представлений у документах, що збереглися в архіві Інституту філософії. На прикладі “Тематичного плану науково-дослідницької роботи відділу конкретних соціологічних досліджень та звіту про його виконання у 1970 р. “ [5] маємо можливість проілюструвати наукове життя соціологічного відділу у цей час:

➤ розробляючи планові бюджетні теми “Емпіричне обґрунтування соціально-наукового знання” та “Розробка методології й методики конкретно-соціологічних досліджень престижності професій як соціального фактора проф-

орієнтації молоді”, співробітники відділу концентрують увагу саме на другій проблемі у зв’язку з “переключенням відділу на дослідження проблем профорієнтації”;

➤ “замовником” теми є ЦК КПУ (Постанова від 1.10. 1969 р.), що свідчить про інтерес влади до соціологічної інформації;

➤ дослідження спрямоване на комплексне вивчення соціальних факторів формування професійних інтересів молоді з метою більш раціонального розподілу трудових ресурсів, компетентного управління процесами соціалізації та адаптації молоді до праці, удосконалення форм загальноосвітньої та професійної її підготовки;

➤ при відділі створено спеціальну госпрозрахункову групу, яка на основі госпрозрахунку з окремими промисловими підприємствами або дослідницькими колективами забезпечує консультативно-методичну та технічну підтримку вузівських кафедр та заводських лабораторій, що проводять соціологічні дослідження у промисловій сфері. Так, лише у 1970 р. групою вивчались соціально-економічні причини плинності кадрів на Одеському заводі пресів, досліджувалась соціальна структура виробничих колективів Одеської швейної фабрики ім. Воровського та Київського заводу “Комуніст”. Крім того, колективом групи було надано методичну та технічну допомогу Дніпропетровському університету (тема “Поліпшення соціально-економічних відносин у колгоспі”), Одеському політехнічному інституту (“Складання комплексного перспективного плану соціального розвитку заводу ім. Жовтневої революції”), Одеському університету (“Вивчення соціальної структури з-ду “Автогенмаш”). У результаті госпрозрахункових робіт групи Інститут лише за цей рік заробив 25 тисяч карбованців;

➤ колектив відділу активно співпрацює з неакадемічними соціологами, водночас він забезпечує координаційну та методичну функції й на рівні академічного підрозділу. Так, лише у 1970 р. сюди на обговорення надсилають дисертації: О.Якуба – з Харківського університету (докторська дисертація “Право та мораль як регулятори суспіль-

них відносин”), Є.Довгополов – з Львівського телевізорового заводу (кандидатська дисертація “Проблеми соціального планування на промисловому підприємстві”), співробітники відділу виступають опонентами на захистах, ведуть активну педагогічну діяльність;

➤ окремим аспектом була консультативна діяльність фахівців відділу. Так, лише протягом 1970 р. було надано офіційні консультації з питань організації конкретно-соціологічних досліджень Президії республіканського товариства “Знання”, управлінню Південно-Західної залізниці, газеті “Вечірній Київ”, науковим відділам праці Львівського телевізорового заводу, київських заводів “Комуніст”, “Маяк”, деяким вузам. Виїзний консультативний пункт з методики конкретно-соціологічних досліджень діяв під час проведення Республіканської атеїстичної конференції в Івано-Франківську (роботу забезпечував В.Волович);

➤ співробітники відділу беруть активну участь у різноманітних наукових конференціях, сесіях, нарадах та симпозіумах. Так, на VII Міжнародний соціологічний конгрес (м. Варна, Болгарія) свої матеріали подають В.Жмир та М.Мокляк (“Виробничий колектив як об’єкт соціологічного дослідження”), Ю.Сікорський та М.Лойберг (“До питання про зміни в соціальній структурі виробничого колективу”); М.Сакада (“До питання неформальних зв’язків та відносин на промисловому підприємстві”). М.Сакада та В.Цубін представляють матеріали на II Міжнародний колоквиум з соціальної психології (м. Тбілісі). Колективно підготовлено доповідь “Дослідження соціальної структури колективу – основа соціального планування” для Всесоюзної наради “Соціальне планування в умовах господарської реформи” (м. Москва); А.Ручка та В.Цубін беруть участь у конференції “Соціологічні питання розвитку колективів підприємств” (м. Мінськ);

➤ налагоджуються контакти з іншими союзними колективами з метою професійного зростання співробітників відділу. Так, В.Чорноволенко та В.Матусевич беруть участь у роботі міжнародної школи-семінару з математичних методів у соціології, що відбулася в Новосибірську.

Надзвичайно різноплановий та активний 1970-й р. не був унікальним в історії відділу. Як свідчать документи, це типовий приклад, динаміка активності академічних соціологів у подальші роки стабільно зростала. Включившись у союзні дослідження соціальної структури радянського суспільства, яке здійснювалось під егідою московського Інституту конкретно-соціологічних досліджень, кияни, не полишаючи свої попередні нароби у сфері соціально-професійних орієнтацій, формулюють більш розширену тему “Суспільний престиж масових професій та його вплив на відтворення соціальної структури розвинутого соціалістичного суспільства” [6, с. 2–6]. Деякі експерти, прикладом, В.Хмелько, В.Оссовський, вважають, що саме започатковані відділом під керівництвом В.Чорноволенка дослідження соціально-професійної структури стали в подальшому чи не найбільшим внеском у розвиток української академічної соціології.

Отож, вітчизняні соціологи у 1970-х роках, розпочавши організаційне оформлення соціологічного знання, не полишаючи і прикладного рівня, виходять на академічний рівень наукових досліджень, закріплюючи закладені у 1960-х роках організаційні та інституційні підвалини сучасної української соціології.

Література

1. Див.: *Ануфриєва Р.А., Василенко В.А.* Соціологія на Україні и ее перспективы // Вопросы философии. – 1967. – № 9. – С. 159–161.
2. Державний архів Інституту філософії НАН України (далі – ДАІФ). – Ф.1. – Оп.1. – Спр. 789–792.
3. *Аза Л., Піддубний В., Ручка А.* Ціннісні орієнтації робітничої молоді. – К., 1971.
4. *Чорноволенко В., Оссовський В., Паніотто В.* Соціально-професійна орієнтація молоді. – К., 1972.
5. ДАІФ. – Оп.1. – Спр. 895.
6. ДАІФ. – Оп.1. – Спр. 1016.

РОЗДІЛ ДРУГИЙ

*І.Бекешкіна,
кандидат філософських наук*

СТАВЛЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ДО БІЗНЕСМЕНІВ У ПОЛІТИЦІ

Відокремлення бізнесу від політики – це гасло є, мабуть, одним із найбільш популярних у спілкуванні політиків з народом. “Гідну конкуренцію” йому за частотою вживання можуть скласти хіба що заклики “Бандитам–тюрми” чи обіцянки підвищити зарплати, пенсії та усе на світі.

Водночас це не заважає кожній з політичних сил мати у своїх лавах і списках бізнесменів, яких вони начебто й прагнуть “відокремити від влади”. А для того щоб формально не рахуватися “бізнесменами”, вдаються до усяких вивертів, як-то – переведення бізнесу на близьких родичів чи передача у довірчі трасти тощо. Нікого це, звісно, не вводить в оману, і ніхто не дивується, що політики, формально не маючи ніякого бізнесу, водночас фігурують у різних бізнесових рейтингах.

Проте лицемірні заклики відлучити бізнесменів від політики, які не сприймають серйозно самі їхні глашатаї, знаходить відгук у масовій свідомості, формуючи стереотип “першопричини зла”, “головних винуватців” усіх негараздів, наявних у країні. Загалом така ситуація досить неконструктивна, а певною мірою й небезпечна. Неконструктив-

на, бо необхідність вибудувати конструктивні відносини бізнесу і суспільства підміняється примітивним “геть!” Не кажучи вже про те, що бізнесмени – такі ж громадяни українського суспільства і, як і інші, мають право брати участь у політиці. Небезпечно, бо у разі погіршення економічної ситуації дуже легко знайти “винних” (“хто вкрав наше сало”, може бути підмінено нафтою, газом, хлібом, чим завгодно). І лідеру, який підніме на свій прапор подібні гасла, буде легко зібрати врожай популярності. Врешті, у своїй історії ми це вже проходили.

Ставлення населення до бізнесменів у політиці або, простіше, до політиків, що прийшли з великого бізнесу, досі взагалі не досліджувалося в українській соціології, навіть у електоральних опитуваннях. У кращому разі – як вимірювання рейтингів довіри, які засвідчували, що довіра до політиків-бізнесменів зазвичай була нижчою, ніж до “просто” політиків. А це важлива проблема соціуму, оскільки великий бізнес є складовою як економічного, так і політичного життя, і від того, як складатимуться стосунки цієї, хоч і нечисленної, але економічно найсильнішої та політично найвпливовішої соціальної групи із рештою суспільства, багато у чому залежить майбутній економічний і політичний устрій у країні.

Отже, як ставляться наші громадяни до бізнесменів у політиці? Що саме їх не влаштовує у бізнесменах-політиках і як зробити відносини бізнесменів і суспільства більш оптимальними? Ці запитання ставилися у дослідженні громадської думки, проведеному у липні 2007 р.* Великий обсяг вибірки (понад 11 000 респондентів) дав змогу розглянути не лише загальне ставлення громадської думки до

* Загальнонаціональне опитування проведено з 5 по 20 липня 2007 р. спільними зусиллями трьох соціологічних служб: “Юкрейніан соціолоджі сервіс”, Київським міжнародним Інститутом соціології та фірмою “СОЦІС”. Усього опитано 11 075 респондентів в усіх територіально-адміністративних одиницях України. Опитування проведено за квотною вибіркою, репрезентативною за статтю, віком, освітою, типом поселення та областями України.

бізнесменів-політиків, а й проаналізувати його більш диференційовано у різних соціально-демографічних групах.

Опитування включало такий блок запитань, що стосувалися з'ясування ставлення суспільства до бізнесменів у політиці:

- загальне ставлення до присутності бізнесменів у політиці;
- що найбільше не подобається населенню у політиках, які приходять з великого бізнесу;
- що може поліпшити ставлення населення до представників бізнесу в політиці;
- що, на думку респондентів, мають робити представники великого бізнесу в політиці.

Негативізм стосовно політиків, які прийшли з великого бізнесу, є доконаним фактом. Ставлення до великих бізнесменів, які прийшли у політику, загалом є гіршим, ніж до “просто” політиків, бо поєднує три складові:

- негативне ставлення до представників великого бізнесу;
- негативне ставлення до політиків “протилежного” табору;
- негативне ставлення до політиків взагалі, будь-якого кольору.

Проте, попри стереотипні уявлення щодо суцільного несприйняття бізнесменів у політиці, насправді громадська думка з цього питання далеко не однотайна (табл.1).

Таблиця 1

“Як Ви ставитеся до того, що в політику йдуть представники великого бізнесу?” (%)

Негативно, слід повністю відокремити політику від бізнесу	46,4
Нейтрально, якщо бізнесмени не використовують владу у своїх власних інтересах	27,8
Позитивно, бо бізнесмени – успішні професійні люди і можуть принести чимало користі в політиці	13,9
Важко сказати	11,8

Як свідчать дані, категоричну позицію щодо повного відокремлення політики від бізнесу посідає все ж дещо менше половини населення – 46%. Серед решти 28% згодні на присутність бізнесменів у владі за умови, якщо вони не використовуватимуть владу у своїх інтересах, а ще 14% сприймають бізнесменів у владі навіть позитивно, як успішних професійних людей.

Головними чинниками, що впливають на ставлення до бізнесменів у політиці, є вік та матеріальний статус респондентів (табл. 2–3).

Таблиця 2

Ставлення до бізнесменів у політиці залежно від матеріального статусу (%)

Варіанти ставлення	Матеріальний статус респондентів*			
	Вище середнього	Середній	Нижче середнього	Найнижчий
Негативне, слід повністю відокремити політику від бізнесу	33,8	43,4	49,8	49,9
Нейтральне, якщо бізнесмени не використовують владу у своїх власних інтересах	32,9	30,1	26,9	20,5
Позитивне, бо бізнесмени – успішні професійні люди і можуть принести чимало користі у політиці	19,8	16,4	11,7	10,7
Важко сказати	13,5	10,1	11,6	18,8

* Група високозабезпечених не присутня, оскільки навіть за великої вибірки її наповненість недостатня для статистично значущого аналізу.

Лояльніше ставляться до бізнесменів у політиці більш “сильні” і “просунуті” соціальні групи – молодші й заможніші. Аналіз ставлення представників різних професійних груп теж засвідчує, що більше сприймають бізнесменів у політиці керівники, працівники правоохоронних органів,

Таблиця 3

Ставлення до бізнесменів у політиці залежно від віку (%)

<i>Варіанти ставлення</i>	<i>18–29</i>	<i>30–54</i>	<i>55 і старші</i>
Негативне, слід повністю відокремити політику від бізнесу	38,0	45,8	52,7
Нейтральне, якщо бізнесмени не використовують владу у своїх власних інтересах	32,5	29,4	22,7
Позитивне, бо бізнесмени – успішні професійні люди і можуть принести чимало користі у політиці	17,2	15,0	10,3
Важко сказати	12,3	9,7	14,3

студенти і, звичайно, найбільш позитивно – самі бізнесмени. Проте досить показово, що навіть у соціальній групі бізнесменів (а в опитуваннях це зазвичай дрібний бізнес) позитивно ставляться до участі бізнесменів у політиці 27%, нейтрально – 31%, а 33% – все-таки негативно.

Певна річ, ставлення до бізнесменів у політиці суттєво залежить від ставлення до бізнесу взагалі. Проте значна частина тих, хто цілком позитивно ставиться до бізнесу, негативно ставиться до участі великих бізнесменів у політиці (*табл. 4*)

Таблиця 4

Співвідношення ставлення до розвитку приватного підприємництва і до участі бізнесменів у політиці (%)

<i>Ставлення до бізнесу</i>	<i>Ставлення до участі бізнесменів у політиці</i>			
	<i>Негативне</i>	<i>Нейтральне</i>	<i>Позитивне</i>	<i>Важко сказати</i>
Зовсім не схвалюють	70,0	14,5	6,7	8,9
Скоріше не схвалюють	60,7	23,6	5,8	9,8
Скоріше схвалюють	41,8	34,9	15,6	7,8
Цілком схвалюють	41,8	34,9	15,6	7,8
Важко сказати	42,6	19,8	6,1	31,4

Наведені дані дають змогу чітко виявити проблему. Звичайно, не дивує, що люди, які несхвально ставляться до бізнесу, підприємницької активності, не схвалюють і участі бізнесменів у політиці. Проте й серед тих, хто схвально і навіть цілком схвально ставиться до бізнесу, неприйняття участі бізнесменів у політиці теж дуже велике – на рівні 40%. Отже, задамося запитанням: що найбільше не влаштовує людей, чому вони негативно ставляться до того, щоб представники великого бізнесу брали участь у політиці?

Загалом існує стереотипне уявлення, що бізнесменів у політиці у нас не люблять через їхнє багатство, тим більше, що бізнесмени-політики завжди на видноті, їхній бізнес і спосіб життя цікаві журналістам. Частка правди у цьому є. До речі, навіть у найбільш багатих країнах багатіїв народ (точніше, значна його частина) не любить, і ті, хто йде у політику, змушені завжди на це зважати і не дратувати виборців недоступною для них розкішшю. Утім, як свідчить наше опитування, сам по собі чинник багатства дратує найменше, і навіть спосіб, у який було нажито капітал, не є головною причиною негативного ставлення людей до політиків-бізнесменів. І це – спільна думка прихильників різних політичних сил (*табл. 5*).

Пересічні громадяни добре розуміють суть проблеми негативного впливу присутності бізнесменів у політиці: “спроба через гроші впливати на державну владу” (45%) і “спроба через причетність до влади заробити ще більше грошей” (42%). На третє за значущістю місце поставлено “нехтування законом, спроба поставити закон собі на службу” (24%). А саме ці чинники й складають суть перетворення просто багатих і дуже багатих людей у “олігархів” – насамперед шляхом використання усієї державної машини у власних цілях та інтересах.

Якоюсь мірою далось визнаки, що респондентів обмежували трьома варіантами відповіді, це не означає, що усі інші чинники, які не увійшли в лідерську трійку “подразників”, не викликають негативного ставлення. Водно-

Таблиця 5

Що найбільше не подобається у політиках, які прийшли з великого бізнесу, прихильникам різних політичних сил?*

Варіанти	"Наша Україна"	БЮТ	КПУ	Блок Литвина	Партія регіонів	За вибіркою
Їхнє багатство	9,6	8,1	9,7	6,4	8,5	8,7
Спроба через гроші впливати на державну владу	40,1	43,1	49,2	47,1	47,1	42,2
Спроба через причетність до влади заробити ще більше грошей	45,1	47,1	51,0	51,3	46,1	44,6
Спосіб, яким було нажито їхній капітал	25,3	22,7	27,1	11,8	21,8	21,9
Спосіб життя, хизування своїм багатством	12,6	10,3	11,3	9,6	11,1	11,4
Відсутність соціальної відповідальності	17,0	16,2	15,0	18,2	16,1	15,7
Зверхність стосовно інших людей	13,2	14,2	12,9	16,6	15,4	14,7
Відсутність патріотизму, небажання обстоювати національні інтереси	14,5	12,1	11,3	12,3	12,6	12,3
Низька загальна культура, неосвіченість	8,2	7,8	8,2	0,0	7,7	7,6
Лицемірство, показна турбота щодо виборців	14,4	14,6	18,4	16,0	15,9	15,3
Нехтування законом, спроба поставити закон собі на службу	23,1	26,6	30,5	19,2	25,4	24,3
Інше	0,1	0,3	0,3	0,0	0,4	0,3
Важко сказати	7,4	7,4	4,5	8,6	6,4	8,6

* Не більше трьох відповідей.

час саме за такої постановки запитання вдалося вичленили найголовніше, а це – сам спосіб існування великого бізнесу в українському суспільстві, його “впаяність” у владу, яка дуже часто використовується задля власних бізнесових інтересів, часто-густо нехтуючи законом, а, точніше, став-

лячи і закон собі на службу. В одному з опитувань Фонду “Демократичні ініціативи”, проведеному у липні 2007 р., лише менше 10% респондентів згодні, що у нас усі рівні перед законом, а на конкретизуюче запитання, хто саме користується перевагами закону, головна відповідь була: ті, хто має гроші (74%), і ті, хто має владу (70%).

Отже, без істотних змін самого типу політичного життя, його наближення до демократичних принципів навряд чи можна сподіватися на суттєве поліпшення ставлення до політиків від бізнесу в українському суспільстві. Водночас цей негатив аж ніяк не заважає українцям визначатися з вибором партій та блоків, де наявні ці самі великі бізнесмени. Цікаво, що аналіз ставлення до бізнесменів у політиці тих, хто не визначався з електоральним вибором, нічим не відрізняється від тих, хто визначався. Списки взагалі для українського виборця відіграють другорядну роль. Так, опитування, проведене Фондом “Демократичні ініціативи” після парламентських виборів 2006 р., виявило, що половина виборців не знала списків далі першої п’ятірки, причому 20% з них не знала й п’ятірку. Тож значною мірою більш законослухняне існування бізнесменів у суспільстві й у політиці (і не лише, звичайно, бізнесменів) залежатиме від зміни виборчого законодавства, “відкриття” списків, аби за кожного конкретного “спонсора” партії виборці голосували персонально.

З’ясувавши основні причини негативного ставлення до представників бізнесу в політиці, ми запитали респондентів щодо того, як, якими засобами це ставлення може бути поліпшено. Привертає до себе увагу, що населення не має особливих претензій до способу життя бізнесменів і не надто вимагає від них скромності у житті – ця позиція зібрала лише 12%. Найперше, чого чекають люди від бізнесменів у політиці (і, вочевидь, від політиків взагалі), це поваги до закону, перед яким усі мають бути рівні (42%). Ще люди хочуть, аби бізнесмени у політиці обстоювали передусім національні інтереси, а не власні (30%), щоб їхній бізнес був прозорий і відкритий (29%). На поліпшення ставлення до представників бізнесу можуть вплинути

й благодійна діяльність, фінансування соціально значущих проектів (26%) та ефективна діяльність на керівних посадах у різних органах влади (26%). Слід наголосити, що лише 9,5% опитаних вважають, ніби ніщо не зможе поліпшити ставлення громадської думки до представників бізнесу в політиці. Важливо, що тут практично збігаються думки прихильників різних політичних сил (табл. 6). Вражає однотайність позицій прихильників різних політичних сил, у тому числі прибічників Комуністичної партії,

Таблиця 6

Що може змінити на краще ставлення громадської думки до представників бізнесу в політиці?*

Варіанти	"Наша Україна"	БЮТ	КПУ	Блок Литвина	Партія регіонів	За вибіркою
Благодійна діяльність, фінансування соціально значущих проектів	28,7	26,0	27,0	26,2	29,3	26,1
Ефективна діяльність на керівних посадах у різних органах влади	19,7	21,2	23,5	22,5	24,4	21,2
Відкритість і прозорість власного бізнесу	30,4	31,3	29,4	29,4	31,6	28,9
Постійне спілкування із засобами масової інформації і підтримка журналістів	9,0	8,9	4,2	7,5	7,8	7,9
Повага до закону, перед яким усі мають бути рівні	44,5	44,0	43,4	45,3	47,6	41,6
Турбота про людей, які працюють у їхньому бізнесі	21,5	21,0	24,6	20,3	20,8	20,9
Обстоювання передусім національних інтересів, а не власних	31,5	33,1	31,7	29,4	31,0	29,8
Скромніший спосіб життя	11,5	11,9	11,9	11,2	13,0	12,4
Інше	0,1	0,5	0,0	0,0	0,4	0,4
Вважаю, ніщо не зможе поліпшити ставлення суспільства до представників бізнесу в політиці	6,3	8,5	16,1	6,9	8,0	9,5
Важко сказати	8,7	8,0	5,6	10,7	6,0	9,5

*Не більше трьох відповідей.

які бачать ті ж самі шляхи поліпшення репутації бізнесменів-політиків. І хоча серед виборців КПУ істотно більше тих, хто вважає, ніби ніщо не зможе поліпшити ставлення суспільства до представників бізнесу в політиці, лише навіть у цій групі таких виявилось 16%.

Щодо думки з цього питання різних соціально-демографічних груп та у різних регіонах, то вона практично не відрізняється. Єдина істотна відмінність помічена серед різних майнових категорій. Причому за одним-єдиним параметром: в оцінці значення ефективної діяльності представників бізнесу на керівних посадах у різних органах влади. Цей чинник значно більше важить для людей з достатком, вищим за середній (29%), і його роль зменшується мірою зниження матеріального рівня респондента, а у групі з найнижчим рівнем добробуту він значущий для 17%.

Таким чином, можна зробити висновок, що змінити на краще ставлення населення до представників бізнесу в політиці може лише зміна самого характеру бізнесу, набуття ним цивілізованих форм – прозорості, поваги до закону, відповідальності. Без цього важко очікувати, що якісь піар-акції зможуть істотно змінити ставлення до окремих представників бізнес-середовища в політиці.

Чого ж очікують громадяни від представників бізнесу, які йдуть у політику?

Як свідчать дані, виборці різних політичних сил вважають, що головні завдання представників великого бізнесу, що йдуть у політику, – забезпечити економічне зростання і сплату усіх належних податків (*табл. 7*). Власне, ці завдання населення може поставити перед політиками будь-якого роду занять.

На жаль, того, чим саме можуть бути корисними бізнесмени в політиці, населення не розуміє. Значно менші відсотки отримали ті види активності, де бізнесмени можуть бути компетентнішими і сильнішими порівняно з “просто” політиками: створення рівних сприятливих умов для всього приватного бізнесу у країні, забезпечення проведення структурних реформ в економіці, створення передумов для розвитку і зміцнення середнього класу.

Таблиця 7

Що передусім повинні зробити представники великого бізнесу, які йдуть у політику?*

Варіанти	НУ	БЮТ	КПУ	Блок Литвина	ПР	За вибіркого
Забезпечити економічне зростання	44,1	43,8	44,8	44,6	53,8	45,2
Підвищити рівень добробуту пересічних громадян	45,3	44,0	53,3	40,8	47,2	44,7
Гарантувати створення сприятливих рівних умов для приватного бізнесу у країні	19,1	18,2	15,6	20,4	17,4	17,5
Забезпечити проведення структурних реформ в економіці	17,7	16,6	16,6	20,4	15,4	15,4
Створити передумови для розвитку і зміцнення середнього класу	20,1	20,2	17,1	19,9	20,1	19,3
Боротися з корупцією та хабарництвом у сфері бізнесу	23,6	25,0	30,1	31,2	23,1	23,6
Сплачувати усі належні податки	36,5	38,1	38,3	32,3	37,8	35,3
Інше	0,4	1,3	1,3	1,6	0,6	1,1
Важко сказати	8,9	9,9	10,3	7,5	6,0	10,8

* Не більше трьох відповідей.

Причому показово, що обмежені уявлення про роль бізнесменів у політиці притаманні людям усіх професій. Навіть у групі підприємців та бізнесменів діяльність по створенню однаково сприятливих умов для всього приватного бізнесу у країні віднесли до пріоритетів лише 26%. Значною мірою через нерозуміння у суспільстві тієї користі, яку можуть (принаймні, у принципі) принести представники бізнесу як найбільш компетентні у сфері розвитку економіки і впровадження інновацій.

Що стосується “позбавлення” бізнесменів, які йдуть у політику, свого бізнесу, то цього, власне, співгромадяни від них не вимагають, переважно вони вважають за достатнє забезпечити публічність і прозорість бізнесу (табл. 8).

Таблиця 8

**Що повинен зробити успішний підприємець,
який вирішив іти в політику?**

<i>Варіанти</i>	<i>“Наша Україна”</i>	<i>БЮТ</i>	<i>КПУ</i>	<i>Блок Литвина</i>	<i>Партія регіонів</i>	<i>За вибіркою</i>
Продати підприємства, що йому належать	11,0	11,2	16,6	8,1	11,2	11,1
Передати свої підприємства в управління сторонній компанії	9,5	9,8	7,1	11,3	7,2	8,0
Передати свою власність в управління родичам	6,9	6,3	5,8	6,4	5,7	5,9
Просто гарантувати публічність і прозорість свого бізнесу	29,5	26,3	20,0	29,6	34,6	28,5
Бізнесмен взагалі не повинен іти в політику	31,1	35,3	44,1	35,5	29,5	33,2
Важко сказати	12,0	11,2	6,3	9,2	11,3	13,3

Не дивно, що позиція неприйнятності бізнесменів у політиці найбільше характерна для прихильників комуністів, але навіть там вона становить 44%, а не 100%. Позиція достатності гарантування публічності й прозорості бізнесу найбільше виражена серед підприємців (45%) та керівників (38%), найменше – серед непрацюючих пенсіонерів (22%). Проте навіть серед пенсіонерів категоричну відмову бізнесменам бути у політиці висловили 38%.

Підіб’ємо деякі підсумки.

Бізнесмени, які прийшли у політику, справді мають низький рівень довіри громадян. У ставленні до них поєднуються три мінуси: негативне ставлення власне до бізнесменів, до політиків з чужого “за кольором” табору, до політиків взагалі, незалежно від кольору.

Ставлення суспільства до присутності бізнесменів у політиці не є настільки одіозно однозначним, це так стереотипно вважається. Найбільш позитивно до бізнесменів у політиці ставляться “сильніші” соціальні групи – з вищим за середній матеріальним статусом, молодші за віком, освіченіші.

Основні чинники негативного ставлення населення до участі бізнесменів у політиці криються у тих формах, яких набув великий бізнес в Україні і який отримав назву “олігархії” – належності влади наймогутнішим фінансово-економічним групам. Людей дратує передусім не багатство політиків, що прийшли з бізнесу, і не їхній спосіб життя, а “спроба через гроші впливати на державну політику” і “спроба через причетність до влади заробити ще більше грошей”, а це, власне, і є те, що називається олігархією і що приводить до висновку про “латиноамериканізацію” України. Отже, не змінюючи самого типу суспільного устрою в Україні, без здійснення реальної демократизації (насамперед принципу верховенства права і рівності усіх перед законом) не можна говорити про можливість кардинальної зміни ставлення населення до бізнесменів у політиці. Легітимізувати свою присутність у політиці бізнес зможе лише тоді, коли загальним принципом його існування в суспільстві стане насамперед повага до закону, відкритість і прозорість бізнесу, обстоювання передусім національних інтересів, а не власних. А це аж ніяк не “косметичні” заходи на кшталт вдалого піару чи навіть благодійництва.

Змінити сам характер ведення бізнесу в Україні можна двома шляхами. Перший – усвідомлення самим великим бізнесом, що настав час “чесної гри”, цивілізованості й відкритості. Шлях цей досить “простий” – відкрити для суспільства свій бізнес (хто чим і як володіє), відмовитися від тіньових схем і чесно сплачувати усі податки (провівши перед цим податкову реформу, аби податки набули розумних меж), відмовитися від прикупування “своїх”

судів і суддів тощо. Тобто самим бізнесменам надати власному бізнесу цивілізованих форм, без чого усі балачки про рух України в Європу не мають жодного сенсу (ну не потрібні ми там такі – з нашими тіншовими схемами, нехтуванням законом тощо).

Утім, події свідчать про утопічність таких сподівань: навряд чи той, хто на даному етапі візьме гору, погодиться добровільно відмовитися від привілеїв для свого бізнесу, що їх в умовах України дає належність до влади. Другий шлях – це той, який проходили усі суспільства розвинутих демократій: громадянському суспільству чинити тиск на владу і політиків, що за сучасних умов всезагального виборчого права, наявності сильної опозиції та плюралізму у ЗМІ (“плюралізму”, бо “свобода слова” – дещо інше, ніж у нас) даватиме (і потроху вже дає) певний ефект. Принаймні, можна сподіватися, що Україні на рух до розвинутої демократії не знадобиться 200 років.

Ще очевидно, що соціологи мусять включати у свої дослідження не лише проблеми бідності, а й проблеми багатства та ставлення до нього в суспільстві, не лише проблеми бідних та середніх соціальних груп, а й тих, які є заможними і впливовими в суспільстві. Причому вивчати не лише як певні соціальні групи економічно-політичної еліти, а насамперед у їх взаємовідносинах із суспільством загалом. Можливо, обізнаність цих соціальних груп щодо ставлення до них суспільства зможе певним чином скоригувати їхню життєдіяльність, особливо якщо зважити на їх бажання займатися політичною діяльністю, мандат на яку дають, зрештою, виборці.

*О.Злобіна,
доктор соціологічних наук*

МОЛОДЬ І ПОЛІТИКА: СОЦІОЛОГІЧНІ ПАРАДОКСИ ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

Проблеми участі української молоді в політичному процесі досить активно розробляються в українській соціології. Зокрема, можна згадати узагальнюючу статтю Є.Головахи, присвячену проблемам ставлення до влади та політичних орієнтацій української молоді [1]. Події 2004 р., активність молоді на Майдані поставили перед дослідниками нові проблеми, зокрема, дослідження політико-ідеологічної ідентифікації молоді, визначення векторів процесу політичної соціалізації молоді, аналіз інституціоналізації молодіжних рухів тощо [2; 3; 4]. Водночас аналіз проблеми молоді та політика в українському контексті потребує її зіставлення з проблемою молоді – політика в інших політичних контекстах, з'ясування того, як українські реалії співвідносяться з тим, що фіксується в соціологічних дослідженнях наших східних та західних сусідів. Завданням статті є спроба визначення головних ліній порівняння та окреслення можливих подальших шляхів розробки означеної проблематики.

Розглядаючи тему молоді і політика, слід звернути увагу на складність, а інколи й парадоксальність відносин, що формуються у цій площині. Ставлення до політики далеко не завжди адекватно відбивається у реальній політичній поведінці населення загалом і молоді зокрема. Соціологічні дослідження, проведені в різних країнах, свідчать, що високий рівень інтересу до політики не завжди забезпечує високу активність голосування, а високий рівень участі у виборах не обов'язково супроводжується довірою до політичних партій. Так, за даними порівняльного дослідження політичної поведінки молоді, проведеного у восьми

країнах ЄС¹, найбільший інтерес до політики зафіксовано серед молоді Німеччини, а найвищий рівень участі молоді у виборах спостерігається в Італії. Водночас найменший інтерес до політики виявила молодь Словаччини, а найнижчий рівень участі у голосуванні на виборах зафіксовано у Великій Британії.

За даними російського соціологічного дослідження, присвяченого аналізу соціально-політичної активності молоді², виявилось, що цікавляться політикою 40% респондентів, а участь у виборах брали лише 25%. Водночас за даними моніторингу Інституту соціології НАНУ 2005 р.³, участь у голосуванні у третьому (додатковому) турі президентських виборів 2004 р. взяли 80,4% представників групи молоді, яка зазначила, що зовсім не цікавиться політикою. Ще одним виявом суперечливості відносин молоді та політики, характерним для української молоді, є поєднання порівняно високого інтересу до політичних подій та явищ у суспільстві й високої електоральної активності з низькими показниками іншої політичної участі (у молодіжних громадсько-політичних організаціях, у підготовці та проведенні передвиборних кампаній) [5].

Парадоксальним є і поєднання загалом високої участі у виборах і водночас високої недовіри до обраного політичного органу. Соціологічні дослідження у Франції засвідчили, що 95% молоді від 18 до 24 років визнають участь

¹ Дослідження проведено у 2005 р. у восьми країнах (Австрія, Франція, Німеччина, Велика Британія, Італія, Естонія, Словаччина та Фінляндія). Повний звіт Political Participation of Young People in Europe – Development of Indicators for Comparative Research in the European Union (EUYOUPART) розміщено на сайті http://www.sora.at/images/doku/euyoupart_finalcomparativereport.pdf

² Дві хвили опитування проведено у 2005 р. (опитано 1866 осіб) та 2006 р. (опитано 2856 осіб) на основі репрезентативної загальноросійської вибірки молоді у віці від 16 до 24 років. Наводяться дані по першій хвилі. Див.: <http://www.politeia.ru/seminar.php?2006-05-25>

³ Опитування здійснюється щорічно фірмою “TNS-Ukraine”. Опитується 1800 респондентів, вибірка репрезентує населення України за ознаками статі, віку, освіти, місця проживання, регіону.

у голосуванні обов'язковою, водночас молодь демонструє високий рівень недовіри до політичних партій (58% їм не довіряє, 43% не знають за кого голосувати, зазначаючи, що вони не поділяють поглядів ані правих, ані лівих) [6]. Така тенденція фіксується і поміж молодих українців⁴. За даними опитування Фонду “Демократичні ініціативи” 2006 р., участь у голосуванні на виборах до Верховної Ради взяли 79,2% молоді віком до 30 років. Більше половини з них (55,6%) не довіряють обраній Верховній Раді України.

Однією з ключових проблем дослідницького поля “молодь і політика” є з'ясування причин відмови молоді від участі в політичному процесі. Зокрема, Джед Ібсен, один із лідерів світового молодіжного руху, який професійно займається проблемами політичної активності молоді, визначає три найтипівіші причини відмови молодих людей від участі у політичному процесі [7]. По-перше, це сумніви щодо ефективності самого політичного процесу, його здатності безпосередньо впливати на поліпшення реального життя людей, а також слабе розуміння того, як політичні платформи кандидатів можуть вплинути на їх повсякденне життя. По-друге, сумніви щодо здатності бути повноцінним учасником політичного процесу. Молоді люди відчувають власну невідповідність, слабку поінформованість щодо політичних програм партій та кандидатів, що спричиняє невпевненість у здатності прийняти відповідальне рішення. По-третє, відсутність повноцінного діалогу між молоддю і політиками, які не звертаються спеціально до молоді аудиторії, зважаючи на те, що молодь від 18 до 25 років є найпасивнішою частиною електорату. Як наслідок, виникає зачароване коло: кандидати нехтують молоддю, тому що вона не ходить на вибори, а молодь не голосує, тому що політики не акцентують на тих проблемах, які їй дійсно хвилюють.

⁴ Опитування здійснено фірмою “Юкрейніан соціолоджі сервіс” у червні 2006 р. Опитано 2010 респондентів, вибірка репрезентує населення України за ознаками статі, віку, освіти, місця проживання, регіону.

Якщо розглянути дію цих чинників на українському ґрунті, можна побачити, що зазначені Іпсеном феномени не завжди присутні в Україні. Наприклад, перша із зазначених ним причин ґрунтується на тезі, що нинішнє молоде покоління є поколінням волонтерів: три чверті молоді (йдеться про американців) до закінчення коледжу займалися тим чи іншим видом діяльності на добровільній основі. Оскільки волонтерська робота дає змогу бачити результати своєї праці безпосередньо, молодь має досвід реального розв'язання проблем на місцевому рівні. Політики ж в її уявленні тільки говорять, а не роблять конкретних речей. Подібна тенденція спостерігається і в країнах Європейського Союзу. Так, за даними порівняльного дослідження політичної поведінки молоді, проведеного у восьми країнах ЄС, роботу у волонтерських організаціях молодь вважає ефективнішою, ніж у політичних партіях [8].

Однак в Україні досвід безпосередньої участі у волонтерській діяльності мають менше чверті молодих людей. Зокрема, за даними всеукраїнського опитування Фонду "Демократичні ініціативи" 2006 р. на запитання *"Чи надавали Ви протягом останнього року якусь благодійну допомогу людям або організаціям, які мали в цьому потребу?"* ствердно відповіли 23,9% респондентів віком до 30 років. Невисокою є й готовність брати участь у такій діяльності. За даними моніторингу Інституту соціології НАНУ 2006 р., висловили згоду допомагати на безоплатній основі хворим та інвалідам 20% молоді до 30 років, допомагати бідним погодилися б 29,9%, брати участь в організації відпочинку та дозвілля на безоплатній основі згодні лише 15,2% молодих людей, брати участь в охороні правопорядку – 9,2%. За цими даними виразно проглядається прагматичність орієнтацій української молоді, яка визначає і рівень її політичної активності. Так, дослідження причин участі молоді у громадсько-політичних заходах засвідчує, що серед студентів переважає високий рівень інструментальної мотивації політичної участі: 80% опитаних серед можливих причин назвали бажання зробити кар'єру, налагодити

ширші корисні зв'язки, матеріальне благополуччя [9]. При цьому слід пам'ятати, що йдеться лише про готовність, а не про реальні дії. Наприклад, фактично участь в екологічному русі, за даними того ж опитування, беруть в Україні 0,9% опитаних, а серед молоді до 25 років таких не виявилося зовсім.

Отже, теза Іпсена про те, що причиною пасивності молоді у політичному процесі є суперечність між її реальним досвідом розв'язання життєвих проблем у безпосередньому оточенні та відсутністю такого безпосереднього впливу на реальне життя політичних програм і передвиборних обіцянок, не може бути прикладена до української молоді, зважаючи на її низьку участь у волонтерській діяльності.

Наступна теза Іпсена про обмеженість участі молоді в політичному процесі внаслідок її недостатньої поінформованості, на основі чого формується невпевненість у здатності прийняття обґрунтованого рішення, також належить до надто загальних. Зокрема, якщо звернутися до даних порівняльного дослідження, проведеного серед студентів та підлітків 28 країн світу на замовлення Міжнародної асоціації успішності освіти (IEA) у другій половині 1990-х років [10], виявляється, що в частині країн-учасниць (Кіпр, Колумбія, Греція, Румунія, Словаччина) самооцінка власної політичної компетентності студентської молоді виявилася вищою за середню, водночас серед країн, де вона найнижче оцінила свою політичну компетентність, опинилися Данія, Фінляндія, Швеція, Велика Британія, Норвегія, Швейцарія, Португалія, Словенія, Естонія та Угорщина.

Що ж до українських політичних реалій, то тут проблеми недостатньої поінформованості молоді щодо виборного процесу фактично не існує. Зокрема, за даними Фонду "Демократичні ініціативи" 2006 р., на запитання "*Чи вистачило Вам потрібної інформації, щоб обрати партію (блок)*", ствердно відповіли 79,9% респондентів до 30 років, тоді як у старших вікових групах (30–54 та 55 і вище) таких респондентів виявилось навіть менше – 74,6%. При цьому частка тих, хто зробив свій політичний вибір в останній

момент (безпосередньо на виборчій дільниці) або в останній тиждень перед виборами, в усіх вікових групах становила близько 5%.

Якщо проаналізувати чинники, на основі яких молодь формує свій політичний вибір, виявляється, що це рішення має переважно обґрунтований характер і приймається свідомо. Причому відмінностей у способах формування політичного вибору між представниками різних вікових груп також практично немає (табл.1).

Таблиця 1

**Чинники формування рішення про голосування
за певну політичну силу (2006, %)**

<i>Чинники вибору</i>	<i>До 30 років</i>	<i>Від 30 до 54 років</i>	<i>55 і старші</i>
Знав, за кого буду голосувати ще до початку виборів	53,1	54,6	66,0
Ознайомився з програмними матеріалами	20,2	16,0	17,8
Орієнтувався на лідерів	20,4	20,1	17,4
Спостерігав за дебатами партій у ЗМІ	13,9	15,0	11,0
Просив поради у людей, яким довіряю	3,5	3,3	3,5
Зробив вибір навмання	1,1	0,7	0,8
Ходив на зустрічі з лідерами партії (блоку)	3,0	2,2	3,5

Як бачимо, більше половини представників усіх вікових груп визначилися із своїм вибором ще до початку виборчої кампанії. Решта ж робила свій вибір саме на основі інформаційних джерел, не покладаючись на сторонню думку або спонтанне рішення.

До речі, дані опитування свідчать і про те, що у співвідношенні раціональних та емоційних чинників вибору, яке у процесі політичного вибору визначається орієнтацією переважно на програму партії (блоку) чи на особистісні якості лідера, відмінностей між молодшою і старшими віковими групами не спостерігається (табл. 2).

Таблиця 2

**Співвідношення раціональних та емоційних чинників
політичного вибору (2006, %)**

<i>Емоційні та раціональні чинники вибору</i>	<i>До 30 років</i>	<i>Від 30 до 54 років</i>	<i>55 і старші</i>
Для мене мали значення лише особистісні якості лідера	16,1	17,9	16,0
В першу чергу орієнтувався на якості лідера, але на програму партії (блоку) також звертав увагу	39,1	38,3	37,2
Головне значення мала програма партії (блоку), проте якості лідера також мали значення	36,9	35,2	36,8
Мала значення лише програма партії (блоку)	5,5	4,2	4,4
Важко сказати	2,5	4,4	5,6

В усіх вікових групах суто раціональний вибір представлений найменше, суто емоційний поширений частіше, але також фіксується у порівняно незначній частині населення, а переважає поєднання емоційного та раціонального з акцентом на перший або другий чинник. Ці дані досить важливі, оскільки дають можливість констатувати, що традиційний для молоді механізм формування поведінкових орієнтацій через ідентифікацію з “кумиром”, “лідером”, “зіркою” як об’єктом захоплення і джерелом наслідування, не діє в сучасному українському політичному просторі, хоча політичні лідери, безумовно, можуть виконувати таку функцію (згадаймо, приміром, Че Гевару). Якщо проаналізувати дані стосовно оцінних орієнтацій респондентів, то виявляється, що диспозиції молоді практично не відрізняються від диспозицій представників інших вікових груп, причому поміж головних чинників оцінки політика суто особистісні якості (вольові та інтелектуальні) практично не представлені (табл. 3)⁵. В оцінці політика

⁵ Опитування фірми “Юкрейніан соціолоджі сервіс”, грудень 2005 р. Опитано 16186 респондентів, вибірка репрезентує населення України за ознаками статі, віку, освіти, місця проживання, регіону.

переважає орієнтація на функцію, а не на особистість. Оцінюється насамперед зміст діяльності – готовність захищати інтереси виборців та способи здійснення функції – “успішно”, “відповідально”, “чесно”. Решта чинників не вважається суттєвими. До речі, дослідження ідеального образу політичного лідера в уявленнях українських студентів, в якому найважливіші якості називалися безпосередньо респондентами, засвідчили, що найчастіше називаються саме такі особистісні риси, як чесність та відповідальність [11].

Таблиця 3

**Пріоритетні чинники оцінки
політика молоддю до 30 років (2005)**

<i>Чинники вибору</i>	<i>% до тих, що відповіли, N=3665</i>
Готовність захищати інтереси таких людей, як Ви	21,6
Успішність попередньої діяльності	21,1
Відповідальність, вірність своєму слову та обіцянкам	21,2
Чесність, некорумпованість	15,9
Належність до політичної сили, яку Ви підтримуєте	3,5
Державницька позиція	3,5
Вольові якості, мужність	3,4
Інтелектуальні якості, висока культура	2,4
Важко сказати	6,9

Проте оцінка політика загалом і оцінка реального політика досить різні речі. Коли респонденти бачать перед собою не функцію, а людину, яка її виконує, образ формується з урахуванням усіх тих компонентів, які до того відкидалися як несуттєві⁶. Зокрема, оцінюючи позитивні

⁶ Далі наводяться дані опитування фірми “Юкрейніан соціолоджі сервіс”, липень 2007 р. Опитано 3996 респондентів, вибірка репрезентує населення України за ознаками статі, віку, освіти, місця проживання, регіону.

якості Юлії Тимошенко, молоді люди найчастіше зазначали, що вона “дуже розумна жінка” (30%) та “сильна особистість” (27,3%), водночас те, що вона була ефективним прем’єром, відмітили лише 14,6% опитаних. Проте “функціональна” складова в оцінці образу Ю.Тимошенко поєднувалась радше не з її досягненнями в сфері управління економікою, а з очікуваннями щодо здатності обстоювати інтереси виборців. Так, справжнім лідером її бачили 16,3% молодих респондентів, 15,5% вважали, що вона людина, яка здатна навести лад у державі, 9,4% сприймали її як непримиренного борця з олігархами, 8,6% зазначали, що вона послідовно обстоює цінності Майдану. Отже, особистісні якості у поєднанні із функціональними створили підґрунтя для високих очікувань щодо позитивних наслідків для виборців голосування за цього політика.

Натомість серед позитивних рис В.Януковича найчастіше називалося те, що він “сильна, вольова людина”, а от “розумною та врівноваженою людиною” його вважали лише 7,3% молодих респондентів. Водночас ефективним прем’єром напередодні позачергових парламентських виборів його називали 19,5% опитаних, вважали, що він розуміє, чого хочуть люди і обстоює їх інтереси 10,9%. Слід зауважити, що загальнонаціональним лідером бачили В.Януковича 10,6% молоді, а Ю.Тимошенко – 11,6%, а як наступного прем’єра їх хотіли б побачити 30% проти 23,4% відповідно.

Наголосимо, що усі наведені результати стосовно як оцінки політиків загалом, так і оцінки конкретних політичних діячів досить подібні в усіх вікових групах, що свідчить про активне занурення населення країни у політичний процес, який залучає молодь так само, як і решту населення. Загалом, розглядаючи проблему молодь і політика, варто, на нашу думку, скоріше розглядати молодь не як особливу групу, яку відрізняють суто специфічні проблеми та інтереси, а як групу, що фокусує загальні проблеми суспільства. І в цьому контексті тезу Іпсена про те, що політики не акцентують на тих проблемах, які дійсно

хвилюють молодь, а вона відповідно нехтує участю у виборах, слід дещо трансформувати. Вочевидь молодь не протиставляє свої проблеми проблемам решти вікових груп, а концентрується на власній специфіці розв'язання загальних проблем: працевлаштування, отримання житла, набуття освіти тощо.

Якщо проаналізувати думку населення стосовно того, які проблеми мають бути у центрі виборної кампанії, позицію партій і блоків з яких питань люди хотіли б почути, можна констатувати, що інтереси молоді переважно збігаються з інтересами решти населення, пріоритети розташовані в однаковому порядку і суттєва відмінність спостерігається лише у трьох моментах (табл. 4).

Насамперед це стосується специфічних вікових проблем, а саме, забезпечення доступу молоді до вищої освіти, що цікавить 30,9% молодих респондентів і лише 16,7% у старших вікових групах. Істотна відмінність спостерігається і стосовно проблеми охорони материнства і дитинства. Вона цікавить 26,6% молоді і 16,8% решти опитаних. Натомість молодь менше цікавить проблема пенсійної реформи, яка досить актуальна для населення старшого віку (18,8% проти 36,6% у зазначених вікових групах). Водночас на першому місці серед названих респондентами проблем – проблема безробіття, яка особливо нагальна для молоді (63,4%), але досить важлива і для решти населення (57,2%)⁷.

Відтак специфічною проблемою молоді є скоріше не особливості її проблем як такі, а особливості ставлення до цієї вікової групи. Молодь концентрує загальнолюдську проблему поваги до особистості, проблеми цієї групи не просто слід вирішувати, з нею слід рахуватися як з повноправним учасником соціально-політичного процесу. І тут виникає ще одна важлива проблема, притаманна насам-

⁷ Опитування фірми “Юкрейніан соціолоджі сервіс”, грудень 2005 р. Опитано 16186 респондентів, вибірка репрезентує населення України за ознаками статі, віку, освіти, місця проживання, регіону.

перед українському політичному простору. Йдеться про те, що “поглинання” молоді політичними подіями, яке підтверджується усіма даними соціологічних опитувань, спричиняє відтворення в молодіжному середовищі регіонального політичного протистояння.

Таблиця 4

Пріоритети виборної кампанії на думку населення (%)

<i>Пріоритетні проблеми</i>	<i>Молодь до 30 років</i>	<i>Решта опитаних</i>
Подолання безробіття	63,4*	57,2
Подолання кризи у економіці, економічне зростання	57,2	55,7
Підвищення загального рівня зарплат, пенсій, стипендій	57,0	58,3
Поліпшення медичного обслуговування	46,6*	53,2
Зниження цін на продукти і товари першої необхідності	38,9*	42,9
Боротьба із злочинністю	35,5	34,4
Зменшення плати за квартиру та комунальні послуги	34,2	36,4
Соціальний захист малозабезпечених	33,9*	40,3
Забезпечення доступу молоді до вищої освіти	30,9*	16,7
Боротьба з корупцією	29,2	27,8
Земельна реформа, підтримка сільського господарства	27,0*	32,8
Охорона материнства та дитинства	26,6*	16,8
Підтримка вітчизняного виробника	25,3	22,7
Зниження рівня соціального розшарування у суспільстві на бідних і багатих	19,0	20,9
Розв’язання екологічних проблем, охорона природи	19,0*	15,9
Пенсійна реформа	18,8*	36,6
Удосконалення податкової системи	18,6	16,1
Освітня реформа, вдосконалення шкільної освіти	16,1*	11,2
Повернення втрачених заощаджень з Ощадбанку	15,7*	32,6
Подолання моральної кризи у суспільстві	10,9	10,2
Розвиток фізичної культури та спорту	10,3*	4,0
Забезпечення прав і свобод людини	10,2	7,1
Розвиток демократії у суспільстві, можливість для людей впливати на владу	10,0	7,7
Підтримка національної культури та української мови	9,2	7,1

Продовження таблиці 4

<i>Пріоритетні проблеми</i>	<i>Молодь до 30 років</i>	<i>Решта опитаних</i>
Боротьба з олігархами	8,4	9,5
Вступ України до Єдиного економічного простору з Росією, Білоруссю і Казахстаном	8,3	10,9
Повернення у державну власність незаконно приватизованих підприємств	8,1	9,7
Статус російської мови в Україні	8,0	8,3
Реформування політичної системи, адміністративна реформа	8,0	7,6
Забезпечення свободи слова	7,4	5,0
Вступ України до ЄС	5,4	3,9
Надання регіонам, місцевій владі більших повноважень	4,2	5,0
Вступ України до НАТО	2,4	2,0
Подолання конфлікту релігійних конфесій	1,9	2,5

* Різниця в рядку значуща на рівні 1%.

Регіональні політичні пріоритети молоді чітко відтворюють загальну ситуацію в країні. Наприклад, якщо на Заході вважають, що Україні потрібно вступити до ЄС 57,8% молодих респондентів, то в Донбасі таких лише 17,5%. Така поляризація фіксується стосовно усіх політичних орієнтирів і пріоритетів і відтворюється у політичній активності молоді. На Заході 49,2% респондентів віком до 30 років брали участь у акціях на підтримку В.Ющенка, а в Донбасі 40,5% брали участь у таких саме акціях на підтримку В.Януковича. А оскільки молодь є потенційними “рядовими” усіх політичних протистоянь, наслідки її активного використання політичними противниками можуть бути досить небезпечними. Навіть не особливо задекларована готовність молоді до участі в активних політичних діях не може розглядатися як підґрунтя до оцінки протестного потенціалу молоді як невисокого. Відомо, що цей потенціал часто визначається насамперед не кількістю, а активністю учасників протистоянь. Молодь

завжди є ресурсом для старшого покоління еліт, тож політична мобілізація молоді в сучасних українських умовах потребує вельми відповідального ставлення з боку основних політичних сил.

Література

1. Головаха Є.І. Ставлення до влади і політичний вибір молоді України // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – №1.
2. Руженцева В.І. Політико-ідеологічні ідентифікації українського студентства: фактори впливу // Український соціум. – 2004. – №1.
3. Пробийголова Н. Деякі тенденції процесу політичної соціалізації молоді // Політичний менеджмент. – 2005. – №4.
4. Барабаш В.В. Інституціоналізація молодіжних рухів в Україні // Політичний менеджмент. – 2004. – №3.
5. Білик М. Особливості формування політичної культури сучасної молоді // Соціальна психологія. – 2004. – №6.
6. Молодежь и политика: больше никогда вместе? // <http://www.humanite-porusski.com/spip.php?article464>.
7. Ипсен Дж. Молодежь и политика // <http://www.index.org.ru/journal/23/ipsen23.html>.
8. *Political Participation of Young People in Europe – Development of Indicators for Comparative Research in the European Union (EUYOUPART)* http://www.sora.at/images/doku/euyoupart_final_comparativereport.pdf.
9. Дембицька Н. Когнітивний аспект політичної свідомості нового покоління // Соціальна психологія. – 2003. – №1.
10. Хафстедт В., Барбер К., Торни-Перт Ю. Социальные настроения студентов и подростков и ожидаемое политическое участие: новые измерения // http://dialogs.org.ua/crossroad_full.php?m_id=9375.
11. Грабовська С. Ідеальний політичний лідер в уяві студентів // Соціальна психологія. – 2006. – №4.

*А.Малюк,
кандидат социологических наук*

О СОСТОЯНИИ ДЕМОКРАТИИ В УКРАИНЕ

Среди наиболее весомых достижений Украины за годы независимости нередко называется создание демократической политической системы, которая, в отличие от советского “тоталитарного” режима, реально обеспечивает гражданам все охватываемые понятием “демократия” права и свободы. Такое же мнение можно встретить в иностранных СМИ или услышать от официальных представителей иностранных государств и неправительственных организаций. Например, в принятой Сенатом США 21 сентября 2007 г., то есть накануне внеочередных выборов народных депутатов Украины, резолюции, в которой американские сенаторы призывают народ Украины сохранять демократические достижения “оранжевой революции” 2004 г., социально-политическая система Украины была признана именно демократической системой, где “решения принимаются без насилия и путем честных и свободных выборов” [1].

Но наряду с такими можно встретить и оценки, в которых выражается сомнение в действительно демократическом характере Украинского государства. Вероятно, указанное различие в оценках связано с тем, что их авторы в понятие демократии вкладывают различный смысл и по-разному трактуют суть феномена демократии. В связи с этим возникает вопрос, как именно граждане Украины оценивают состояние демократии в Украине, какой смысл вкладывают в само понятие демократии и какое это имеет значение для социально-политического развития Украины?

Формально-процедурная теория демократии, разработанная западными либеральными теоретиками после Второй мировой войны, перенесла акцент с осуществления

воли народа, по отношению к которой так называемый демократический метод является только средством ее реализации, на сам этот метод как процесс формирования правящих элит, по отношению к которому средством выступает уже сам народ. Иначе говоря, она фактически отказалась рассматривать демократию как осуществление воли народа посредством правления народа и считать важнейшим условием существования демократической системы обеспечение условий максимального участия масс в принятии решений. Она, наоборот, выдвинула в центр демократического процесса не осуществление народовластия, а формирование правящей элиты, в руках которой сосредоточена реальная власть. Гражданам же, участие которых в политике ограничено процедурой голосования, она отводит пассивную роль объекта политической активности элит. Исходя из этого, массы следовало бы рассматривать не как полноценных субъектов политической жизни, а как разновидность ресурсов, находящихся в распоряжении групп элиты. Она, следовательно, представляет собой по сути *элитистскую* интерпретацию демократии. И хотя американские либеральные теоретики утверждали, что демократия предполагает контроль народа над элитами, такие утверждения скрывали более важную идею, что власть должна принадлежать элитам. Демократия при этом превращается в метод, с помощью которого властвующая элита обеспечивает собственную легитимность посредством процедуры манипулируемых выборов и формирует корпус своих представителей.

В данном случае властвующие элиты должны рассматриваться в соответствии с марксистским классовым подходом как сформированные правящими классами экономически господствующие, политически правящие и идеологически доминирующие относительно замкнутые социальные группы, объединенные прочными внутренними (формальными и неформальными, политическими, деловыми, личными, семейными и т.д.) связями, обладаю-

щие наиболее высоким социальным статусом и наибольшей способностью в соответствии со своими интересами влиять на политическую жизнь общества. Это та часть правящих классов, которая наиболее четко осознает их интересы и формулирует их волю, разрабатывает механизмы и стратегию ее реализации, осуществляет функцию их политического представительства и непосредственно занимается организацией классовой борьбы (способ и условие реализации классовых интересов), включающей в себя, с одной стороны, преодоление сопротивления, подавление политических противников, с другой – поиск и создание социальной базы массовой поддержки.

В состав властвующих элит входят взаимно переплетающиеся наиболее влиятельные круги крупного бизнеса, государственной бюрократии (включая силовые ведомства), главы и распорядители СМИ, руководящих центров политических сил (движений и партий), идеологи (интеллектуалы и представители мира искусства), представители научно-экспертного сообщества, члены криминальных группировок. Вся совокупность властвующих элит составляет властвующее сообщество. Подлинным центром властвующей элиты выступает финансовый капитал, который является движущей силой неолиберальной глобализации, усиливающей его господство над капиталистической системой в целом.

Проблема анализа властвующей элиты, особенно развивающихся стран и стран с так называемой переходной экономикой, таких как Украина, заключается в том, что в условиях транснационализации финансового капитала властвующая элита не может быть просто “национальной” властвующей элитой. Ее интересы, связи и структурное положение обусловлено обескровливающим страну вывозом капитала, бросаемого в игру в экономике глобального казино. Переплетаясь с западным финансовым капиталом в транснациональную финансовую олигархию, финансовые группы страны занимают в ее структуре подчиненное положение и превращаются в компрадорскую властвующую

элиту, проводника интересов евроатлантических центров накопления капитала и сторонников глобально-имперского проекта США как конечного гаранта всей системы в целом. Роль модели элитистской демократии заключается в обеспечении власти и воспроизводства власти этой элиты, что является начальной и конечной точкой всего демократического процесса.

При анализе элитистской модели демократии невозможно обойти стороной ее воздействие на сферу взаимоотношений индивидов и групп по поводу распределения и перераспределения статусных позиций в системе общественных взаимодействий, составляющее социальный аспект проблемы. Отличительной особенностью элитистского толкования демократии выступает стремление изолировать сферу политических отношений от социальных и ограничить действия демократии исключительно политической сферой и даже в этой сфере демократическое участие масс также определить очень узко.

Но что означает исключение социального аспекта из формального понимания демократии? Ведь учитывая тот тривиальный общеизвестный факт, что в капиталистическом обществе существует неравное распределение материальных и культурных ресурсов между классами и социальными группами, условие равенства политического участия и возможностей влиять на принятие решений остается недостижимым, поскольку результаты «политического соперничества» будут определяться использованием экономических и материальных возможностей, связанных с обладанием более высоким социальным статусом. Таким образом, доминирование в политике индивидов и групп, обладающих высоким социальным статусом, может эффективно обеспечиваться наличием финансовых барьеров, за которыми открываются возможности участия в политической борьбе. Их высота такова, что они эффективно исключают из участия в политической борьбе в соответствии с конституционными процедурами значительные социальные сегменты, порождая ситуацию социально

неадекватного политического представительства. Фактически происходит узурпация представительства, при котором группы с более высоким социальным статусом (элиты) присваивают себе право представлять другие группы, которые вынуждены согласиться на него в обмен на минимальное удовлетворение их требований. Те же социально-политические силы, которые выражают интересы социальных низов и связаны с ними социальным происхождением, устраниваются из “политического процесса”: их ресурсы (если только нет внешних источников финансирования) недостаточны для ведения эффективных политических кампаний, они не обладают доступом к СМИ, не могут оплатить услуги экспертов, они уязвимы перед лицом организационных манипуляций со стороны власти имущих, подвержены инфильтрации и т.д.

Таким образом, политико-экономические элиты устанавливают монополию на политическое представительство и управление обществом. Поэтому элитистскую демократию, по всей видимости, правильно было бы определить как систему правления, при которой реальная власть принадлежит группам финансово-политической элиты (олигархии), внутри которой существует консенсус относительно желательного социального и экономического порядка, в то время как участие масс в управлении обществом ограничено электоральным процессом, которым эти элиты манипулируют и который они направляют. Это фактически система выборов без выбора, ибо консенсус между конкурирующими элитами устанавливает четкие границы, в которых возможно ведение политической борьбы, легитимные формы которой не должны выводить за рамки существующего социального порядка. Проекты же, выдвигающие радикальную альтернативу существующему социальному устройству и требующие фундаментального преобразования социума, доводятся до состояния политически маргинальных. Учитывая наличие межэлитного консенсуса по фундаментальным проблемам социального устройства, плюралистические элиты на фундаментальном

уровне сохраняют монолитность ничуть не меньшую, чем элиты при однопартийных режимах.

Тщательное устранение социальных аспектов из предмета рассмотрения демократической теории означает, что основной целью элитистского дискурса демократии и соответствующей ему системы элитистской демократии является сохранение стабильности и преемственности существующего социального и политического порядка, сохранение существующей системы распределения социальных статусов. То есть по отношению к социальной реальности капиталистического общества элитистская демократия выполняет институциональную и идеологическую защитные функции. С одной стороны, она создает институциональные механизмы, ограничивающие возможности социальных изменений, подменяя борьбу за выбор социальных альтернатив персонифицированной электоральной конкуренцией представителей групп элиты. По выражению египетского экономиста С.Амина, “демократическая жизнь таким образом лишается своего содержания, и открывается дорога к тому, что я называю “демократией низкой интенсивности”, то есть к избирательной клоунადе, где парады с тамбурмажорами заменяют политические программы, к “обществу спектакля” [2, с. 30]. С другой стороны, маскируя недемократическое содержание формально демократического процесса, утверждая политико-юридическое равенство отдельных индивидов, он осуществляет функцию легитимации существующего социального неравенства. Система элитистской демократии выступает средством социального контроля элит над группами с более низким социальным статусом, позволяющим удерживать их от выдвижения требований альтернативного социального порядка. В конечном итоге подобный режим “демократии низкой интенсивности” представляет собой, по сути, латентный гражданский “конфликт низкой интенсивности”, в котором контролирующие государственный аппарат капиталистические элиты ведут борьбу против трудящихся классов за обеспечение стабильности своего положения, власти и привилегий.

Исходя из сказанного, не будет большим преувеличением утверждать, что разработанные после Второй мировой войны элитистские теории демократии на самом деле являются теориями олигархического правления, поскольку имплицитно предполагают, что управление обществом является вопросом компромиссов (“пактов”, “кооптаций”, “консенсусов”) между правящими элитами, то есть олигархическими группами, и, в гораздо меньшей степени, компромиссов с управляемыми.

Если же демократию не сводить только к процедурным договоренностям, которые остаются безразличными к тому влиянию, которое глубокие социальные противоречия, социальная поляризация и неравенство оказывают на характер политического процесса, а учитывать содержательный аспект проблемы, следует признать, что демократия предполагает создание таких социальных условий, при которых на данной ступени исторического развития обеспечено благосостояние всех членов общества и фундаментальное социальное равенство, которое одно только и создает возможность полного всестороннего развития уникальных личностей и гармонического сочетания бесконечного множества пространств личной свободы. Намерение навязать общественному сознанию элитистское понимание демократии, сводящего ее к формальным процедурным соглашениям, превращающего демократию в техническую проблему, в метод формирования правительства как нормальное и единственно возможное отражает узкий масштаб и пределы демократизации при капитализме.

Проблема выбора между проектами элитистской и субстанциональной демократии как никогда остро стоит перед человечеством в начале XXI в. Устранение одной конкретной формы реализации проекта субстанциональной демократии – Советского Союза – не означает, что устранена выраженная в нем альтернатива. Ибо сохранены конечные и действующие причины, социальные условия, порождающие как социальное неравенство, исключение и эксплуа-

тацию, так и силы, ведущие борьбу за их преодоление. Сохранено противоречие между демократическими, эгалитаристскими устремлениями масс и железными законами капиталистического накопления, неизбежно порождающими социальную поляризацию. “Либеральная демократия” выступает попыткой разрешить это противоречие в интересах правящих классов.

Стоит перед подобным выбором и украинское общество. После развала СССР украинское властвующее сообщество в качестве инструмента социальных преобразований избрало имитацию западной модели развития. В результате в Украину были трансплантированы, с одной стороны (под видом социально ориентированной рыночной экономики), деструктивная с социальной точки зрения неолиберальная экономическая модель, в основе которой лежат монетаристские методы регулирования экономики, предполагавшие резкое сокращение государственного регулирования, торговую и финансовую либерализацию, создание капиталистической частной собственности, резкое сокращение социальных расходов и программ, с другой – элитистская модель демократии со всеми вытекающими отсюда последствиями. В Украине имелись необходимые предпосылки и возможности углубления демократизации посредством развития советской формы демократии и передачи всей полноты власти территориальным советам и превращения советов трудовых коллективов в полноценные органы управления предприятиями. Однако передача функции основных держателей власти территориальным советам и советам трудовых коллективов как органам территориального и производственного народного самоуправления противоречило вектору неолиберальных рыночных реформ, результатом которых на всем “постсоциалистическом” пространстве было установление капитализма периферийного типа (цена включения в глобальное социально-экономическое пространство).

В результате в Украине формально возникла многопартийная система, с ее атрибутами в виде политической

конкуренции между партиями и кандидатами, формально утвердилось разделение властей и формально декларировалось уважение к гражданским и политическим свободам. В то же время политическая система находится под контролем конгломератов тесно переплетенных бюрократических и бизнес-элит, образующих так называемые олигархические кланы. В результате оказывается выхолащенной суть демократии – возможность осуществления альтернативного социального выбора, поиска альтернативных социальных моделей развития. При наличии множества партий и претендентов на занятие позиций, позволяющих принимать решения, фактически альтернативы не существует, так как доминирующие политические силы представляют один социальный выбор. И даже если какое-либо антисистемное движение получает определенные возможности политического представительства, эффект в любом случае будет минимальным, ибо действительная власть находится за пределами представительных учреждений – в руках крупных капиталистических собственников, эвфемически именуемых “рынком”. Выбор сводится к периодической замене тех, кто заседает в парламенте и правительстве и всегда вынужден подчиняться велению “рынка”, интересам “инвесторов”.

Выхолащивание демократических институтов не является особенностью политической жизни одной Украины. В условиях неолиберальной глобализации это повсеместный процесс, охватывающий как периферию, так и центры мировой капиталистической системы, порождающий то, что принято называть “кризисом демократии”. В основе этого кризиса – неспособность либеральной демократии разрешать усугубляемые неолиберализмом социальные противоречия и вытекающее отсюда массовое разочарование в ней. Проявлением этого кризиса является характерная как для индустриально-развитых, так и “развивающихся” стран политическая апатия и абсентеизм, то есть фактический отказ от участия в официальных формально-демократических процедурах, а также рост недоверия к

официальным “демократически” сформированным органам власти.

Все это обуславливает еще одно проявление кризиса демократии – ставшей нередкой неспособности “демократических” режимов обеспечить социально-политическую стабильность и разрешать социально-политические кризисы в рамках официальных конституционных процедур. Дело в том, что разочарование демократической политикой в контексте неолиберализации экономики и общества, сопровождающейся растущим социальным исключением, эксплуатацией и деградацией, порождает стремление найти выход в иных формах политической активности, например, таких как демократия прямого действия – народной мобилизации, направленной на принуждение элит к выполнению требований народных масс. История последнего десятилетия полна эпизодов социальной мобилизации в форме альтерглобалистского, антивоенного, рабочего, экологического и феминистских движений, имеющих тенденцию к слиянию в борьбе против последствий неолиберальной глобализации.

Политические кризисы являются неотъемлемой чертой политической жизни восточноевропейских стран. Как отмечает Колин Кроуч, исследовавший современное состояние демократии, в настоящее время мы живем в четко выраженную “постдемократическую эпоху”, характеризующуюся “усталостью, фрустрацией и разочарованием, наступившими после момента демократии”. Теперь “интересы могущественного меньшинства стали играть гораздо более активную роль, чем интересы массы обычных людей...; политические элиты научились управлять и манипулировать народными требованиями”, а глобальные фирмы стали основными акторами современного капиталистического общества [3, с. 18–19].

Социологические опросы, фиксируя ощущение гражданами Украины своей неспособности влиять на решения власти ни на общегосударственном, ни на локальном уровне, дают достаточно оснований утверждать, что в Украине

создан режим именно элитистской демократии. Большинство населения Украины не считает, что выборы являются механизмом действительного влияния граждан на власть, обеспечивающим ответственность элит перед народом. Согласно данным исследования “Громадська думка в Україні–2007”, большинство (73,4%) не считает, что в период между выборами страна управляется в соответствии с волей народа (так думают только 8,2 % граждан); 18,2 % не смогли ответить на этот вопрос), и подвергает сомнению демократичность самой процедуры выборов. Только 13,6% граждан согласились с тем, что выборы в нашей стране являются свободными и честными, основная же масса (69,5%) так не считает, и еще 16,8% затруднились ответить на этот вопрос.

Нормой политической жизни остается низкий уровень участия граждан в общественных организациях – основе гражданского общества. Похоже, они вообще являются чисто верхушечным феноменом, не затрагивающим основной массы населения. По данным указанного исследования, 87,2% граждан Украины не принадлежат ни к одной из общественных или политических организаций, только 3% являются членами политических партий, 0,3 % – членами общественно-политических движений, 1,1% – общественных организаций. При этом для общественного сознания был и остается характерным низкий уровень доверия ко всем ветвям власти, что является признаком слабой легитимности государства, а следовательно, системы правления элит. В таком отношении к государству, впрочем, нет ничего удивительного, ибо институты элитистской демократии проявляют полнейшее равнодушие к социальной ситуации, характеризующейся ростом разрыва между бедными и богатыми, снижением уровня жизни большинства населения Украины.

Нет ничего необычного и в том, что среди наиболее характерных признаков текущей жизни в Украине на первое место граждане поставили взяточничество и коррупцию (51,3 %), политическую нестабильность (43,3 %),

развал экономики (40,3%), обнищание населения (32,2 %), бездуховность (23 %). На демократию как на важный признак жизни в Украине указали только 8,7 %, а на связанные с этим понятием признаки, такие как простор для инициативы, свободу выбора – 3,3 %, возможность работать на себя, собственное дело – 14,3 %. Только свободу слова отметили 22,6 %.

Таким образом, можно сделать вывод, что граждане Украины в целом не оценивают политическую систему в стране как действительно обеспечивающую реальную демократию. Что, в общем, понятно, ибо заимствованная модель “демократии низкой интенсивности” изначально проектировалась как инструмент ограничения демократии реальной. Из сказанного также можно сделать вывод о разрыве в оценке демократического характера украинского общества между элитами и массами. В то время как большинство граждан невысоко оценивает демократический прогресс Украины даже в политической сфере, не говоря уже о социальной и экономической, официальные лица, лидеры просистемных партий и контролируемые капиталистическими элитами СМИ исходят как из аксиомы о построении демократического режима в Украине.

Подобная разница в оценках, скорее всего, объясняется тем, что под демократией олигархические группы и массы граждан понимают различные вещи. С высокой долей уверенности можно говорить о том, что для олигархических групп желательной формой демократии выступает элитистская модель демократии, сводящая участие рядовых граждан к выбору из предложенного им элитами набора альтернатив.

Граждане Украины прекрасно отдают себе отчет, что навязываемая модель формальной демократии скрывает за собой власть олигархии. Однако субстанциональное понимание демократии, включающее в число своих атрибутов направленность и определенное качество социального развития (прогрессивное развитие сферы социальной жизни, предполагающее улучшение уровня и качества жизни,

рост социального равенства и социальной справедливости) вступает в противоречие с неолиберальным курсом рыночных реформ, по которому Украина движется практически с момента обретения независимости, и который оказывает катастрофическое воздействие на состояние социальной сферы украинского общества. Неолиберальный проект, осуществляемый коалицией украинских правящих классов и международного капитала с целью насаждения капитализма, углубляя социальное и экономическое неравенство, еще сильнее выхолащивает элементы демократии из формально-демократических процедур. Поэтому по мере углубления неолиберализации украинского общества борьба за социальный выбор между двумя моделями демократии и идеологическая борьба за определение содержания понятия демократии будет обостряться. Более того, реализация проекта субстанциональной демократии будет неизбежно связана с противодействием установлению капитализма и выходом за пределы этого типа общества. Она, следовательно, будет связана с решением проблемы выбора между капиталистической и социалистической альтернативой, которая отнюдь не является делом прошлого.

Относительно перспектив модели элитистской демократии следует сказать следующее. Ее распространение в мире было связано с ответом транснациональной олигархии на рост требований демократизации со стороны народных масс третьего мира, вызвавших кризис авторитарного правления элит, и происходило параллельно с неолиберальной глобализацией. По своей сути, неолиберальная модель предполагает защиту “свободного рынка” от любого деструктивного с точки зрения логики прибыли вмешательства, включая государственную перераспределительную политику и революционные структурные преобразования. В этом смысле модель элитистской демократии, оставляющая вне своей сферы ряд социальных и экономических проблем и включающая в определение демократии наличие свободного рынка, выступает функциональным дополнением неолиберальной модели, обеспечивая элитам

социальный контроль над массами путем манипуляций их требованиями и смягчения политической напряженности, вызываемой ростом социального и экономического неравенства.

Однако ее возможности в этом плане не безграничны. Распространение элитистской демократии в третьем мире в свое время рассматривалось как средство преодоления кризиса авторитарной модели благодаря переходу к более гибкой и прочной системе социального контроля, основанной на консенсусном господстве элиты, которая позволит избежать нежелательных крайностей авторитарного, насильственного господства и в то же время не допустить радикальных социальных преобразований. Однако неолиберализация сама порождает нестабильность и, следовательно, условия для кризиса этой модели господства элит. Таким образом, этот тип режима может столкнуться со структурной невозможностью сдерживать выдвигаемые массами требования социальной справедливости и гасить причиняемые ею социально-политические конфликты. В Украине элитистская демократия и дальше будет оставаться весьма нестабильной формой правления, особенно в условиях вырвавшегося наружу в 2004 г. межэлитного раскола. Начавшийся кризис этой формы правления элит может разрешиться переходом как к какой-либо модели субстанциональной демократии, так и к открытому авторитаризму.

Литература

1. Попов А. Самые интересные выборы для американских конгрессменов. – www.news2000.com.ua/print/forum/923020770.html, 28.09.2007
2. Амин С. Вирус либерализма: перманентная война и американизация мира. – М., 2007.
3. Crouch C. Post-democracy. – Cambridge, 2004.

*А.Зоткін,
кандидат соціологічних наук*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТИЛІВ ЖИТТЯ ПРАВЛЯЧОЇ ЕЛІТИ УКРАЇНИ

Вже саме формулювання тематики стилів життя еліти здатне викликати у читача дещо суперечливі почуття. Миттєва зацікавленість цією темою може водночас супроводжуватись прискіпливими запитаннями щодо можливостей повноцінного її дослідження. Дійсно, представники еліти (і передусім правлячої) та прояви їх життя (а найбільше – життя особистого) викликають інтерес не тільки у журналістів та науковців, а й у всього суспільства загалом. Зокрема, значна роль правлячих еліт у прийнятті життєво важливих для всього суспільства рішень та висока привабливість їх соціальних позицій визначають рівень інтересу до них соціуму. Те ж саме можна сказати про інші елітні групи (економічну, культурну, наукову тощо). В цій статті ми розглянемо деякі проблеми, що постають перед дослідниками стилів життя елітних груп. Аналіз теоретичних конструктів класиків елітології має надати підґрунтя для соціологічного дослідження стилів життя елітних груп на сучасних українських теренах.

Власне, громадяни як споживачі інформаційної продукції (і у далекому минулому, і у сучасному інформаційному суспільстві) звертають більшу увагу не на офіційне, публічне життя правлячої еліти, яке пов'язане із виконанням функцій управління та прийняття рішень. Здавалося б, саме ці складові життя верховних керівників політики, господарів підприємств мають бути у центрі громадської уваги, оскільки саме у цій площині, без перебільшення, вирішуються питання життя суспільства. Утім, громадянам перш за все “впадають в око” прояви приватного життя,

повсякденної поведінки, організації побуту, все те, що пов'язане із стилем життя представників елітних груп. Це цілком логічно та зрозуміло, оскільки престиж вищих стратифікаційних груп завжди приваблював увагу нижчих. Представники різноманітних елітних груп перебувають на “верхівці” соціальної піраміди (або на ключових позиціях соціальної мережі) і, таким чином, у сфері концентрованої уваги всього суспільства. Це, безперечно, має свій позитивний сенс, адже саме за таких умов в ідеалі найбільшого потенціалу набуває громадський контроль над представниками вищих верств соціуму.

Але пильне спостереження громадськості за життям VIP (віп/персон) породжує деякі проблеми у пізнанні їхнього стилю життя. По-перше, престиж високого статусу елітних груп перетворює її представників на найбільш недоступних, закритих персон. Їх “закритість” проявляється не тільки в тому, що у представників еліт дослідникові досить важко взяти глибинне інтерв'ю через їх зайнятість та звичність до публічності. Відчуваючи себе під постійним контролем, еліти намагаються зберегти своє приватне життя у “власному користуванні”. Тому вони дають інформацію про себе дозовано, обираючи найвигідніший ракурс власного “публічного портрета”. Відтак може розмиватись межа між автентичною та стилізованою поведінкою, оскільки для VIP характерна дещо штучна, театралізована публічна поведінка (стилізація під певні образи та зразки). Отож, ЗМІ демонструють громадськості лише ті прояви життя та поведінки VIP, які доступні кореспондентам. Але навіть найдосвідченіший журналіст разом з найвправнішим папарацці за всього бажання навряд чи зможуть розкрити усебічно життя хоча б одного представника елітної групи. Таким чином соціолог, що вивчає стиль життя еліти на вторинних джерелах, одразу приречений на певні обмеження інформаційної бази.

По-друге, закономірно, що у центрі уваги завжди опиняються найпомітніші події. Тому зрозуміла логіка добору

фактів з життя еліти: як правило, висвітлюються найбільш нетипові, незвичні (а часом просто епатажні) для масового сприйняття події, які набувають актуальності лише через свій контраст на тлі узвичаєного буття. Пересічні, типові елементи не викликають великої зацікавленості, тому залишаються невисвітленими. Крім того, деякі ЗМІ, перебуваючи у перманентній гонитві за “сенсаціями”, можуть нехтувати принципами об’єктивності та надавати прикрашену або навіть зовсім неправдиву інформацію. Це перетворює життя елітних груп в очах громадськості на своєрідний “театр”, де заради задоволення “глядачів” презентують лише найкращі “вистави”. Тому дослідник з величезного обсягу інформації щодо об’єкта свого вивчення може використати лише незначну частину даних. І навіть за таких умов він має виявляти високу критичність, обережність та вибірковість щодо матеріалів дослідження. Інакше “ризикуює перейти з категорії вчених до категорії підсудних” [1, с. 27].

По-третє, стиль життя елітних груп у висвітленні ЗМІ та масовому сприйнятті зазвичай набуває певного емоційного забарвлення. Досліднику вкрай важко утриматися від впливу загального емоційного тла. До слова, це, на наш погляд, є надзвичайно важливий момент самого наукового дослідження, яке має бути безпристрасним та безоцінковим.

По-четверте, на тлі спостереження за проявами яскравого життя поважних VIP, яке перетворюється на перманентну “мільну оперу” для громадськості, споживач інформації (а таким може бути і вчений) може втрачати здатність критичного аналізу та безсторонньої оцінки основної діяльності того чи іншого діяча або цілої групи. Більшість регіональної спільноти може знати, де знаходиться маєток керівника облдержадміністрації, і лише одиниці цікавляться кількістю відсотків акцій підприємств регіону, якими володіє та сама посадова особа, та інтенсивністю державних замовлень з бюджету області, наданих тим

самим підприємствам. Отже, на тлі ефектних вчинків можуть втрачатися події соціально важливі.

Проблематика стилю життя елітних груп досі в Україні не розроблялася. Вона не має чітких методологічних орієнтирів та концептуальних розробок, окрім загально-теоретичних положень, що були викладені в колективній праці співробітників Інституту філософії АН УРСР, що вийшла друком у 1982 р. [2]. Тому на даному етапі дослідження стилів життя еліти матиме характер лише соціологічної розвідки та окреслення найбільш характерних рис досліджуваного об'єкта. Тим більш важливим є визначення основних теоретичних орієнтирів проблеми.

Літератури (як наукової, так і публіцистичної) з цієї проблематики небагато. Американський соціолог Т.Веблен [3] та французькі дослідники М.Пінсон, М.Пінсон-Шарло та Е.Мансіон-Ріго [4] у своїх роботах, присвячених аналізу системи розподілу суспільного престижу в Америці та Франції, цікавилися переважно психологією прагнення до задоволення марнославства та реалізацією її настанов. Неувага Т.Веблена до соціального значення багатьох з описаних ним фактів критикувалася, зокрема, Ч.Р.Міллсом, який приділив цьому питанню набагато більше уваги у роботі “Владна еліта”.

Американський елітолог зробив важливий висновок про взаємозв'язок між ступенем володіння соціально вагомими благами та способом життя [5, с. 31]. Відповідно до визначення М.Шульгою стилю життя як засобу реалізації особистістю соціальних можливостей [2, с. 63] (у статті ми будемо використовувати це визначення як основне), можна провести аналогічний зв'язок із стилем життя правлячої еліти, але вже із доданням фактора вільного вибору суб'єкта. Міллс доходить висновку, що всі прояви життя еліти – житло, одяг, спілкування з представниками різних верств, манера поведінки тощо – “регулюється твердими правилами, тонким відчуттям того, що личить робити і що не личить робити” [5, с. 97]. Це зауваження засвідчує

більше формування стилю життя еліти. Але як набувається ця єдність стилю? Хто або що виробляє єдину систему цінностей, правил та норм? І чи не є ця уніфікація та регламентація логічним результатом сукупності моделей поведінки індивідів, об'єднаних спільними інтересами?

Надавши детальний опис проявів життя “чотирьохсот родин” (до цієї категорії входили вищі прошарки всіх великих міст Сполучених Штатів і передусім їх східної частини), Мілс констатував уніфікацію стилю життя представників вищих класів усіх великих міст США [5, с. 101]. Велике значення у формуванні цього стилю має система виховання, освіти та соціалізації, яка формує людину на все життя. Діти з “чотирьохсот родин” мали один й той самий регламент виховання: приватна денна школа – пансіон – коледж (серед яких найбільше значення мають коледжі *League Ivy* (Ліги Плюща) – Принстонський, Гарвардський, Йельський). Усі ці етапи є соціальними фільтрами, що відділяють дітей еліти від студентів з неелітних верств. Бо просто вступити до коледжу Ліги Плюща – це замало. Потрібно послідовно пройти всі етапи аристократичної підготовки (закінчити приватну школу та пансіон), що, врешті-решт, і визначає, в якому з “двох Гарвардів” навчатиметься студент. Під “справжнім Гарвардом” в елітних верствах США розуміється не стільки диплом про закінчення цього коледжу, скільки участь молодій людині в одному з студентських товариств, де триває процес формування системи внутрішньоелітних зв'язків, розпочатих ще у школі (“той, хто має друзів у Гарварді, мав їх ще у школі”). Це стає своєрідною перепусткою у “вищий світ”, дає підстави стати “своїм” у елітних колах. Показниками можуть слугувати кількісні дані, наведені Мілсом: дипломовані випускники коледжів Ліги Плюща стабільно становлять приблизно чверть всієї дипломованої владної еліти, а разом з випускниками не менш престижних Дортсмутського та Армчестерського коледжів – понад третину.

Саме у межах внутрішньоелітних зв'язків здійснюються шлюби, як правило, між представниками однієї верстви. На всіх етапах майбутнім представникам еліти прищеплюється певна система внутрішніх цінностей (сприйняття себе та інших) та форма їх зовнішнього відображення (манера поводитися, говорити). Всі ці заклади виховання та освіти виконують функції добору та спеціальної підготовки нових членів соціальної верхівки американського суспільства, а також стають чинником, що сприяє уніфікації та формуванню єдності вищих класів, “однорідного складу та класової самосвідомості” [5, с. 107].

Така система виховання майбутньої правлячої еліти (і формування у неї відповідного способу життя) була, вірогідно, запозичена американцями в Англії. У престижних коледжах (public school) в Ітоні, Вінчестері, Регбі, Харроу існує досить жорстка система гартування тіла, характеру та манер нащадків Британської імперії, де їм у спартанських умовах прищеплюється відчуття субординації, витримки та “жорсткої верхньої губи” (аристократичної стриманості у прояві емоцій). У популярному нарисі “Коріння дуба” В.Овчинников зазначає, що для англійських батьків найбільше значення у освіті мають вплив школи на характер та манеру поведінки і вимова їхньої дитини, а також мережа шкільних зв'язків (“старі шкільні краватки”) [6, с. 380–383]. Показником ефективності цієї системи виховання еліти слугує такий: 18 прем'єр-міністрів Великої Британії були випускниками Ітонського коледжу. Завершується процес соціалізації британської еліти на “фабриках джентльменів” в Оксфорді та Кембриджі, студенти яких становлять лише 4% загальної кількості студентів Великої Британії (цікаво, що кількість учнів названих престижних коледжів теж становить 4% від 11 млн учнів усіх англійських шкіл. Узагалі цей показник може свідчити про загальну частку еліти в суспільстві). Саме тут остаточно закріплюються моделі світосприйняття, способу життя, манер поведінки англійської аристократії. Але основна увага приділяється дискусійним клубам, де студен-

там прищеплюються навички професійних політичних діячів.

В Америці на відміну від традиційного англійського суспільства роль останнього етапу соціалізації представників вищого класу виконують закриті світські “клуби джентльменів”, де закріплюється система внутрішньоелітних взаємозв’язків та підтримка цінностей елітного середовища. Вони виконують роль не стільки розважальних закладів, скільки важливих ділових центрів, які завдяки “закулісній” формі контактів сприяють єднанню вищих кіл різних міст США, негласній координації їх діяльності. Джентльмен, як правило, є членом кількох аристократичних клубів одночасно. На наш погляд, тут відображена міллівська “ядерно-периферійна” модель владної еліти, представники якої вільно пересуваються з одних інститутів в інші, поєднуючи в такий спосіб управління різних інститутів та різні “гілки” вищих верств суспільства.

У клубах сконцентровані цінності, що конституують аристократію: “старовинний родовід, пристойні шлюб та дім, ортодоксальна церква, поважні навчальні заклади та чільне становище у суспільстві” [5, с. 101]. “Джентльменські клуби” завершують процес формування маси елітного середовища з функціонально однорідних елементів, які володіють спільними цінностями та інтересами, навичками можновладців та життєвими прагненнями, одноманітними зовнішністю та біографічними даними.

Причому усі заклади соціалізації та спілкування еліти – від приватної школи до “клубу джентльменів” або курортів – є надзвичайно закритими від зовнішнього неелітного середовища непомітними, але важкими для подолання бар’єрами не тому, що всі представники вищих верств є снобами. Мілс убачає причини цієї “закритості” еліти в необхідності формування певного типу характеру її членів та системи особистих взаємозв’язків між ними. Погоджуючись з цією думкою, хотілося б додати ще один чинник: раціоналістичне бажання захисту елітних позицій

та всього, що із ними пов'язано, від неелітних верств суспільства. На наш погляд, ця недосяжність еліти, що ззовні виглядає сильною її стороною, є її великою слабкою. Закриваючись від суспільства, еліта інституціоналізується, що згодом призводить до її деградації та підвищує вірогідність її зміни контрелітними групами. Еліта є заручницею цієї – об'єктивної для неї – закономірності її інституціоналізації [7].

Це має прояв і у формах життєдіяльності еліти. Так, маючи більші можливості розпоряджатися дефіцитними соціальними благами, представники еліти реалізують свої соціальні можливості та мають при цьому значно ширший діапазон вільного вибору, що і визначає їх стиль життя. Але прагнення захисту своїх позицій від неофітів та подальша інституціоналізація призводять до регламентації та уніфікації проявів життя представників вищих верств. Еліта стає заручницею і свого стилю життя, який відмежовує її від неелітних верств. А згодом він перетворюється на систему внутрішньогрупових правил та норм та стає способом життя, відхилення від якого карається санкціями. Так, представник еліти, виходячи за “межі дозволеного” та обираючи недостатньо престижну – для підкреслення його групової належності – форму своєї життєдіяльності (непрестижні професію, навчальний заклад, шлюб, ресторан тощо), вже ризикує наразитися на непорозуміння, відчуження від свого середовища. Тобто вже інституціоналізована правляча еліта має набагато менший діапазон вибору у своїй життєдіяльності, ніж це уявляється споживачам інформаційної продукції, що перманентно спостерігають за життям політичного бомонду.

Але це характерно для усталених суспільств, де еліта хоча б протягом кількох поколінь інституціоналізувалася. У суспільствах, де ці процеси нещодавно розпочались або ще тривають, все набагато складніше. Правляча еліта ще не встигла остаточно стабілізуватися у своєму персональному складі, де ще багато представників інших верств

суспільства зі своїми цінностями та манерами поведінки. Відбуваються інтенсивні процеси культурного, ціннісного взаємовпливу між різними складовими еліти. Її загал ще перебуває у пошуку оптимальних моделей цінностей та їх зовнішнього прояву. Процеси регламентації та уніфікації форм життєдіяльності ще не досягли рівня інституціоналізованих норм, непохитних традицій.

Саме у таких умовах можна найбільш ефективно досліджувати стиль життя представників правлячої еліти, які ще багато в чому щиро і безпосередньо (бо ще немає установлених стандартів та санкцій за їх порушення) зберігають відбитки, рудименти норм того середовища, з якого вони потрапили до елітних лав. Політики з регіонів, ставши представниками еліти загальнодержавної, ще зберігають культурні моделі своїх регіонів, яких згодом поступово позбавляються.

Важливою є проблема визначення чинників впливу на представників еліти та стиль її життя не тільки з боку її безпосереднього соціального середовища, а й ззовні. Еліта як інноваційне ядро будь-якого суспільства завжди має превентивний доступ до мережі міжнародних відносин та, відповідно, до найновіших світових стандартів. Вона сприймає їх першою та сприяє впровадженню у своє суспільство. Водночас може сприяти й поширенню норм та зразків свого суспільства у світі (залежно від рівня розвитку суспільства та й значною мірою стану самої еліти).

Не менш цікавим є питання, як впливають на стилі життя правлячої еліти її взаємозв'язки з неелітними верствами. По-перше, будь-яка еліта є продуктом не тільки свого соціального середовища, а й усього суспільства загалом. Еліта, безумовно, несе первинні норми, настанови, традиції свого суспільства на ментальному, історико-генетичному рівні. Вони у сукупності з соціально-економічним устроєм суспільства здійснюють чималий вплив на спосіб та стиль життя еліти, яка, здавалося б, тримає велику дистанцію з неелітними верствами. Так, російське дворян-

ство XIX ст., розмовляючи між собою на балах та в салонах виключно французькою мовою, не відмовляло собі у користуванні традиційними елементами побуту простолюдинів (ярмарок, чаювання, баня тощо). По-друге, під час значних соціальних потрясінь (революція, зміна правлячої еліти та принципів її селекції) відбувається змішування різних ціннісних систем. Елітні позиції можуть посісти представники неелітних верств, але у своєму способі та стилі життя вони відтворюватимуть не тільки власні ціннісні настанови, а й елементи норм поведінки своїх попередників, котрі сприймалися як правлячий клас. Так, Англійська буржуазна революція не змогла викорінити повсякденного звертання “sir”, а всі соціальні потрясіння у Російській імперії та СРСР не змогли викорінити чиновницьке хабарництво.

Крім того, елітні групи справляють чималий вплив на коригування стилів життя неелітних верств. У цьому найкраще проявляється її референтність, оскільки вона своїми привабливими соціальними позиціями та престижем мимоволі створює зразки відтворення життєдіяльності. Еліта володіє атрибутами престижу, запроваджує моду на споживання, створює моделі поведінки та навіть мовлення (жаргон, використання іноземних слів тощо). Ці зразки багато у чому залишаються недосяжними для неелітних груп, але своєю привабливістю вони завдають додаткових стимулів для населення “жити як біла людина”, хоча б іноді бути причетним до елітних стандартів, хоча б короткотерміново скористатися атрибутами еліти. Таким чином, престиж вищих верств перетворює їх на позитивну еталонну групу для багатьох представників неелітних верств.

Особливого поширення ці тенденції досягли в сучасних демократичних суспільствах, що може пояснюватись відсутністю жорстких формальних станових кордонів, зростанням економічних свобод та певним зменшенням дистанції між елітними та неелітними верствами. Як і VIP, сучасний середній клас у багатьох розвинених суспільствах

може дозволити собі пристойне житло, добре проводити відпочинок та дозвілля, користуватися дорогими автомобілями, комп'ютерами, телефонами, побутовою технікою, купувати якісний одяг та їжу, що раніше було доступно лише для соціальної верхівки. Хоча дистанція зменшилася, але не зникла, а тільки набула більш розмитих, нечітких форм.

Стиль життя еліти ніколи остаточно не змішується зі стилями життя неелітних груп. Еліта завжди йде на крок попереду всього суспільства. Найбільше це проявляється у механізмах моди [8, с. 83–95]. Мода виконує функції зовнішнього прояву класового відособлення. А процес розвитку моди перетворюється на одвічну гонку: еталонні групи (еліти) йдуть попереду мас, а маси прагнуть їх наздогнати. В цьому і полягає одночасне поєднання елітизму і демократизму в капіталістичному виробництві. Але головна першість еліти, з нашої точки зору, полягає у ефективному використанні інформаційних технологій для збереження та примноження своєї влади (політичної, економічної, культурно-інформаційної тощо), що є для неї свого роду стилем життя. Саме ефективне володіння інформацією, активне життя у інформаційному середовищі допомагає еліті “володіти світом” і зберігати своє становище у будь-якому суспільстві.

Видається логічною думка Є. Головахи про трансформацію станів, але не остаточно їх зникнення [9]. Причому основна причина сучасного існування станів убачається саме в науково-технічному прогресі й розвитку революційних технологій, що принципово змінює спосіб життя людей. Доступ до цих технологій (а отже, й інформації) означає належність індивіда до того чи іншого стану.

Отже, доходимо висновку, що дослідник стилів життя елітних груп має чимало проблем пошуку та інтерпретації отриманої інформації. В сучасних українських реаліях є досить зручні умови дослідження вищих верств та їх стилів життя, оскільки еліти ще перебувають у процесі свого фор-

мування. Однак і в таких умовах доступ до представників еліти досить обмежений. Тому найбільш інформативним джерелом для соціолога можуть слугувати засоби масової інформації, повідомлення яких слід ретельно перевіряти та фільтрувати. Теоретичні конструкти класиків елітології та сучасних вітчизняних соціологів мають слугувати вивченню моделей стилів життя українських правлячих еліт, їх порівняльному аналізу та виокремлення специфічних рис.

Література

1. *Шульга М.* Етапи становлення політичної еліти в Україні в роки незалежності // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2006. – № 4. – С. 24–37.
2. *Стиль жизни личности. Теоретические и методологические проблемы.* – К., 1982.
3. *Верлен Т.* Теория праздного класса. – М., 1984.
4. <http://ecsocman.edu.ru/db/search.html?words=%F1%F2%E8%EB%FC+%E6%E8%E7%ED%E8+%FD%EB%E8%F2%FB&x=14&y=5>.
5. *Миллс Р.* Властвующая элита. – М., 1959.
6. *Овчинников В.* Сакура и дуб: Ветка сакуры. Корни дуба. – М., 2006.
7. *Зоткін А.* Механізми відтворення та добору владних еліт // Соціальні виміри суспільства. – Вип. 8. – К., 2005. – С. 202–218.
8. *Ильин В.И.* Поведение потребителей. – Сыктывкар, 1998.
9. *Головаха Е.* Неословное общество XXI столетия // Проблеми розвитку соціологічної теорії. Теоретичні проблеми змін соціальної структури українського суспільства. – К., 2002. – С. 42–48.

*Н.Бойко,
кандидат соціологічних наук*

“ДЕМОКРАТІЯ ГОЛОСУВАННЯ” ТА “ДЕМОКРАТІЯ УЧАСТІ” В ОЦІНКАХ МОЛОДІ

Рівень розвитку демократії визначається наявністю необхідних демократичних інститутів. З одного боку, це інституційне забезпечення процесів демократизації, а з іншого – дієвість демократичних інституцій як важеля впливу громадян на владу, відображеного в оцінках громадянами демократичних механізмів та інституцій. Процес демократизації соціальних відносин безпосередньо пов'язаний з особистісними детермінантами, які результують процес ціннісно-нормативної соціалізації та засвоєння особистістю системи соціальних відносин у суспільстві. Це актуалізує завдання аналізу особистісного потенціалу, який опосередковує процеси демократичної трансформації. Становлення громадянського суспільства передбачає зрілість індивіда як особистості та громадянина, що є необхідною передумовою включення його в нові соціальні відносини.

Саме специфіка цих відносин засвідчує соціальне здоров'я суспільства і держави, демократичність укладу і реалістичність становлення повноцінного громадянського суспільства.

Результати моніторингу ситуації протягом останнього десятиліття дають змогу простежити тенденції по роках. До 2005 р. близько 70% респондентів, відповідаючи на запитання *“Якби уряд України ухвалив рішення, яке ути-скає Ваші законні права та інтереси, чи могли б Ви щось зробити проти такого рішення?”* вказували на свою неспроможність впливати на рішення влади. 2005 р. зафіксовано найменший за весь період спостережень відсоток

мешканців України, які вважали, що в такому разі вони “нічого не змогли б зробити”. Вперше в країні склалася ситуація, коли так вважали трохи більше половини опитаних українців (рис. 1).

Рисунок 1
“Якби уряд України ухвалив рішення, яке утискає Ваші законні права та інтереси, чи могли б Ви щось зробити проти такого рішення?” (%)

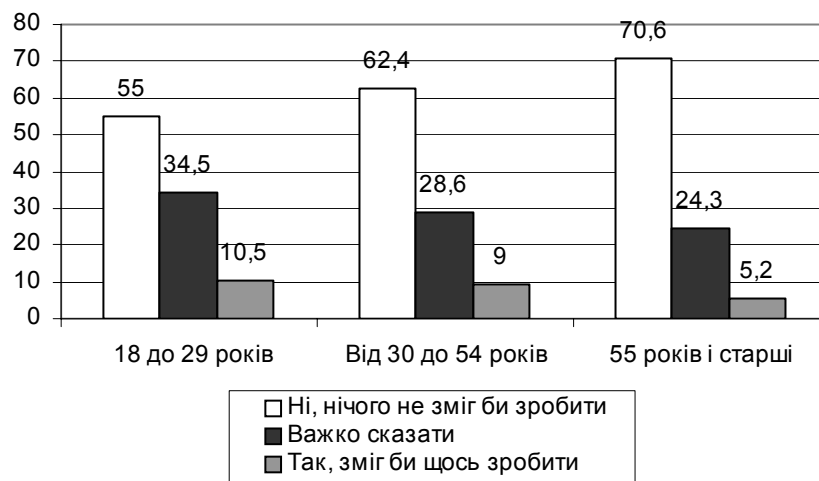


На жаль, ситуація 2006 р. не підтвердила позитивних тенденцій стосовно можливості впливати на владні рішення в уявленнях громадян, отримані 2005 р. У 2006 р. кількість українців, які вважали, що вони “нічого не змогли б зробити”, зросла порівняно з 2005 р. більш як на 6%. Кількість же тих, хто “зміг би щось зробити”, практично не змінилася (2006 р. – 8,2%, 2005 р. – 9,4%).

Найбільший відсоток позитивних відповідей на таке запитання був отриманий серед молоді віком до 30 років (рис. 2).

Рисунок 2

“Якби уряд України ухвалив рішення, яке утискає Ваші законні права та інтереси, чи могли б Ви щось зробити проти такого рішення? (2006, %)

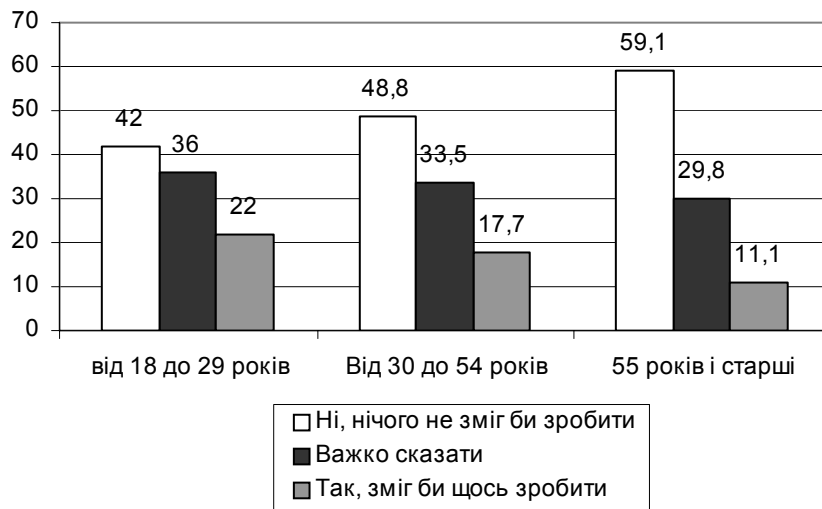


Трохи більше половини опитаної молоді надали негативну відповідь, тоді як у віковій групі від 55 років таку відповідь надали майже три чверті опитаних.

Подібні тенденції спостерігаються й у ставленні українців до своєї можливості впливати на рішення, які ухвалила місцева влада. Так, у 2005 р. менше половини респондентів (46,2%), вказували на те, що “нічого не змогли б зробити” в разі ухвалення місцевою владою несприятливих для них рішень. У 1996 р. таких було 59,2%. У 2006 р. близько половини респондентів, а саме 50,4% надали таку відповідь. Поступово зростає протягом досліджуваного періоду відсоток мешканців України, які вважають, що змогли б щось зробити, аби протидіяти негативним рішенням місцевої влади. У 2006 р. він становив 16,7% – удвічі більше, ніж у 1996 р. (8,3%). Причому серед молоді фіксується вдвічі більше активних респондентів, аніж у віковій групі від 55 років (рис. 3).

Рисунок 3

**“А якби аналогічне рішення ухвалила місцева влада,
чи змогли б Ви щось зробити проти такого рішення?”
(2006, %)**



Як зазначалось, формування нових соціальних відносин у рамках процесу демократизації нашого суспільства передбачає підвищення рівня залученості громадян до управлінських рішень, розширення засобів впливу громадськості на владу. Проте особливості взаємовідносин соціальних агентів в українському суспільстві мають свою специфіку, яка відображає реальну соціальну ситуацію в країні. І передовсім це стосується оцінки дієвості контрольних повноважень суспільства щодо влади на сучасному етапі.

Результати соціологічних опитувань, проведених Інститутом соціології НАНУ 2001 та 2006 рр., відображають такі тенденції. Відповідаючи на запитання: “Як Ви вважаєте, чи є у Вас можливість контролювати діяльність владних структур?” (у 2006 р. воно було уточнене: “Як Ви вважаєте, чи є у Вас можливість контролювати діяльність центральної виконавчої влади (президент, уряд?”), понад

81% опитаних в 2001 р. вказали, що у них немає ніякої можливості контролювати владні органи. У 2006 р. так відповіли 70,5% опитаних. Серед молоді ці відсотки становили відповідно 74% та 68,5%, тобто були найнижчими серед усіх вікових груп.

Дослідження засвідчило, що оцінка ресурсів громадянського суспільства як можливості контролю діяльності влади за всіма запропонованими у запитанні позиціями – “міжнародні організації”, “громадські організації”, “політичні партії”, “ЗМІ”, “референдуми”, “участь у виборах” у 2001 р. не перевищувала 10-відсоткової межі в усіх вікових групах. Хоча серед молоді ці відсотки були вищі, аніж в інших вікових групах. Молодь частіше відзначала можливості контролю через ЗМІ, громадські організації та міжнародні організації. Але оцінки стосовно контрольних можливостей громадських організацій та міжнародних організацій не мали позитивної тенденції по роках. Натомість зросла загальна кількість громадян України, особливо серед молоді, які вважали, що у них є можливість контролювати діяльність владних структур через такий канал впливу на владу, як “участь у виборах” (табл. 1).

Таблиця 1

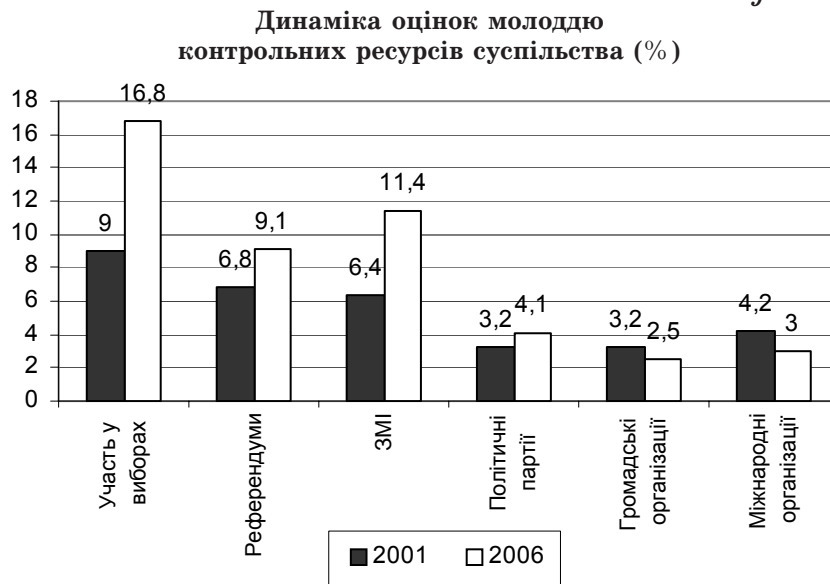
Оцінка контрольних ресурсів суспільства (%)

Контрольні ресурси	Від 18 до 29 років		Від 30 до 54 років		55 років і старші		За вибіркою	
	2001	2006	2001	2006	2001	2006	2001	2006
Участь у виборах	9,0	16,8	8,3	18,2	7,8	14,5	8,3	16,7
Референдуми	6,8	9,1	6,2	9,4	6,9	8,2	6,6	8,9
ЗМІ	6,4	11,4	4,3	10,2	4,7	7,9	5,0	9,7
Політичні партії	3,2	4,1	2,3	4,3	3,6	4,3	2,9	4,2
Громадські організації	3,2	2,5	3,0	2,0	1,9	1,5	2,8	1,9
Міжнародні організації	4,2	3,0	2,8	2,3	0,3	0,7	2,4	1,9
Не мають можливості	74,0	68,5	83,2	69,1	84,2	73,7	81,1	70,5

У 2006 р. цей показник зріс більш як удвічі порівняно з 2001 р. Так само практично удвічі зросла кількість молодих респондентів, які вважають, що у них є можливість контролю за владою через ЗМІ. Політичні партії і референдуми також розглядаються молодими громадянами як можливі канали впливу на владу. Але попри певну позитивну тенденцію, загальна оцінка можливості контролю за владою за допомогою цих каналів залишається досить низькою. А оцінка можливостей таких засобів контролю за владою, як громадські організації і міжнародні організації навіть знизилась і залишилася в 2006 р. практично мінімальною.

Загалом дослідження засвідчило певну специфіку включеності посередників реалізації контрольних можливостей за діяльністю владних структур в уявленнях респондентів. Передовсім обирались індивідуальні канали контролю за діяльністю владних структур: участь у виборах, референдуми. Залучення структур громадянського суспільства для реалізації контрольних функцій практично не акцентуються молодими респондентами (рис. 4).

Рисунок 4



Підтвердженням такої ситуації є і оцінки тих структур та організацій, які, на думку респондентів, сьогодні можуть реально захищати їхні права в нашій країні. Відповідаючи на запитання “Як Ви вважаєте, у випадку порушення Ваших прав, які організації можуть реально захистити Ваші інтереси?”, респонденти досить негативно оцінюють можливості захисту своїх інтересів будь-якими організаціями, у тому числі такими, як недержавні організації (товариство захисту прав споживачів, правозахисні організації і т.п.), міжнародні організації, політичні партії. У 2001 р. 43,1% молодих вказували, що вони на сьогодні не знають таких організацій, які могли б реально захищати їхні права. У 2006 р. ситуація дещо змінилася: на відсутність таких організацій у країні поскаржилися 29,9% опитаних (табл. 2).

Таблиця 2

“Як Ви вважаєте, у випадку порушення Ваших прав, які організації можуть реально захистити Ваші інтереси?” (%)

Суб'єкти впливу		Від 18 до 29 років		Від 30 до 54 років		55 років і старші		За вибіркою	
		2001	2006	2001	2006	2001	2006	2001	2006
Державні* організації	Правоохоронні органи і суд	21,9	35,9	14,2	33,8	17,8	25,5	17,3	31,6
	Депутат місцевої ради		7,1		7,2		8,9		7,7
	Депутат Верховної Ради		4,6		4,9		5,1		4,9
Недержавні організації (товариство захисту прав споживачів, правозахисні організації і т.п.)		12,9	9,4	11,9	7,2	5	3,6	10,1	6,5
Міжнародні організації		9,7	9,4	6,2	8,8	3,1	6,3	6,2	8,1
Тіньові структури		6,8	6,3	4,2	3,9	1,1	2,2	3,9	3,9
Політичні партії		1,6	2,8	1,5	4,8	1,7	3,1	1,6	3,8
Таких організацій я не знаю		43,1	29,9	56,3	35,9	65,3	38,6	55,6	35,5
Інше		0,6	1,3	2,1	1,0	1,4	1,0	1,5	1,1
Важко сказати		6,8	21,3	4,7	18,9	5,6	25,6	5,5	21,6

* У 2006 р. варіант “державні організації” був представлений трьома позиціями: “правоохоронні органи і суд”, “депутат місцевої ради”, “депутат Верховної Ради України”.

Проте такий результат важко назвати безумовно оптимістичним з огляду на те, що у 2006 р. суттєво, а саме більш як утричі порівняно з 2001 р. зросла кількість молоді, яка вагалася з відповіддю на це запитання. Оцінка ж можливості захисту прав громадян за допомогою міжнародних організацій, політичних партій залишилася стабільно низькою. А оцінка здатності захисту своїх інтересів за допомогою таких недержавних організацій, як товариство захисту прав споживачів, правозахисні організації і т.п. зменшилася з 12,9% у 2001 р. до 9,4 % у 2006 р.

Такий стан справ зумовлює як ситуація залежності життя людини від владної еліти, так і низька правова культура громадян, відсутність реальної обізнаності населення як щодо існування подібних організацій, недержавних структур, так і сумніви щодо наявності у них реальних можливостей захисту прав та інтересів громадян. За логікою відносин, що зберігається в суспільстві, як найреальнішого захисника своїх інтересів молоді громадяни виділяють державні організації (21,9% у 2001 р.). У 2006 р. найбільший відсоток, а саме 35,9% молодих респондентів, зазначили, що захистити їхні права можуть такі державні структури, як правоохоронні органи і суд. Депутатський же корпус, як і громадські організації, практично не розглядаються як реальні захисники інтересів громадян. На думку респондентів, держава залишається основним гравцем на полі захисту їхніх прав та інтересів.

Наведені тенденції можуть свідчити як про непоінформованість громадян стосовно появи інших посередників соціального процесу в діалозі “влада–громадянин”, так і про оцінку ними реальної слабкості впливу та малу ефективність реалізації правового механізму недержавних структур у рамках реалізації захисних та контрольних функцій.

За загальних негативних настанов громадян щодо реалізації своїх контрольних можливостей у суспільстві характерною особливістю є те, що громадяни не бачать для себе реальної можливості реалізації контрольних повноважень за допомогою залучення структур громадянського суспіль-

ства. Громадянське суспільство, яке в зародковому стані існує дотепер в Україні, і сьогодні практично не розглядається громадянином як реальний, дієвий суб'єкт соціальних відносин, здатний обстоювати інтереси громадян, контролювати діяльність владних органів, виступаючи посередником між державою та особою, сприяти оптимізації функціонування всієї соціальної системи. Громадянському суспільству поки що не вдалося стати рівноправним агентом соціальних взаємовідносин. З іншого боку, особа ще не готова до реалізації тих можливостей, які надаються їй сьогодні в рамках змін, що відбуваються в соціальній системі, появи демократичних структур, об'єктивних умов, які характеризують сучасні світові тенденції розвитку суспільства.

Пасивність у реалізації своїх можливостей виявляється, зокрема, і у виборі прийнятних каналів, через які громадяни можуть впливати на діяльність державних органів. У 2006 р., як і в 2001 р., пересічний українець здебільшого все ще не бачить можливості реалізації себе як активного суб'єкта, здатного впливати на діяльність владних структур (табл. 3).

Передусім вирізняються референдуми (2001 р. – 15,3%, 2006 р. – 29,7%), участь у виборах (2001 р. – 16,4%, 2006 р. – 20,1%). Тобто виділяються як форми впливу ті канали, які є формальними інституційними засобами контролю і, по суті, ініціюються самою владою та передбачають схвалення влади (діють у рамках реалізації політики влади). Виділяються й такі канали впливу на владу, як вивчення громадської думки (23,9%), “гарячі телефонні лінії” органів влади (21,8%), законні мітинги та демонстрації (18,8%), тобто канали, що розглядаються як засоби донесення своєї думки до влади, але не зобов'язують владу до активного та конструктивного діалогу. Такі ж канали, як участь у діяльності політичних партій і громадських організацій (6,6%), підготовка колективних листів і петицій (7,4%), які передбачають індивідуальну активність і громадянську ініціативність суб'єкта,

Таблиця 3

“Які форми впливу громадськості на прийняття рішень органами влади Ви вважаєте найефективнішими?” (2006, %)

Канали впливу	Від 18 до 29 років	Від 30 до 54 років	55 і старші	За вбіркою
Громадські слухання	15,8	16,2	15,0	15,7
Парламентські відкриті слухання	14,8	15,8	16,2	15,7
Консультації органів влади з незалежними експертами	8,2	10,6	5,1	8,3
Вивчення громадської думки	23,2	25,0	22,7	23,9
Використання інтернет-сторінки органів влади для запитів і пропозицій громадян	4,6	3,9	2,7	3,7
“Гарячі телефонні лінії” органів влади	22,2	25,0	17,1	21,8
Обговорення проектів рішень влади в засобах масової інформації	14,3	16,2	13,3	14,8
Участь у діяльності політичних партій та громадських організацій	5,9	8,1	5,0	6,6
Участь у виборах депутатів всіх рівнів та президента країни	17,9	21,0	20,3	20,1
Референдуми	28,8	30,2	29,7	29,7
Підготовка колективних листів та петицій	6,4	9,2	5,6	7,4
Участь у законних мітингах та демонстраціях	19,6	19,5	17,3	18,8
Участь у несанкціонованих мітингах та демонстраціях	4,8	4,8	3,8	4,5
Бойкоти (відмова виконувати рішення органів влади)	7,1	6,0	5,3	6,0
Голодування протесту	3,1	5,4	3,8	4,4
Пікетування державних установ	7,4	9,7	7,0	8,3
Захоплення адміністративних будівель	3,1	3,6	0,9	2,6
Інше	0,8	0,9	1,0	0,9
Важко відповісти	37,5	31,5	40,2	35,7

не оцінюються як пріоритетні засоби впливу на діяльність державних органів. Причому відповіді молоді практично не відрізняються від загальної думки громадян.

Проблема відносин влади та суспільства пов'язана з тим, що більшість населення України не вважає себе активними суб'єктами соціального процесу, спроможними дієво впливати на процес прийняття урядових рішень. Більшість обирає традиційні можливості впливу на владу, не враховуючи нових можливостей розширення засобів впливу. Проблемність самого суб'єктивного фактора пов'язана передусім з безініціативністю населення, невірою в свої сили та в те, що щось може змінитися, а також з правовою безграмотністю населення.

Становлення нових соціальних відносин, контрольних повноважень громадян у сучасному українському суспільстві не може бути обмежене виключно формальним законодавчим регулюванням. Демократичне громадянське суспільство – це насамперед співтовариство активних і суверенних громадян, здатних повноцінно реалізувати свої права в рамках діалогу “влада–громадянин”.

Розв'язання цих проблем потребує певних кроків, пов'язаних з підвищенням рівня поінформованості громадян щодо своїх прав та можливих засобів впливу і взаємодії з владою; підвищенням рівня громадянської компетентності українців щодо засобів їх залучення до прийняття управлінських рішень та впливу на рішення влади; розвитком громадянської культури взаємодії з владою; впровадженню нових форматів спілкування “влада–громадянин”. Це передбачає правове просвітництво, поширення популярної літератури, інтернет-спілкування та консультування, громадські слухання з конкретних питань місцевого життя.

СУЧАСНИЙ СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНИЙ КОНФЛІКТ: АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ

Динамізм сучасного українського суспільства зумовлює різні за своїм масштабом і характером зміни, що породжують суперечності, розбіжності на всіх рівнях соціуму, по всьому спектру політичних відносин. Широкого визнання набуло уявлення про значну роль конфліктів як у житті окремої людини, сім'ї, так і в процесі функціонування великих соціальних утворень, систем – організацій, суспільства, держави тощо. Тому дослідження, що здійснюються у цьому напрямі, завжди викликають посилений інтерес.

Соціально-політичні конфлікти стали об'єктом вивчення вітчизняних соціологів порівняно недавно. Починаючи з кінця 80-х – початку 90-х років і до сьогодні, у цьому напрямку працюють Є.Головаха, В.Казаков, О.Стегній, А.Бандурко, В.Друзь, О.Даніл'ян, А.Пойченко. Однак за, здавалося б, значної кількості досліджень різних аспектів цієї проблеми, у вітчизняній соціологічній науці залишається недостатнім рівень концептуалізації явища соціально-політичного конфлікту, аналіз його специфіки в умовах трансформаційних змін, що розгортаються в Україні, непослідовності та суперечливості розвитку суспільства, зростання масового відчуження, низького рівня довіри населення до владних структур. Інституціональна криза торкнулася усіх соціальних інститутів (за винятком хіба що інституту сім'ї), феномен подвійної інституціоналізації створює рольову, нормативну й інфраструктурну переобтяженість інституціонального простору і відтворює почуття соціальної безпорадності й незадоволеності соціальним станом у більшості людей [1, с. 45]. В умовах перехідного суспільства існування моноконфлікту (або конфлікту в класичному розумінні: політичного, економічного, культурного, соціального) є скоріше винятком, ніж правилом.

У реальності наявні проекція і взаємовплив, взаємопроникнення різних типів, коли причини, особливості одних конфліктів є поштовхом для виникнення чи актуалізації інших.

Нам імпонує підхід російських соціологів В.Якимець і Л.Ніковської, які пропонують у контексті аналізу соціальних конфліктів в умовах трансформації суспільства використовувати категорію складнозмістового конфлікту (СЗК). Під ним вони визначають зростаюче на основі різних протоконфліктів комбіноване зіткнення протилежних думок, сил, позицій, що виникають у контексті не менш як двох типових моноконфліктів (соціокультурний, політичний, адміністративний, етнонаціональний, конфлікт у соціальній сфері та ін.) за неовов'язкової присутності спільних причин конфлікту і способів взаємодії учасників. Варіантів останніх може бути значна кількість, але вони не виникають хаотично, їх співіснування відбувається відповідно до особливостей певного моменту в розвитку суспільства [2, с. 82–83]. У центрі нашого дослідження конфлікт такого типу – соціально-політичний.

Аналіз і узагальнення наукових праць конфліктологічної спрямованості свідчить про практичну відсутність адекватного, чіткого визначення соціально-політичного конфлікту. Останнє можна пояснити рядом причин, зокрема:

- наявною складністю визначення універсального й єдиного методологічного підходу в дослідженні соціально-політичних конфліктів, вивчення останніх передбачає використання кількох методологічних підходів;

- неможливість чітко окреслити межі перебігу соціально-політичного конфлікту, адже в його основі знаходиться сфера політичного, присутнього в будь-якому секторі соціуму. Під впливом факторів соціальної напруженості, накопичення суспільних суперечностей та усвідомлення їх як протилежних відбувається його мобілізація. Іншими словами, будь-які суперечності й протиборства (національні, релігійні, виробничо-трудова та ін.) при зростанні соціальної напруженості набувають ознак політичного конфлікту. А за умови, що конфліктна ситуація назріває і відбуває-

ться всередині владних інститутів, для її переростання у конфлікт останнім потрібно набути характеру публічності, сторонам здійснити спробу мобілізувати різні соціальні групи і прошарки, які, беручи участь у конфлікті, керуватимуться зовсім не раціональними політичними ідеями;

➤ з цього випливає ще одна складність: суб'єкти політичного конфлікту не існують як даність, це – величини досить рухливі, постійно змінювані, які виникають у різні періоди. Варто наголосити окремо на тому, що, розглядаючи як суб'єктів політичних конфліктів окремих індивідів, ми аналізуємо їх не як особистостей з їхніми індивідуальними поглядами та інтересами, а як представників політичної спільноти, що посідає те чи інше місце в суспільній ієрархії;

➤ труднощі виникають і зі з'ясуванням справжніх мотивів чи причин соціально-політичного конфлікту. Найчастіше такими є розбіжності інтересів, цілей і суперництво політичних еліт, соціально-конфесійних груп, інших прошарків, соціальних інститутів і окремих індивідів. Ці інтереси стикаються у процесі здобуття, перерозподілу і реалізації політико-державної влади, оволодіння і використання домінуючих позицій у структурах даної влади – президента, депутата, міністра, судді, лідера політичної партії і т. ін., відповідно за суто політичними криються соціально-економічні, культурні, релігійні та інші інтереси, які можуть перерости і переростають у політичне протистояння;

➤ до того ж при аналізі конфліктних ситуацій, особливо в сфері політики, досліднику неможливо уникнути ідеологічних і ціннісних орієнтацій.

Виявлення специфіки соціально-політичного конфлікту доречно, на наш погляд, розпочинати з аналізу змісту родових щодо нього понять “конфлікт”, “соціальний конфлікт”, “політичний конфлікт”. Адже особливістю політичного, як і будь-якого іншого (економічного, релігійного, культурного і т.п.), конфлікту є те, що його учасниками виступають індивіди, соціальні групи, прошарки, класи. Їх існування є основою суспільного життя, абстрагуючись

від якої дослідник позбавляє себе можливості вловити його специфіку і піддати всебічному аналізу будь-яке явище, що відбувається у соціумі.

Як складне і водночас доволі поширене явище конфлікт досі не має чіткого універсального визначення. Зауважимо лише, що одна із найбільш популярних дефініцій конфлікту запропонована американським соціологом Л.Козером: “Конфлікт – це така поведінка, в основі якої боротьба між протиборчими сторонами за дефіцитні ресурси, вона містить спроби нейтралізувати противника, завдати шкоди чи знищити його” [3, с. 167]. Це визначення є вдалим, адже тут зафіксовані головні компоненти, з яких складається конфлікт: предмет – влада, блага (матеріальні, духовні) і статус, стратегія учасників – нейтралізація, заподіяння збитків чи знищення противника.

Та не будемо надмірно захоплюватися наведенням різних підходів до тлумачення поняття “конфлікт”, спробуємо систематизувати у декількох напрямках, виходячи з його основи. У Л.Козера – це боротьба, у Р.Дарендорфа – об’єктивні (іманентні) чи суб’єктивні (уявні) протилежності [4, с. 142], у Я.Щепаньського – антагонізм стосовно “інших” [5, с. 201].

Конфлікти є невід’ємною складовою функціонування будь-якого суспільства і одним з видів соціальної взаємодії. І чим складнішою вона є, чим більше розмежований соціум, чим вищим є рівень свободи та плюралізму, тим частішими є незбігання, іноді заперечення інтересів, цілей і, відповідно, більше джерел для конфліктів.

Найбільш поширеним для різних типів конфліктів, від виробничих до етноконфесійних, є їх пояснення в контексті інтеракціоністської парадигми, тобто через взаємодію конфліктуючих сторін – індивідів, соціальних спільнот чи соціальних інститутів, за якої дії однієї із сторін, що зіткнулися з протидіями іншої, перешкоджають реалізації її цілей, інтересів. Для виникнення конфлікту необхідною є наявність як мінімум двох чи більше сторін, інтереси яких зіткнулися між собою. Предметом конфлікту може виступати два види “дефіциту” – позиційний дефіцит (тобто

дефіцит соціальних позицій – соціальних статусів і ролей) і дефіцит джерел (тобто певних матеріальних чи духовних ресурсів). У конфлікті йдеться про досягнення можливості контролювати і спрямовувати дії іншої сторони [6, с. 8].

Соціальні конфлікти є складним структурованим явищем, вони присутні в усіх складових суспільних відносинах (економіці, політиці, культурі та ін.). Для їх усебічного вивчення суспільні науки пропонують різні типології, найбільш уживаною із яких є поділ конфліктів за сферами їх прояву. В центрі нашої уваги – політичні конфлікти. Варто наголосити, що у зарубіжній соціології виокремлення політичного конфлікту як особливого типу (виду) конфлікту практично відсутнє. Таку тенденцію можна пояснити рядом обставин: політичний конфлікт традиційно асоціюється з екстремальними формами протистояння; зазвичай він фігурує при фіксації таких великих зіткнень, як революції і контрреволюції, протиборства між державами і союзами держав, війни, заколоти, путчі, повстання, що охоплюють майже всі сфери відносин конфліктуючих сторін. В реальності конфлікт є невід’ємною складовою життя соціуму і потенційно присутній у будь-якому політичному явищі, тому зведення цього виду конфлікту до крайніх революційних і силових форм є не коректним.

Окрім того, виокремленню політичного конфлікту перешкоджає і те, що традиційно визначення видів конфлікту базується на розрізненні конфліктуючих сторін (індивідуальні, групові, класові). В типології І.Дойча знаходимо інше виокремлення. Він визначає три групи критеріїв поділу конфліктів: за сферами життя суспільства і діяльності людей (економічні, політичні, ідеологічні, фінансові, торговельні і т.ін.); за причинами (об’єктивні, суб’єктивні, нереалістичні); за суб’єктами (міжнародні, расові, міжособистісні) [7, с. 55]. Сьогодні політичні конфлікти визначаються більшістю учених як природний стан суспільства, що зазвичай виявляється в формулах “демократія – це конфлікти”, “конфлікт – це норма життя” і т.ін.

Різні підходи до аналізу поняття політичного конфлікту, що зустрічаються в літературі, пов’язані передусім з

тим, на чому акцентують увагу дослідники – на політичній природі конфліктуючих сторін чи на політичному характері об'єкта конфліктологічної взаємодії. У першому випадку політичний конфлікт розглядають як зіткнення інтересів, поглядів, дій тих чи інших суб'єктів (соціальні групи, класи, держави) у сфері політики і як наявність непорозумінь між різними політичними силами, партіями, основу яких складають розбіжності в інтересах, цілях і шляхах їх реалізації. Увага акцентується саме на протиставленні політичних суб'єктів, зумовленому протилежністю їх інтересів, цінностей, поглядів. Це, на нашу думку, звужує предметне поле дослідження політичного конфлікту, а наявна у ньому тавтологія (протиставлення суб'єктів політики виводиться із взаємодії тих же суб'єктів) свідчить про те, що для прихильників такого підходу до дефініції політичного конфлікту важливе підкреслення позиції учасників протистояння, а не предмета конфліктної взаємодії.

Натомість, прихильники другого підходу встановлюють залежність політичного характеру конфлікту від об'єкта конфліктної взаємодії. Так, одні автори з'ясовують політичний конфлікт як “різновид” (і результат) конкурентної взаємодії двох і більше сторін (індивідів, соціальних груп, інститутів), що відстоюють розподіл владних повноважень; інші вважають, що будь-яке явище, в тому числі конфлікт, може стати політичним, якщо воно пов'язане із завоюванням, утриманням чи зміцнення політичної влади. До цих інтерпретацій долучається також підхід, згідно з яким соціальний конфлікт набуває характеру політичного, коли конфліктна взаємодія сторін підпадає під категорію “політична діяльність”.

Існуючі розбіжності у підходах, вважаємо, варто розглядати як різноманітність у межах єдиного: сторони політичного конфлікту (безпосередні учасники, треті сторони), середовище конфлікту (суспільство, сфера політики), предмет конфлікту (владні відносини, права і свободи соціальних груп, механізми реалізації цих прав), а також його об'єкт (влада як спосіб контролю над ресурсами, влада

як специфічний ресурс) – це і є необхідні складові політичного конфлікту.

Одним із перших комплексних досліджень політичних конфліктів у пострадянських республіках є робота російського політолога О.Глухової, де політичний конфлікт визначено як невід’ємний атрибут політичного процесу. Автор пропонує власну типологію політичних конфліктів, виокремлюючи їх по вертикалі і горизонталі політичного поля і відповідно до їх природи та об’єктивного змісту як державно-правові, статусно-рольові, конфлікти політичних культур, а також виводить функціональну класифікацію конфліктів (функціональні і дисфункціональні). Водночас аналіз цього явища здійснено суто в політологічному контексті: політичний конфлікт – це теоретична і практична боротьба суб’єктів політики: довірених осіб великих соціальних груп, з метою оволодіння політичним капіталом (фінанси, право, репресивний апарат і т. ін.) [6, с. 24].

Наразі, оперуючи поняттями “соціальний конфлікт” і “політичний конфлікт”, спробуємо дати авторське визначення поняття соціально-політичного конфлікту: це сукупність певних дій, спрямованих на подолання перешкод, які виникають у сфері соціально-політичних відносин між різними соціальними спільнотами – соціальними інститутами, класами, соціальними групами, і спричинених різними позиціями та наявними у їх розпорядженні ресурсами.

Впорядковуючи характеристики конфлікту, дослідники зазвичай виокремлюють дві із них, які дають можливість чіткіше з’ясувати його сутність і спрямованість – предмет конфлікту і його об’єкт. Під предметом будь-якого конфлікту розуміють об’єктивно існуючу чи уявну проблему, що є причиною непорозуміння між сторонами, кожна із яких зацікавлена у вирішенні її на свою користь. Це можуть бути владні відносини, бажання володіти певними цінностями, прагнення до першості тощо. Пошук шляхів вирішення конфлікту, як правило, розпочинається із з’ясування його предмета, і здійснити це зазвичай доволі не просто. Адже значна кількість конфліктів, особливо со-

ціально-політичних, мають настільки складну і запутану передісторію, що дослідник змушений діяти як археолог – знімати один шар за іншим. Нашарування проблем може зробити будь-який конфлікт абсолютно дифузним, позбавленим чітких меж, містити велику кількість наявних і латентних причин. Прикладами таких конфліктів, крім соціально-політичних, є міжнаціональні, сімейні та інші. Більшість дослідників зазначають, що зазвичай у будь-якому конфлікті увага концентрується на одному аспекті – ресурсах і, відповідно, контролі над ними. Влада при цьому виступає як варіант контролю над ресурсами, а власність і є самим ресурсом. Отже, предметом соціально-політичного конфлікту виступають соціальні блага – статус, ресурси, привілеї, влада. Щодо об'єкта конфлікту, то ним може бути будь-який елемент матеріального світу і соціальної реальності, що є об'єктом домагань соціальних суб'єктів, які прагнуть до єдиновладного контролю над ним. При цьому зауважимо, що об'єкт конфлікту в конкретній системі відносин – це не завжди дефіцитний ресурс, іноді ним є певна цінність чи належність до тієї чи іншої групи.

Важливим аспектом аналізу соціально-політичних конфліктів є визначення причин їх виникнення. Їхня специфіка визначається умовами розвитку суспільства загалом і тими змінами, що відбуваються у ньому. Огляд наукових доробків з проблем соціально-політичних конфліктів в умовах трансформації дає змогу визначити три групи факторів, що спонукають їх розгортання.

Першу групу формують усвідомлені розбіжності між соціальними потребами і інтересами соціальних спільнот, які утворюють своєрідну ієрархію, що складається із політичних, економічних, національних та інших потреб і інтересів. У цій ієрархії ідеологічні запити (боротьба за ідеї) можуть виступати як форма, а інші – як зміст. Причому в контексті соціально-політичного конфлікту доволі не просто зорієнтуватися, які саме мотиви виступають головними.

Окрему групу формують суб'єктивні фактори, аналізуючи їх, визначимо для початку суб'єктів соціально-

політичних конфліктів. Ними є: політичні еліти, групи, спільноти, політичні партії. Саме вони розробляють ідеологію соціальної спільноти, програму її реалізації, знаходять засоби (фінансові і технічні), організують своїх прихильників на участь у владі демократичним (виборним) чи насильницьким (збройним) шляхом. Політична еліта зазвичай очолює соціально-політичний конфлікт і прагне не лише до отримання влади для реалізації своїх ідей, а й тому, що влада завжди пов'язана з привілеями, багатством. Основна ж маса населення, яка обирає політичних лідерів, має надію, що вони спроможні в законодавчих актах і організаційній діяльності виразити і захистити їх інтереси. Відповідно суб'єктивними причинами соціально-політичних конфліктів виступають соціально-політичні потреби і інтереси політичних еліт, соціальних груп, партій, домінуюча роль при цьому належить політичній еліті. На думку Є.Головахи, саме в конфлікті старих і нових еліт криється основна причина чи основне джерело соціального вибуху в посттоталітарному суспільстві, оскільки для кризових періодів протистояння маси–еліта (за винятком окремих стихійних виступів, легко придушуваних згуртованими елітами) може набувати революційних форм, що загрожують масовим кровопролиттям і громадянською війною [1, с. 40].

Ще одну групу формують фактори, що мають соціально-психологічний характер. Особливо помітною є їх роль у періоди трансформаційних змін, що переживає суспільство. Стан соціальної нестабільності створює унікальну психологічну ситуацію, коли одночасно великі маси людей змушені адаптуватися до мінливої фруструючої їх реальності. У такі періоди блокується традиційний вид адаптації, в основі якого конформність до соціальних норм, а у суспільстві поширюється аномія, громадський і політичний песимізм, амбівалентність у сприйнятті змін, депресивні форми соціальної поведінки [8, с. 15]. Аналіз цих настроїв дає можливість точніше спрогнозувати появу різних типів соціальних конфліктів в майбутньому. Адже неадекватне сприйняття в масовій свідомості суспільних

перетворень (до прикладу, темпи і наслідки економічних реформ), реакція на політичні рішення чи спірні питання (введення другої державної мови, прийняття нової Конституції) здатні самі по собі викликати конфліктну ситуацію і навіть масштабний конфлікт між певними соціальними групами і владою.

Підсумовуючи, зазначимо, що основними методологічними орієнтирами у вивченні соціально-політичного конфлікту виступають: системний аналіз цього явища, який передбачає розгляд даного конфлікту як взаємодії суб'єктів політики на різних рівнях, у різних формах, під впливом різних факторів; чітке виявлення його предмета і суб'єкта. Саме багатофакторний, комплексний підхід до аналізу соціально-політичного конфлікту дає змогу максимально точно діагностувати цей складний феномен.

Література

1. Головаха Є., Паніна Н. Основні етапи і тенденції трансформації українського суспільства: від перебудови до “помаранчевої революції” // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2006. – № 3. – С. 32–51.
2. Якимець В.Н., Никовская Л.Н. Сложносоставные конфликты – атрибут постсоциалистической трансформации // Социология конфликта. – 2005. – № 3. – С. 77–90.
3. Див.: Тернер Дж. Структура социологической теории. – М., 1985.
4. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта // Социс. – 1994. – № 5. – С. 142–147.
5. Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии. – М., 1969.
6. Глухова А.В. Политические конфликты: основания, типология, динамика (теоретико-методологический анализ). – М., 2000.
7. Див.: Дмитриев А.В. Социальный конфликт: общее и особенное. – М., 2002.
8. Злобіна О.Г., Тихонович В.О. Особистість сьогодні: адаптація до суспільної нестабільності. – К., 1996.

ВПЛИВ ГЕНДЕРУ НА СПРИЙНЯТТЯ ЕЛЕКТОРАЛЬНОГО ПРОСТОРУ

Гендер, який є однією із базових ознак соціальної структури суспільства, поряд з її класовими, віковими й національними характеристиками проявляється як регулятивний чинник. Електоральний простір може бути описаний через електоральну поведінку, що її слід розглядати в двох аспектах: по-перше, це процес прийняття рішення щодо можливого електорального вибору, а по-друге, власне електоральний вибір. Процес прийняття рішення щодо участі у виборах та щодо власне політичного вибору (за кого саме віддати свій голос) дещо відрізняється у чоловіків і жінок. За результатами досліджень, це проявляється і в мотивації наміру брати участь у виборах, і власне в політичному виборі.

У статті аналізуються результати опитувань населення України, що проводилися напередодні виборів як президентських (1999 та 2004 рр.), так і виборів до Верховної Ради України (1994, 1998, 2004 та 2007 рр.), а також результати, отримані автором при проведенні фокус-груп напередодні парламентських виборів 2002 р. для виявлення гендерного складника, який позначається на електоральній поведінці виборців:

➤ опитування “Омнібус”, проведене компанією “Соціс” в березні 1994 р., вибірка 1200 осіб, репрезентативна за статтю, віком, рівнем освіти, типом поселення та місцем проживання – “Омнібус–1994”;

➤ опитування “Омнібус”, проведене компанією “Соціс” в березні 1998 р. напередодні виборів до Верховної Ради України за аналогічною вибіркою – “Омнібус–1998”;

➤ опитування “Омнібус”, проведене компанією “Соціс” в березні 2002 р. напередодні виборів до Верховної Ради України за аналогічною вибіркою – “Омнібус–2002”;

➤ опитування, проведене компанією “Соціс” в лютому 2002 р. напередодні виборів до Верховної Ради України, вибірка 4000 осіб, репрезентативна за статтю, віком, рівнем освіти, типом поселення та місцем проживання – “Соціс-2002”;

➤ опитування, проведене Інститутом соціології НАН України в грудні 2001 р. і березні 2002 р. напередодні виборів до Верховної Ради України, вибірки 2803 та 2801 особа відповідно, репрезентативні за статтю, віком, рівнем освіти, типом поселення та місцем проживання – “Вибори-2002”;

➤ опитування, проведене Інститутом соціології НАН України в квітні (вибірка 1799 осіб), вересні та жовтні 2004 р. (вибірки по 1800 осіб) напередодні виборів Президента України – “Вибори-2004”;

➤ опитування, проведене Інститутом соціології НАН України та компанією “Соціс” в червні 2007 р. напередодні виборів до Верховної Ради України, вибірка 11 075 осіб, репрезентативна за статтю, віком, рівнем освіти, типом поселення та місцем проживання – “Вибори-2007”;

➤ у статті аналізуються також дані якісного дослідження, проведеного в Кіровоградській області методом фокус-груп напередодні виборів 2002 р. до Верховної Ради України – “Фокус-групи-2002”. Обстежено три фокус-групи: перша складалася з 11-ти чоловіків, друга – з 10-ти жінок, третя була змішаною (5 чоловіків та 5 жінок). Віковий склад усіх груп змішаний.

Поширені в суспільстві гендерні норми та цінності, у спрощеному вигляді відображені в гендерних стереотипах мислення та поведінки, здатні прояснити існуючі відмінності і в електоральній поведінці населення. У цьому контексті бути чоловіком або жінкою означає не наявність притаманних їм певних природних якостей, а дотримання тієї чи іншої норми поведінки.

В українському суспільстві, як зазначає С.Оксамитна, маємо “домінування у масовій свідомості низки гендерних стереотипів, що відповідають патріархальній ідеології й практиці повсякденного життя. Це стосується уявлень про

роль і призначення жінок у суспільстві, можливості одержання роботи та здійснення кар'єри, участі у політичній діяльності тощо" [1]. Подібний стан речей відмічений й Українським інститутом соціальних досліджень в межах проекту "Гендерний паритет в умовах розбудови сучасного українського суспільства" [2]. Традиційні, відтворювані віками уявлення про сфери основної реалізації – для чоловіків суспільної, для жінок приватної – підтримуються значною частиною чоловіків і жінок. Тож політична сфера – скоріше чоловіча. Для жінки відводиться роль спостерігача. І жінки помітно рідше, ніж чоловіки, вважають політику важливою для себе сферою життєдіяльності. Загалом жінки вважають, що їх представництво в органах влади має бути збільшене, але 71% респондентів не підтримують ідею пропорційного представництва жінок та чоловіків у владних структурах, вважаючи, що жінок серед працюючих в органах влади повинно бути від третини до "дуже мало". Причинами низького представництва жінок опитані вважають невідповідну підтримку жінок-кандидатів на виборах через невіру в їх спроможність вирішувати державні справи, а також через опір можновладців.

У суспільстві підтримується образ жінки, що не бере активної участі у політиці, а скоріше допомагає чоловікові. Принцип "жіночого як іншого", що акцентує увагу не на автономності жіночого суб'єкта, а на особливому статусі жінки в українській культурі, нівелює гостроту протистояння чоловічого та жіночого [3, с.71–82.]. На противагу принципу "жіночої відмінності", альтернативного принципу гендерної асиметрії, культивованої сучасними західними феміністами, в сучасному українському суспільстві пошановується образ українки-берегині, що змальовує українську жінку як вартівницю сімейного вогнища та культурних традицій, що користується великим авторитетом у сім'ї, державі та суспільстві.

За результатами опитувань, проведених напередодні виборів як до Верховної Ради, так і президентських щодо ставлення до виборів та рівня готовності узяти участь у виборах, спостерігаємо досить стійку тенденцію перева-

жання електоральної визначеності жінок порівняно з чоловіками. На перший погляд, це могло б слугувати підставою припущення, що жіноцтво є більш електорально активною частиною населення (табл. 1; 2; 3).

Таблиця 1

Намір брати участь у виборах (%)

<i>Групи</i>	<i>Так</i>	<i>Ні</i>	<i>Важко відповісти</i>
<i>Березень 1994 р.</i>			
Чоловіки	68,1	21,9	6,6
Жінки	71,5	22,9	9,0
Разом	69,5	22,5	8,0
<i>Березень 2002 р.</i>			
Чоловіки	78,3	8,5	13,2
Жінки	79,6	7,0	13,4
Разом	78,5	8,2	13,3
<i>Березень 2004 р.</i>			
Чоловіки	88,9	6,5	4,6
Жінки	92,3	4,5	3,2
Разом	90,6	5,5	3,9

Таблиця 2

Намір брати участь у виборах (%)

<i>Групи</i>	<i>Однозначно так</i>	<i>Скоріше так</i>	<i>Скоріше ні</i>	<i>Однозначно ні</i>	<i>Важко відповісти</i>
<i>Березень 1998 р.</i>					
Чоловіки	45,5	20,9	14,5	8,6	10,5
Жінки	48,5	20,4	12,9	10,3	7,8
Разом	47,2	20,6	13,6	9,5	9,0
<i>Березень 2002 р.</i>					
Чоловіки	67,3	22,5	2,0	6,4	1,8
Жінки	70,3	19,8	3,3	4,7	1,9
Разом	69,1	20,9	2,8	5,4	1,8
<i>Червень 2007 р.</i>					
Чоловіки	56,3	23,1	8,4	6,6	5,6
Жінки	57,1	23,6	7,8	6,1	5,4
Разом	56,8	23,4	8,0	6,3	5,5

Таблиця 3

**Електоральна активність населення у згадках
щодо попередніх виборів (%)**

<i>Участь у попередніх виборах</i>	<i>Так</i>	<i>Ні</i>	<i>Важко відповісти</i>
<i>Березень 1998 р. (щодо виборів до Верховної Ради України 1994 р.)</i>			
Чоловіки	72,6	22,3	4,8
Жінки	75,9	18,3	5,4
Разом	74,4	20,0	5,1
<i>Березень 2002 р. (щодо виборів до Верховної Ради України 1998 р.)</i>			
Чоловіки	79,4	15,1	5,5
Жінки	81,5	12,3	6,2
Разом	80,7	13,4	5,9
<i>Березень 2002 р. (щодо виборів Президента України 1999 р.)</i>			
Чоловіки	83,0	13,9	3,1
Жінки	86,2	11,8	2,0
Разом	84,9	12,6	2,5
<i>Березень 2004 р. (щодо виборів до Верховної Ради України 2002 р.)</i>			
Чоловіки	77,4	18,0	4,6
Жінки	79,9	14,6	5,5
Разом	78,8	16,1	5,1
<i>Червень 2007 р. (щодо виборів до Верховної Ради України 2006 р.)</i>			
Чоловіки	82,3	15,9	1,8
Жінки	85,5	12,7	1,8
Разом	84,1	14,1	1,8

Водночас результати опитувань засвідчують помітно більшу політичну зацікавленість та передвиборну інформаційну залученість серед чоловіків (табл. 4). Певна фрагментарність та несталість жіночої уваги до перебігу передвиборних політичних колізій відбивається, зокрема, й на термінах їхньої остаточної визначеності щодо свого майбутнього політичного вибору.

Таблиця 4

Рівень уваги до перебігу виборчої кампанії (1998, %)

<i>“Чи слідкуєте Ви за перебігом виборчої кампанії по радіо, телебаченню або в газетах?”</i>	<i>Чоловіки</i>	<i>Жінки</i>	<i>Разом</i>
Так, слідкую регулярно	26,4	15,7	21,1
Слідкую час від часу	41,4	43,3	42,3
Ні, не слідкую	31,2	39,7	35,5
Важко відповісти	1,0	1,2	1,1

Як доводять дані соціологічних опитувань, жіноча частина електорату демонструє стійку тенденцію більшої готовності щодо участі у виборах, при тому що рівень політичної зацікавленості та зануреності у перебіг політичних баталій помітно превалює серед чоловічої частини респондентів. І ця “нерелевантність” реєструється в рамках різних досліджень.

Статистичні підтвердження парадоксу голосування (назвемо його умовно “гендерним парадоксом електоральних намірів”) примушують нас звернутися до аналізу математичного вираження, що описує інтенціонально-мотиваційну динаміку електоральної поведінки: $IP - V[+O]$, де I – імовірність уплинути на результат виборів; P – різниця між підсумками голосування; V – витрати, пов’язані з участю в голосуванні (і передусім – витрати часу на процес споживання передвиборної інформації, необхідної людині, щоб визначитися у своєму виборі); O – обов’язок (моральний), спрямований на участь у голосуванні.

Саме можливі імплементації наведеної формули електорального простору ставлять під сумнів доцільність ґрунтувати інтерпретаційні та прогностичні моделі електоральної активності наших виборців тільки на теорії “раціонального вибору”. Адже раціональність обмежується якістю і кількістю інформації того, хто її отримує, та базується на

постулаті, що виборець бере участь у голосуванні, якщо особиста користь перевищує витрати. І в першу чергу витрати інформаційні, тобто йдеться про певний прийнятний для людини поріг психічного зусилля з засвоєння необхідної інформації або припустимий для неї рівень політично-інформаційного стресу.

Дані соціологічних опитувань дають підстави для висновку про помітно більшу вразливість жіночої частини електорату щодо інформаційного стресу через більш сугестивне сприйняття агітаційної інформації жінками (“Омнібус–1998”, “Соціс–2002”, “Вибори–2004”).

Важливий момент полягає в тому, що зміст раціональності рішення щодо виборів пов’язаний з обмеженістю часових ресурсів. “Людина не має можливості занадто довго думати над варіантами вибору, – зауважує вітчизняний аналітик “раціональної теорії вибору” Л.Князева. – Коли стає відомим максимальний набір альтернатив, із яких потрібно вибрати оптимальну, необхідно припинити накопичення інформації, оскільки виникає ризик ...інформаційної перевантаженості, що заважає найбільш оптимальному підходові і паралізує процес прийняття рішення” [4, с.180]. Йдеться про відомий принцип, що людина здатна зробити раціональний вибір лише з-поміж трьох-чотирьох альтернатив, а за недостатньої структурованості політичного простору України, коли участь у передвиборних перегонах бере завелика кількість суб’єктів політичного процесу, зробити раціональний вибір досить важко.

У такій ситуації, відповідно до наведеної формули, з погляду особистого інтересу виборця електоральна поведінка не є раціональною: адже якщо суб’єкт вважає імовірність вплинути на хід голосування надто низькою і при цьому дотримується раціональної позиції (у індивідуально-егоїстичному змісті), то в переважній більшості випадків він не скористався б правом голосу. Невпевненість в Р-факторі (імовірності вплинути на результат)

дані соціологічних опитувань красномовно засвідчують насамперед серед жіночої частини електорату.

Аналогічний, приблизно на 4,5% вищий, дефіцит упевненості у прозорості післяперегонних підрахунків і відповідно власної можливості вплинути на результат (тобто гарантованість Р-фактора) засвідчують передвиборні опитування “Соціс–2002”, “Вибори–2002”, “Вибори–2004”, “Вибори–2007”. Це, зокрема, робить зрозумілішим те, що спершу мало б видатися нам статистичним парадоксом в гендерній площині: наприклад, усупереч тому, що жінки переважно індиферентніше і пасивніше освоюють обсяг інформації під час передвиборної кампанії, вони ж таки в кінцевому рахунку більше підтримують її власною готовністю прийти на виборчі дільниці. При тому, що в доцільність та необхідність другого туру президентських виборів вірили порівняно з чоловіками на 4% менше жінок, в реальну імовірність такого туру – на 4,5% менше, однак саме жінки демонструють на 2,5% більшу готовність в цьому турі брати участь (“Омнібус–1999”, “Вибори–2004”).

Результати дослідження “Фокус-групи–2002” (лютий 2002 р., Кіровоградська область) підтверджують зазначені електоральні особливості чоловіків та жінок: можна виділити кілька аспектів гендерних особливостей прийняття рішення, за кого голосувати й про участь у виборах. Слід зазначити, що рішення про участь у виборах та рішення, за кого голосувати, мотивовані по-різному. Значна частина як чоловіків, так і жінок (приблизно 90% учасників груп) збиралися взяти участь у виборах. Але визначилися, за кого голосувати, приблизно 60% чоловіків та третина жінок (фокус-групи проходили за 1,5 місяця до виборів Верховної Ради України 2002 р.). Лише деяка частина чоловіків на той час визначилась зі своїми уподобаннями. Було помітно, що більшість жінок просто не хотіли обговорювати свої наміри. Необхідність визначитися, за яку політичну силу віддати свій голос, викликала ускладнення у жінок більше, ніж у чоловіків. Жінки були

категоричніші у вже прийнятому рішенні: “точно піду на вибори”, “не піду, і ніхто мене не переконає”, “я точно буду за нього голосувати і ні за кого іншого” і т. ін. Серед аргументів такої позиції найчастіше проговорювались такі: “а як же інакше”, “я повинна”, “не знаю чому, так вирішила” (відчуття обов’язку та ірраціональні чинники). Чоловіки ж частіше за жінок говорили про те, що їх рішення може змінитись і водночас охоче обговорювали та обстоювали свою думку. Жінка приймає рішення, з одного боку, скоріше емоційно, ніж раціонально, або, точніше, емоційно-раціонально, а з іншого – орієнтується на думку чоловіка, не вважаючи власні уподобання та рішення достатньо вагомими у такій “серйозній та відповідальній” справі, як голосування на виборах.

А якщо для жінки при прийнятті рішення і відіграє певну роль так звана практична раціональність (“мені, моїй родині буде краще”, “щоб не було важче нам (у сенсі родині) жити”), то і вона забарвлена, так би мовити, значущістю передовсім родини, сім’ї, і все суспільне відходить на другий план. Жінка часто орієнтується на вибір чоловіка або знайомих, думка яких для неї важлива, посилається на їхню думку, декларуючи при цьому свою необізнаність у питаннях політичного змісту.

Електоральний простір можна умовно поділити системою координат по лінії поінформованості щодо політичного процесу та активності (як прояву позиції, ставлення) в електоральному просторі. Відтак отримуємо три типи поведінки у електоральному просторі:

- аполітичний тип поведінки;
- інтелектуально-пасивний тип поведінки;
- інтелектуально-активний тип поведінки.

Аполітичний тип електоральної поведінки характеризується тим, що індивід не цікавиться суб’єктами та подіями електорального процесу, не має чіткої власної позиції (невизначеність щодо того, за кого віддати свій голос), не активний у прояві такої позиції – не відстоює її та не бере

участі у виборах (як у голосуванні, так й у інших видах активності). Інтелектуально-пасивний тип поведінки – індивід цікавиться, має позицію щодо суб'єктів та подій електорального процесу, але не діяльний – не проявляє та не відстоює свою позицію. Інтелектуально-активний тип поведінки – індивід цікавиться суб'єктами та подіями електорального процесу, має позицію та діяльний в її прояві.

Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що для чоловіків більшою мірою, ніж для жінок характерний інтелектуально-активний та інтелектуально-пасивний, а для жінок – аполітичний тип поведінки. Хоча серед жінок, безумовно, є такі, хто займає активну позицію та підкріплює її знаннями про суб'єктів електорального процесу. Жінкам важче висловити своє категоричне ставлення, незалежно від того, негативне воно чи позитивне. Можна напевне говорити про більшу обережність і виваженість у їхніх судженнях щодо гравців на політичному полі країни.

Водночас жінки помітно менше схильні виражати свою незгоду відмовою від участі у виборах взагалі або голосуванням проти всіх кандидатів.

Усупереч усталеним стереотипам немотивовані електоральні вчинки не є прерогативою жіноцтва, для чоловічої частини електорату ірраціональні мотиви принаймні не менш вагомі, ніж для жіночої, хоч і орієнтовані “негативно”, а не “позитивно”. Їхня структура є відмінною від структури ірраціональної жіночої мотивації. Чоловіки дещо прихильніші до свого первинного, висхідного вибору, що дає підстави говорити про їхню помітно більшу піддатливість агітаційному впливові та про сугестабельність жіночої частини електорату.

Свого часу юридична легітимація у Європі права жінок на участь у виборах ще не означала його реального визнання у суспільстві. І поступове зростання електоральної активності жінок у розвинених країнах Західної Європи свідчило про те, що реальною перешкодою рівності обох статей була власне не проблема участі у виборах, а глибоке

соціальне розмежування між жінками та чоловіками. Згодом у розвинених країнах, де економічне становище жінок переважно поліпшувалось, помітно зменшувався розрив у статусі та повноваженнях між чоловіками та жінками, а отже, зростала й власне електоральна активність жінок. У майбутньому можемо очікувати суттєвих змін поведінки жінок у соціальній сфері взагалі та в електоральному просторі зокрема і в Україні.

Література

1. *Оксамитна С.* Гендерні відносини крізь призму громадської думки в Україні і світі // Гендерна перспектива. – К., 2004.
2. Гендерний паритет в умовах розбудови сучасного українського суспільства // Український інститут соціальних досліджень. – К., 2002.
3. *Стрельник О.* Гендерна нерівність: теоретико-методологічні підходи до інтерпретації // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2005. – № 4.
4. *Князева Е.В.* Электоральное поведение как социокультурное явление: Дисс. канд. соц. наук. – Х., 1996.

РОЗДІЛ ТРЕТІЙ

*Т.Петрушина,
кандидат экономических наук*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Исследование экономических институтов является одной из непосредственных задач экономической социологии, актуальность которой усиливается в связи с вызовами современных трансформирующихся обществ. Поиск институциональных механизмов обеспечения экономического роста и регулирования социально-экономического поведения населения предполагает четкое понимание содержания институциональных факторов и выражающих их терминов. В своей предыдущей теоретико-методологической работе автор рассмотрела два имеющихся в современной социологии подхода к понятию “социальный институт”: 1) общесоциологический или макроструктурный подход к институтам как к социальным структурам (общностям, образованиям) и 2) институциональный или нормативно-деятельностный (нормативно-поведенческий) подход к социальным институтам как к правилам и нормам социального поведения [1]. Было показано, что в экономической социологии активно развивается и укрепляется второй, нормативно-поведенческий подход к институтам. Целью данной статьи является теоретическое осмысление на основе институционального подхода поня-

тия “экономические институты” и его конкретизация на примере реальных практик хозяйственной жизни.

Поскольку, по мнению автора, экономические институты укоренены в социальном, экономические институты следует рассматривать как разновидность социальных институтов. Я разделяю “традиционный, “секторальный”, подход к классификации социальных институтов, предполагающий дифференциацию институтов в соответствии с определенными сферами общественной жизни [2, с. 6]. Все те функции, атрибуты и закономерности развития, какие характерны для социальных институтов как родовых конструктов, присущи и экономическим институтам как их видовой разновидности. Что касается определения экономических институтов, то в их отношении, как и в отношении социальных институтов в целом, существуют самые разнообразные подходы. Нет и однозначной их классификации. Поиск критериев институциональности нередко подменяется механическим наделением разнообразных экономических процессов и явлений статусом экономического института. К экономическим институтам относят институты рынка (как сложной системы многих институциональных составляющих), производства, распределения, обмена, потребления, собственности, торговли и денег, контрактных отношений, регулирование занятости, ценообразования, социальной защиты, предпринимательства, государственного вмешательства в экономику и пр. Изучение критериев институциональности (к которым, на мой взгляд, относятся прежде всего легитимность и функция упорядочивания, регулирования социальных отношений) и классификации экономических институтов следует рассматривать в качестве важнейших направлений дальнейших исследований эконом-социологов.

Для более полного представления о многообразии имеющихся подходов к пониманию экономических институтов приведем наиболее характерные определения и воззрения на них как ученых с мировым именем, так и менее известных, но занимающихся непосредственно институциональной проблематикой. Классик социологической

мысли К.Поланьи под институтами понимал “установленные порядки”, социальные “правила игры” [3, с. 70, 64], значение которых состоит в том, что они упорядочивают и оформляют процесс ведения человеческого хозяйства: “Единство и стабильность, структура и функция, история и политика на операциональном уровне иллюстрирует наше утверждение о том, что человеческое хозяйство – это институционально оформленный процесс” [3, с. 68]. При этом экономическими он называл институты, сконцентрированные на социальной деятельности экономического рода, т.е. деятельности, являющейся частью процесса производства и транспортировки [3, с. 67].

Ведущий мировой авторитет современной экономической социологии М.Грановеттер, определяя экономические институты как социальные конструкты, рассматривает их как социально сконструированные социальные образования, к которым относит фирмы, бизнес-группы, способы организации отраслей хозяйствования [4, с. 84–85]. У М.Грановеттера речь идет, по сути, о двуедином процессе социального конструирования, результатом которого являются конструкты-правила, по которым конструируются социальные образования и конструкты – сами эти образования, которые он называет определенными группами, социальными сетями или наборами социальных связей.

Д.Норт, определяя институты как созданные человеком ограничительные рамки, организующие взаимоотношения между людьми, писал, что они образуют базисную структуру, опираясь на которую люди не только создавали порядок, но и стремились уменьшить неопределенность в процессе обмена [5, с. 151]. К экономическим правилам он относил прежде всего права собственности, понимаемые как пучок прав по использованию и получению дохода от собственности и ограничению доступа других лиц к соответствующему имуществу или ресурсу, и контракты [5, с. 68]. Но если права собственности являются правилами общего порядка, то контракты как ограничения содержат условия конкретного соглашения по обмену. В качестве кон-

кретного примера экономических институтов американский исследователь достаточно подробно рассмотрел правила жилищного рынка и порядок передачи прав на жилье в США [5, с. 85–87]. Важным институциональным “срезовым” организации хозяйственной жизни, по Д.Норту, помимо формальных правил и неформальных ограничений, является механизм обеспечения соблюдения этих правил и ограничений [5, с. 26]. При этом сам контроль требует немалых издержек. Без них невозможно даже установить факт нарушения контракта. Для оценки и измерения степени этого нарушения также необходимы издержки (контрольно-ревизионные, аудиторские услуги и т.д.). Еще больше издержек требуется, чтобы применить санкции к нарушителям.

Дж.Ходжсон в предисловии к русскому изданию своего Манифеста современной институциональной экономической теории писал, что в его книге отсутствует адекватное определение института [6, с. 11]. И хотя сам он определял институты как “суть системы социальных правил”, в этом же предисловии автор Манифеста отнес к институтам “языковые, денежные, правовые системы, системы мер и весов, правила дорожного движения и поведения за столом, а также фирмы (равно как и все прочие организации)” [6, с. 11–12]. Тем самым Дж.Ходжсон склонен к смешению институтов и институциональных комплексов, объединению подходов к институтам как к правилам и как к организациям. Что касается непосредственно экономических институтов, то он их определяет как “суть комплексы привычек, ролей и общепринятых типов поведения” [6, с. 213]. Главным институтом современной экономики Дж.Ходжсон считает рынок, справедливо рассматривая его как целый набор институтов [6, с. 262]. В противовес О.Уильямсону, который писал, что “вначале были рынки”, Дж.Ходжсон правильно возражает: рынок – это не природное состояние, а социально порожденные процедуры и нормы [6, с. 298]. Он обоснованно подчеркивает, что было бы ошибкой не считать “черные” (или противозаконные) рынки социальными институтами: “Сам факт их существования вопре-

ки закону указывает на наличие тщательно разработанных или хорошо развитых механизмов установления контактов, проверки участников на надежность, обеспечения гарантий, что никто из них не донесет властям. Упрочившийся «черный» рынок располагает всеми этими механизмами, равно как и собственными обычаями и образцами рутинного поведения, так что по праву может считаться институтом» [6, с. 259].

Центральное место в анализе экономических институтов у Т.Эггертссона занимают права собственности и контракты. «Структура контракта, – по мнению исландского исследователя, – зависит от правовой системы, социальных обычаев и технических характеристик активов, подлежащих обмену» [7, с. 61]. Развивая эту мысль, следует добавить, что правовая система зависит от государства, социальные обычаи – от культурно-ментальных характеристик людей, а технические параметры – от уровня материализованной культуры (экономической культуры) общества. Нельзя не согласиться и с объяснением действующих правил, которое дает Т.Эггертссон. Фундаментальные правила, управляющие обменом, устанавливает государство. Оно же обеспечивает (или не обеспечивает) их соблюдение. При этом базисная схема прав собственности не только определяется государством, но и отражает предпочтения и сдерживающие средства тех, кто правит государством [7, с. 96].

Сродни этим взглядам («идеи витают в воздухе») понимание сути экономических институтов российским исследователем-экономистом А.Нестеренко, который рассматривает их как принципы экономической деятельности и учреждения, организации, которые обеспечивают их соблюдение [8, с. 51]. Анализируя институциональную систему России на рубеже XX и XXI веков, А.Нестеренко пишет, что за годы реформ в стране возникли и получили развитие все основные рыночные экономические институты (так же как и институты политической демократии), причем как институты-нормы, так и институты-организации [8, с. 114]. Хотя в целом институциональная система остает-

ся пока эклектичной и не обладает выраженным доминированием рыночных институтов над институтами прежней командно-административной системы [8, с. 52]. Это в полной мере относится и к характеристике институционального пространства в современной Украине, переходное состояние которого обуславливает своеобразный симбиоз фундаментальных институтов новой рыночной системы (частной собственности, конкуренции, контрактов как формы договорных отношений между экономическими субъектами) и наследия государственно-плановой системы, прежде всего роли государства, которое и прямо, и косвенно остается крупным экономическим агентом. Кроме альтернативных институтов, существует и так называемый институциональный вакуум, когда некоторые рыночные институты вообще не представлены (или слабо представлены), например фондовый рынок, частная собственность на землю, независимая судебная система и пр.

Своеобразную концепцию экономических институтов предлагает А.Олейник. Он считает, что экономические институты, под которыми понимает соответствующие нормы поведения, в своей совокупности составляют экономическую конституцию: “Характеристики внешней среды, значимые для экономической деятельности, получили название институциональной среды, или экономической конституции” [9, с. 32]. В его интерпретации конституция командной экономики была построена на нормах простого и ограниченного утилитаризма, ценностно-рационального действия, персонифицированного доверия, двоемыслия (провозглашаемому легализму) и нормы “ты – мне, я – тебе”. Конституция рынка у А.Олейника включает в себя противоположные нормы: утилитаризм, целерациональное действие, деперсонифицированное доверие, эмпатию (правило поведения, когда индивид ставит себя на место контрагента и пытается понять его позицию и намерения), свободу в позитивном смысле (не игнорирование влияния окружающих на поведение индивида, а расчет только на самого себя при сознательном использовании этого влияния в своих целях) и уважение к законам, готов-

ность добросовестно подчиняться им (легализм) [10, с. 96–104]. Не вдаваясь в анализ и оценку каждой из перечисленных норм, отметим лишь, что сама идея сведения основных принципов экономической деятельности в единую конституцию как главный закон хозяйственной жизни весьма продуктивна, так как подчеркивает, с одной стороны, иерархичность и “сцепленность” институтов друг с другом, а с другой – их определяющее и направляющее воздействие на экономическое поведение людей. Само же сравнение норм рыночной и «командной» конституций наглядно демонстрирует принципиальное различие стоящих за ними социально-экономических систем.

Две разновидности экономической конституции у А.Олейника “перекликаются” (что вполне закономерно, когда речь идет о поиске и приближении к истинному знанию) с идеей С.Кирдиной о двух типах институциональных матриц (восточной и западной), двух типах экономических систем – редистрибутивной и рыночной экономиках, и, соответственно, двух типах экономических институтов, “охватывающих все имеющиеся установления экономической жизни – рыночные и нерыночные. Каждый из них предполагает качественно различные способы размещения и использования хозяйственных общественных ресурсов” [11, с. 36]. К базовым институтам редистрибутивных экономик С.Кирдина относит институт общественной собственности, институт редистрибуции, институт координации действий хозяйствующих субъектов, институт служебного труда и институт пропорциональности. В рыночных экономиках базовыми институтами, по мнению российской исследовательницы, являются частная собственность, институт обмена, институт конкуренции, институт наемного труда и институт прибыли. Важно подчеркнуть, что под базовыми институтами она понимает глубинные социальные отношения, а не нормы или организации.

Приведенные определения экономических институтов отражают четыре основных категории, на которые условно

можно разделить все многообразие существующих в науке дефиниций этой действительно сложной социально-экономической категории. К одной относятся определения экономических институтов, понимаемых как нормы поведения, принципы, порядки хозяйствования (К.Поланьи, Д.Норт, В.Полтерович, В.Радаев и др.), к другой – как организации, формы организации общественной жизни людей, социальные общности (М.Глотов, В.Тарасенко и др.), к третьей – интегральные определения институтов и как норм, и как организаций (Дж.Ходжсон, Т.Эггертссон, А.Нестеренко и др.), и, наконец, к четвертой – понимание институтов как глубинных социальных отношений (С.Кирдина). Следует отметить, что в литературе встречаются также и такие определения экономических институтов, которые, несмотря на всю авторскую самобытность, трудно принять как “приращение” или уточнение научного знания. Так, одни авторы, стремясь к упорядоченности научных понятий, запутывают и излишне усложняют их, другие же самопроизвольно, и без четко-логичной аргументации “смешивают в кучу” разнокачественные процессы и явления.

Являясь сторонницей нормативно-поведенческого подхода к социальным институтам и рассматривая экономические институты как их особую видовую разновидность, я полностью разделяю позицию тех исследователей, которые институты понимают как правила поведения в повседневной деятельности и способы поддержания этих правил. А само правило воспринимают “как регулятивный принцип, подкрепленный легитимными правовыми или социальными нормами, который либо разрешает какой-то способ действия как возможный, либо предписывает его как желательный или даже обязательный, либо, наоборот, запрещает данный способ действия как неприемлемый” [12, с. 24].

Типологически все экономические институты целесообразно, на мой взгляд, определять, исходя из типа экономики того или иного общества. Сегодня это означает выделение прежде всего рыночных и нерыночных эконо-

мических институтов, под которыми подразумеваются капиталистические и социалистические (или командно-административные, или редистрибутивные) институты. “Классификационное дерево” экономических институтов очень разветвлено не только в силу сложности самой природы этих институтов, но и из-за множественности критериев возможных классификаций. Абсолютно разделяю вывод О.Иншакова, которым он подытоживает свое исследование типологии и классификации экономических институтов, о том, что классификация институтов должна исходить из их системности и отражать их функциональность, структурность и динамичность: “На основе функционального, структурного и генезисного подходов в рамках каждого типа и подтипа институтов можно выделить классы и подклассы, группирующие их по признакам принадлежности к определенной сфере, отрасли, уровню хозяйствования, масштабам распространения, степени зрелости, стадиям развития, иерархии” [13, с. 49]. Иными словами, все разнообразие экономических институтов конкретного общества можно дифференцировать по отраслевому признаку (на институты, действующие в строительстве, легкой, пищевой промышленности и т.п.), по сферам хозяйствования (на промышленные, сельскохозяйственные, финансовые и пр.), по уровням (на мега-, макро- и т.п. институты), по масштабам распространения (на глобальные, региональные, национальные, локальные), по степени зрелости (развивающиеся, развитые и разрушающиеся институты) и т.д.

Сердцевину институциональной и в целом всей социально-экономической системы общества составляет институт собственности. Именно отношения собственности как отношения между людьми по поводу присвоения (отчуждения) средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления, выступают центральным интегрирующим и определяющим звеном всей системы социально-экономических отношений. Кроме института собственности в качестве конкретных примеров экономи-

ческих институтов, регулирующих экономическую жизнь и поведение населения, следует назвать также институты плана и рынка как альтернативные (и взаимодополняющие) формы организации хозяйства, и такие фундаментальные институты рыночной экономики, как конкуренция и контракт. Специфика любого экономического института может быть раскрыта только при анализе особенностей “сферы” его действия, и временной, и пространственной (по горизонтали и по вертикали). На предметном языке реальной жизни, а не на уровне научных абстракций, это означает необходимость прицельного изучения (так называемый case-study) каждого конкретного экономического института, например, конституционных положений, относящихся к регулированию экономической жизни страны, Хозяйственного кодекса Украины, конкретных законов, устанавливающих правила хозяйствования (“О собственности”, “О предприятии” и т.п.), бюджета, института ценового перераспределения доходов, налоговых институтов, денежно-кредитных и т.д. Все эти институты представляют собой определенные механизмы регуляции тех или иных сторон поведения экономических субъектов.

На наличие двух равноправных рамочных условий хозяйствования одним из первых указал теоретик социального рыночного хозяйства в послевоенной Западной Германии В.Ойкен. Он считал, что любая хозяйственная деятельность везде и всегда базируется на планах. Хозяйственные будни общества могут регулироваться либо планами одного составителя планов, либо самостоятельной, независимой от центра разработкой планов индивидуальными хозяйствами [14, с. 72–74]. К.Поланьи, кстати, также рассматривал две альтернативные формы интеграции в человеческом хозяйстве – редистрибуцию и обмен, которые соответствуют двум типам экономических систем – редистрибутивной и рыночной экономикам (реципрокация как третья возможная форма интеграции, по К.Поланьи, представляющая собой взаимопомощь между взаимодействующими сторонами на симметричной основе, не образует экономический тип общества).

Сам термин “рынок” возник в глубокой древности, когда понятия “экономика” еще не существовало. Тогда рынком или базаром называли место обмена или торговли товарами. Постепенно он приобрел новое качество, превратившись в сферу обращения в системе общественного воспроизводства. В роли абстрактной экономической категории “рынок” применяется как синоним слова “стихийность”. К сожалению, многие исследователи не только пренебрегают необходимостью определения рынка, но и нередко бесцеремонно обращаются с этим термином. Как правильно пишет В.Радаев, “за годы посткоммунистических реформ мы научились свободно оперировать понятием рынка. Между тем следует признать, что единого понимания рынка не сложилось. Подходы к его определению сильно различаются, и в результате практически каждому из нас в зависимости от контекста случается называть «рынком» принципиально разные явления” [13, с. 18]. И далее российский эконом-социолог приводит классификацию Р.Бойе, который указывает на существование как минимум пяти концепций рынка: 1) рынок – это фиксированное место, предназначенное для официально разрешенной в определенное время торговли; 2) рынок – это определенная территория (города, страны, регионы), на которой происходят акты купли-продажи; 3) рынок – это совокупный платежеспособный спрос на определенный вид продуктов и услуг; 4) рынок как саморегулирующийся механизм балансирования спроса и предложения посредством свободно устанавливаемых цен на товары – это модель, фиксирующая способ взаимодействия хозяйствующих агентов; 5) рынок – это экономическая система, в которой господствует конкуренция между независимыми хозяйственными агентами, действующими на основе частной собственности на средства производства [13, с. 18]. Понятно, что первые три определения характеризуют те явления экономической жизни, которые имеют место всегда и везде. Четвертое определение рынка как саморегулирующегося механизма организации хозяйства характеризует рынок как собственно экономический институт. В зависимости от

того, какую роль играет этот институт во всей институциональной системе, доминирующую, определяющую или вспомогательную, подчиненную (институт централизованного планирования), и различают рыночную или капиталистическую экономику (этому соответствует последнее приведенное определение) и социалистическую или плановую, централизованно-управляемую экономику.

Наличие обоих институтов, и плана, и рынка требует сама логика интересов хозяйствующих субъектов. Эти взаимодополняющие друг друга механизмы координации и интеграции различных составляющих в единый процесс общественного воспроизводства существовали и существуют, лишь на началах альтернативного соподчинения, и потому в различных масштабах, в любой капиталистической или социалистической экономике. В этом плане хотелось бы сделать несколько ремарок.

Во-первых, исходя из классического понимания стадий общественного воспроизводства, включающего в себя производство, распределение, обмен и потребление, нетрудно увидеть, что категория “план” тяготеет прежде всего к стадиям производства и распределения. “Рынок” же является более “обменной” категорией. Абсолютно разделяю характеристику рынков Дж.Ходжсона как организованного и институционализированного обмена. При этом в реальной хозяйственной практике рынок представляет собой не просто институт, а совокупность, набор социальных институтов, главную роль в котором “играют те институты, которые способствуют упорядочению цен, установлению консенсуса в связи с ними и в более общем виде распространению информации о продуктах, ценах, объемах, а также о потенциальных покупателях и продавцах” [6, с. 256]. Или, как другими словами писал А.Нестеренко, “рынок – это совокупность институтов координации выбора посредством ценовых сигналов, протекающий в условиях спецификации прав собственности, свободных контрактов и конкуренции” [8, с. 269].

План первичен, но рынок его корректирует, порождая потребность в уточненном плане. С точки зрения всего

общественного воспроизводства “противопоставление” плана и рынка означает противопоставление не самих этих институтов, а стоящих за ними и определяющих механизм соподчинения плана и рынка доминирующих типов отношений собственности на средства производства – общественной и частной и соответствующих им альтернативных социально-экономических систем. С точки зрения только обмена как отдельной стадии воспроизводственного цикла правильной говорить не о плане и рынке, а о редистрибуции и рынке как различных способах интеграции и моделях взаимодействия хозяйственных агентов. В социалистической экономике, в частности в бывшем Советском Союзе, рыночные институты хотя и существовали, но, как показало время, очень слабо использовались или вообще не использовались в тех “нишах”, где они могли бы обеспечить значительный социальный и экономический эффект в интересах всего общества. В отличие от нас капиталистические страны, руководствуясь принципами прагматизма и целерациональности, развивали свою экономику, используя не только рыночные механизмы, но и активно применяя разнообразные инструменты планирования: долгосрочного и краткосрочного, директивного и индикативного. Российский исследователь А.Амосов, исследуя эволюцию институтов планирования в России и сравнивая их с подобными институтами в развитых капиталистических странах, приходит к выводу о том, что в наибольшей степени планирование было развито в США, которые обогнали СССР по масштабам и качеству централизованного планирования еще в 60-е годы. Хотя уже первый пятилетний план, принятый в США в 1928 г., позволил им стать лидером в авиационной промышленности, эволюция государственного планирования в США пошла по программно-целевому пути. Параллельно с ним в США развивалось финансовое и территориальное планирование. Первая федеральная программа такого рода была принята после кризиса 1929-1933 годов и была посвящена электрификации огромной территории долины реки Теннесси (аналог советского плана ГОЭЛРО). Директивное централизованное планирование в США в целом

(бюджет «плюс» крупные корпорации) по своему качеству и масштабности превосходило директивное планирование в СССР. Другие страны (например, Франция, Япония, Южная Корея) разрабатывали индикативные народнохозяйственные планы, которые, кстати, нередко содержали и директивные показатели [16, с. 87–89]. К сожалению, Советский Союз постепенно начал отставать от мирового опыта долгосрочного планирования, особенно в период “застоя”, который облегчил дискредитацию плановой системы со стороны ее противников. В результате же принятия в конце 80-х годов целого ряда “перестроечных” законов, отменявших директивное планирование, и последующей ликвидации плановых органов государства – преемники Союза, в том числе Россия и Украина, оказались лишенными важного института экономического управления – планирования. Сегодня стоит задача возрождения системы планирования и на общегосударственном уровне (в частности, своевременная детально продуманная разработка бюджета), и на микроуровне предприятий и фирм.

Контракты, будучи фундаментальным институтом рыночной экономики, сами по себе являются основополагающей формой человеческого взаимодействия. Контракт представляет собой правила взаимодействия субъектов в экономической жизни и предполагает, естественно, соблюдение в явном или неявном виде всеми сторонами определенных условий. Как указывал А.Нестеренко, “контрактная природа экономических отношений настолько распространена, что мы ее обычно не замечаем, особенно если все стороны соблюдают условия. Например, покупка билета на проезд в метро означает вступление пассажира в контрактные отношения с руководством метрополитена: пассажир обязуется соблюдать правила проезда и поведения в метро, а руководство метрополитена – обеспечить быстрый и безопасный проезд” [8, с. 268] и т.п. Однако в постсоветской действительности “контрактная” дисциплина крайне низка, что, с одной стороны, приводит к увеличению издержек по контролю за соблюдением контрактов (там, где это возможно), а с другой – к поиску экономиче-

скими субъектами самостоятельных, а не при помощи государства, способов защиты своих прав и интересов. Неслучайно при слабости государства как административного механизма институционального регулирования пострадавшие от нарушений условий контракта нередко вынуждены прибегать к услугам частных, в том числе преступных, структур. Низкая дисциплина контрактов сегодня является логичным продолжением и составляющей в целом низкой экономической культуры общества и массовой практики (причем со стороны субъектов различного уровня) несоблюдения законов.

Что касается неисполнения законов как формальных институтов, то следует отметить, что причины этого явления кроются не только в ментальности и исторически сформированных привычках. Не менее важны два следующих момента. Во-первых, действующие законы порой просто невозможно исполнить в силу их сложности, громоздкости, а нередко и противоречивости здравому смыслу. Как верно подчеркивает А.Нестеренко, “поскольку формирование новых рынков потребует разработки десятков и сотен новых норм, конкретизирующих то, что было принято в течение переходного периода, то обществу грозит паралич из-за невозможности соблюдения законов” [8, с. 124]. И, во-вторых, в процессе законотворчества, как правило, на переднем плане находятся интересы самих органов государственной власти или тех, кто за ними стоит, и лишь в последнюю очередь – интересы тех, кому предстоит исполнять эти законы. Неисполняемость законов порождает коррупцию, которая подменяет необходимое для нормального экономического развития общества государственное управление.

Особым системообразующим рыночным институтом, регулирующим деятельность частных собственников, является конкуренция. В отличие от ряда других институтов она мало способна к самоподдержанию и саморазвитию и потому требует активных действий государства по поощрению конкурентной среды. Наиболее болезненной конкуренция является для производителей, особенно в условиях

высокой степени монополизации отдельных рынков или же в случае разрушительного воздействия импорта, т.е. иностранной конкуренции на преждевременно открытых рынках. В целом же конкуренция несет в себе мощный социальный заряд, делая не производителя, а потребителя хозяином положения на рынке товаров и услуг. Более того, защита конкуренции выступает одним из основополагающих принципов концепции социального рыночного хозяйства. Конкуренция способствует расширению практики банкротств и тем самым оздоровлению экономики, установлению «рыночной» справедливости на рынке труда и выступает естественным антиинфляционным фактором. Конкуренция существует не только между производителями товаров и услуг, или между наемными работниками, предлагающими на рынке труда свою рабочую силу. Она существует и между самими институтами и их организационными формами. Поддержание конкурентной среды, и товарной, и институциональной, является важной функцией государства как субъекта рыночных реформ.

Подытоживая анализ экономических институтов, следует подчеркнуть, что любая деятельность человека в экономической сфере всегда осуществляется в определенных институциональных условиях, которые оказывают на нее активное прямое и косвенное воздействие. Многообразные институты, будучи правилами построения социальных отношений и взаимосвязей, регулируют все аспекты и грани социально-экономического поведения людей. Они упорядочивают и структурируют их, ограничивают и создают новые возможности.

Литература

1. *Ефременко Т.* Институциональный подход в экономической социологии // Соціальні виміри суспільства. – К., 2007. – Вип. 10. – С. 162–177.
2. *Головаха Е., Панина Н.* Постсоветская деинституционализация и становление новых институтов в украинском обществе // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2001. – № 4. – С. 5–22.

3. *Поланьи К.* Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 2. – С. 62–73. – Internet: www.ecsoc.msses.ru
4. *Грановеттер М.* Экономические институты как социальные конструкты: рамки анализа // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2004. – Т. VII. – № 1(25). – С. 76–89.
5. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
6. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной теории. – М., 2003.
7. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. – М., 2001.
8. *Нестеренко А.Н.* Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л.И.Абалкин. – М., 2002.
9. *Олейник А.Н.* Конституция российского рынка: согласие на основе пессимизма? // Социс. – 2003. – № 9. – С. 30–41.
10. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: Учебн. пособие. – М., 2002.
11. *Кирдина С.Г.* Экономические институты России: материально-технологические предпосылки развития // ОНС. – 1999. – № 6. – С. 36–45.
12. *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск, 2001.
13. *Радаев В.В.* Рынок как идеальная модель и форма хозяйствования. К новой социологии рынков // Социс. – 2003. – № 9. – С. 18–29.
14. *Иншаков О.В.* Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации // Социс. – 2003. – № 9. – С. 42–51.
15. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики. – М., 1995.
16. *Амосов А.И.* Социально-экономическая эволюция России. – М., 2004.

*В.Тихонович,
кандидат філософських наук*

СИСТЕМА ОСВІТИ І СВІТ ПРОФЕСІЙ ТА ЗАНЯТЬ

Одним із провідних інститутів соціалізації особистості, постачання суспільства підготовленими, кваліфікованими кадрами працівників у різних сферах суспільного життя, забезпечення усталеного зростання виробничого потенціалу країни є система освітніх установ. Трансформаційні зміни, що їх зазнало українське суспільство в цілому упродовж 1990–2000-х років, не меншою мірою позначилися і на системі освіти зокрема, модернізації її структури, форм і засобів управління, джерел фінансування і, не в останню чергу, на взаємодії та співпорядкуванні освітньої і виробничої (в широкому розумінні) сфер. Послаблення державного контролю над системою освіти, з одного боку, сприяло вивільненню творчої ініціативи освітян, появі нових форм і методів навчання і виховання, забезпеченню суспільного попиту щодо актуалізованих ринковими відносинами і відображених масовою свідомістю професій і занять, з іншого, – поширенню власне стихійних, недостатньо продуманих і програмованих тенденцій і ініціатив, які збільшували відстань між новаціями і потребами підготовки кадрів, наявними робочими місцями, запитами виробництва, як і перспективами його розвитку. На такій суперечливій ситуації позначилися, чи й були її наслідком, неспівмірність об'єктивних суспільних потреб і тих орієнтацій, які формувалися в уявленнях населення, особливо молодій генерації, з приводу престижності й перспективності тієї чи іншої професії, гарантованості професійних занять і робочих місць, достатності можливого заробітку, службового зростання, матеріального забезпечення сім'ї і т.ін.

Симптоматичними для нашої країни є дані Програми ООН щодо розвитку людини, зведені за 2005 р. по більшості країн світу за показником “письменність дорослого населення від 15 років”. Україна посідає одне з трьох найвищих місць у рейтингу країн світу: Білорусь – 99,6%, Україна і Росія по 99,4%. Однак за показником “валове охоплення навчанням” рейтинг України помітно нижчий. На першому місці Норвегія – 99,2% (письменність – 99,0%), посередині рейтингу Росія – 88,9%, Білорусь – 88,7%, Україна – 86,5% [1, с. 9]. Звернімо увагу, що показник “охоплення навчанням” передбачає оцінку роботи освітніх закладів не лише для дітей і молоді, а для всього населення, незважаючи на вік. І хоча цей показник в Україні порівняно високий (приміром, у Чехії 82,9%, у Словаччині 78,3%, Румунії 76,8%), підстав для заспокоєння немає, оскільки практика функціонування сучасної виробничої і позавиробничої сфер щораз частіше наштовхує на необхідність урахування тих непростих колізій, які актуалізуються самим процесом суспільної трансформації з її здобутками, втратами чи неузгодженостями. До того ж, наведені показники по Україні є значною мірою результатом діяльності ще радянської освітньої системи з її спрямованістю на всеохопне залучення населення до освіти. Поширений досі стереотип, що за всіх втрат перехідного періоду в Україні зберігся міцний освітньо-професійний потенціал, є якщо й не хибним, то принаймні проблемним.

Наведемо лише одне твердження з цього приводу в статті М.Згуровського, ректора Київського політехнічного інституту, опублікованій під промовистою проблемною назвою “Точка біфуркації для України”: “Відмова незалежної України від пріоритетного науково-технологічного розвитку зумовила стагнаційний характер її економіки, яка почала базуватися на використанні накопичень попередніх поколінь, дешевої робочої сили в низькотехнологічних секторах виробництва та сировинних ресурсів. З числа основ-

них продуктивних сил були виключені наука, передова освіта та інновації. Ці нероздільні елементи інноваційного трикутника знань протягом останніх 16 років функціонували незалежно один від одного, без будь-якої координації і спільних цілей” [2, с. 14].

Наразі важливо розглянути системну взаємодію двох масштабних сфер суспільного життя – власне освітньої і функціонально-професійної у їх віддзеркаленні масовою свідомістю населення України, скориставшись даними щорічного моніторингу Інституту соціології НАН України, а також результатами міжнародного порівняльного соціологічного дослідження 2005 р. за участі України [3; 4]. Доцільність і важливість, зокрема, такого ракурсу проблеми вбачаємо в тому, що життєва поведінка, активність чи пасивність індивіда в різних сферах і просторах життя зрештою визначаються мотиваторами-цінностями й інтересами, які уклалися в його свідомості, а стосовно різних соціальних, регіональних, соціокультурних груп, у їх груповій (масовій) свідомості, доступній методам соціологічного вимірювання, що уможливають ретроспекцію, порівнювання, прогнозування тенденцій як інформаційну базу оцінювання ситуації загалом.

Насамперед оглянемо сучасну картину престижності низки переважно масових професій, враховуючи, що у феномені престижності сконцентровано сукупність таких важливих ознак світу професій і занять, як їх соціальна вагомість, затребуваність, “заробітність”, тобто можливість досягнення певної суспільно й індивідуально схвалюваної норми (масштабу), власне зміст професійних функцій тощо. Таблиця 1 відображає вельми суперечливу і доволі далеку, як на наш погляд, від оптимальності ситуацію, коли в лідери престижу виходять передусім персонажі об’єктивно обмеженого кадрового простору, залишаючи далеко позаду низку представників дійсно масових професій, тобто масового повсякденного соціального запиту (табл. 1).

Таблиця 1
“Який престиж, повагу, на Ваш погляд, мають у суспільстві
перелічені нижче професії/заняття?” (2007, N=1800, %)

<i>Професії/заняття</i>	<i>Дуже високий</i>	<i>Високий</i>	<i>Середній</i>	<i>Низький</i>	<i>Дуже низький</i>	<i>Важко відповісти</i>
Вчитель	4,3	17,6	45,9	23,9	5,8	2,2
Телемеханік	0,6	7,3	44,7	31,2	8,8	6,9
Журналіст	10,2	46,0	31,9	5,2	1,3	4,9
Продавець	1,4	6,7	40,7	37,4	10,6	2,7
Директор заводу	34,8	47,7	11,2	2,6	0,7	2,9
Медсестра	1,9	8,3	48,2	31,4	8,5	1,6
Міністр	67,8	19,2	5,1	2,9	1,6	3,2
Бухгалтер	4,9	30,1	53,1	8,2	1,1	2,5
Агроном	2,0	14,7	44,9	24,9	7,8	5,4
Будівельник	3,1	17,3	45,3	25,3	5,7	3,0
Викладач вузу	11,5	46,1	31,9	5,8	1,2	3,1
Перукар	1,6	11,1	48,5	27,8	8,1	5,7
Підприємець	14,3	47,9	29,4	3,6	1,1	3,4
Вчений	20,7	36,8	26,7	8,2	2,4	4,8
Водій	1,3	6,6	47,2	33,1	8,8	2,6
Художник	5,8	20,7	36,7	19,7	6,2	10,7
Депутат	57,6	23,3	6,7	5,2	3,7	3,3
Фермер	5,3	24,7	40,3	18,1	6,4	4,7
Майстер-годинникар	0,6	3,9	34,3	37,2	16,1	7,6
Актор	12,1	38,3	32,8	8,3	3,0	4,9
Інженер	2,7	16,9	47,7	22,3	6,7	3,4
Швачка	1,1	5,2	35,7	38,8	15,2	3,5
Комерсант	9,6	38,7	32,2	8,8	2,2	7,8
Військовослужбовець	4,1	19,6	46,4	19,8	5,6	4,1
Механізатор, тракторист, комбайнер	2,1	5,8	25,8	37,2	24,9	4,1
Керівник банку	53,6	34,8	6,5	1,7	1,0	2,0
Лікар	12,8	40,7	35,8	7,2	1,9	1,1
Слюсар	1,0	5,2	33,9	39,3	16,6	3,6
Адвокат, юрист	23,8	52,1	17,4	3,3	1,0	1,9
Офіціант	0,6	6,2	35,8	36,1	16,4	4,1
Ветеринар	2,1	10,2	46,7	23,7	11,3	5,7

Порівнюємо деякі показові дані за ознаками “дуже високий” і “високий” престиж разом: керівник банку – 88,4%, міністр – 87,0%, директор заводу – 82,5%, депутат – 80,9%; слюсар – 6,2%, механізатор – 7,9%, медсестра – 10,2% (дефіцит медсестер нині значно більший, ніж лікарів). На цьому поляризованому тлі відносно кращий вигляд мають такі традиційні “інтелігентні” професії, як вчитель, інженер, лікар, однак порівнювання високопрестижних і низькопрестижних їх ознак засвідчує, що лише у лікаря позитив значно переважає над негативом (53,5% проти 9,1%), тоді як у вчителя й інженера помітно переважає негатив в оцінках (21,9% проти 29,7% та 19,6% проти 29,0% відповідно). Та й загалом зафіксований опитуванням рівень престижу вельми поціновуваних у цивілізованому світі професій аж ніяк не може задовольняти суспільство з погляду його майбутнього, навпаки, така ситуація видається доволі тривожною, особливо зважаючи на її тривалість і відсутність радикальних заходів щодо її поліпшення з боку держави навіть за умови деякого зростання оплати праці останнім часом. І це при тому, що на підготовку вчителів, лікарів, інженерів, тобто професіоналів з вищою освітою, витрачаються вельми значні кошти та й роки навчання.

Побіжно зауважимо, що такі високоінтелектуальні за визначенням професії, як викладач вузу та вчений, ледве долають п’ятдесятивідсотковий рубіж вищих оцінок престижу (57,6% і 57,4% відповідно). Порівнювання статусно-рольових позицій за критерієм загального життєвого успіху особистості розміщує, приміром, відомого вченого з його 4,8% поблизу відомого письменника, актора, художника (3,5%), але вельми далеко від очільників рейтингу успіху – депутата або успішного бізнесмена (по 40,2%).

Тим часом у громадській думці спостерігаємо загалом позитивну, принаймні з погляду суспільних настроїв, тенденцію доволі усталеного зростання оцінок низки важливих компонентів/характеристик освітньої ситуації в Україні упродовж ряду останніх років, враховуючи, що власне освітня ситуація охоплює не тільки систему шкільної,

середньої спеціальної та вузівської підготовки, а й стан функціонування знань у суспільстві. Так, відповідаючи на запитання стосовно нестачі освіти і знань, респонденти дедалі більше вказують на поступове зменшення їх дефіциту. Приміром, за опитуванням 2006 р. порівняно з даними 2000 р. на недостатність освіти поскаржилися 29,6% і 33,9% респондентів відповідно, можливості дати повноцінну освіту своїм дітям – 52,2% і 67,3%, нестачу економічних знань – 38,6% і 42,3%, політичних знань – 27,5% і 28,8%, науково-технічних знань – 35,7% і 38,0% опитаних. Порівнюючи своє сучасне життя з життям батьків у такому ж віці, зокрема щодо показника “освіта”, респонденти переважно (42,3%) вважають, що воно поліпшилося, 27,2% дають оцінку “погіршилося”.

За регіонами України оцінки мають такий вигляд (табл. 2).

Таблиця 2

“Якщо порівняти Ваше життя і життя Ваших батьків, коли їм було стільки ж років, скільки Вам зараз, то що з переліченого стало кращим, а що – гіршим?”
(2007, N=1772,%)

<i>За ознакою “освіта”</i>	<i>Захід</i>	<i>Центр</i>	<i>Південь</i>	<i>Схід</i>	<i>За вибіркою</i>
Поліпшилося	51,8	47,7	28,7	38,3	42,3
Погіршилося	25,5	22,7	30,9	29,9	27,2

Перед за рівнем негативізму веде Південь, де найменше позитивних оцінок стану освіти як важливої умови життєдіяльності (28,7%) та найбільше негативних (30,9%). Натомість на Заході найбільше позитивних (51,8%), але не найменше негативних оцінок (25,5%). Найменше негативу в Центрі. Тобто на прикладі Заходу бачимо неоднозначність співвідношення оцінок, що відображають специфіку освітніх процесів у регіонах залежно як від стану та запитів виробничої сфери, так і роботи освітніх установ.

Стосовно ж місця України (за самооцінкою респондентами системи освіти) з-посеред 24-х країн – учасників міжнародного соціологічного дослідження, то тут маємо таку картину за десятибальною шкалою: Україна 4.10 бала, Фінляндія (найвище місце) – 7.94 бала, Португалія (найнижче місце) – 3.89 бала. За загальною кількістю років шкільного навчання найтривалішим цей процес є в Данії (13,27 року), в Україні – 11,28 року, в Португалії (найкоротший) – 7,33 року [4, с. 66].

Певна річ, ситуація із суб'єктивними самооцінками рівня освіти вельми не проста для тих чи інших однозначних висновків. Позитивні оцінки, самопочуття можуть бути пов'язані як з дійсним збагаченням інтелектуального, фахового потенціалу людей, так і зі зростанням сегменту відносно невибагливих занять, якими сьогодні змушені опікуватися люди в Україні, а отже, зі зниженням “планки” кваліфікаційних вимог до роботи.

На підтвердження цієї зауваги наведемо дані щодо фахової підготовки/кваліфікації, необхідної, на думку респондента, для виконання ним роботи на конкретному робочому місці (табл. 3).

Таблиця 3

“Яка підготовка/кваліфікація необхідна для виконання Вашої роботи?” (2007, N=1683, %)*

<i>Рівень підготовки</i>	<i>%</i>
Ніяка або незначна	16,9
Декілька тижнів/місяців навчання	15,3
Професійно-технічна освіта (ПТУ) або кілька років досвіду роботи	16,3
Середня спеціальна освіта (технікум, коледж)	18,7
Базова вища освіта (бакалавр)	7,4
Повна вища освіта (спеціаліст, магістр)	11,8
Науковий ступінь (кандидат наук, доктор наук)	0,5
Важко відповісти	6,4

* Без тих, хто не працює.

Як бачимо, практично половина респондентів (48,5%) працюють на таких робочих місцях, які не потребують спеціальної фахової підготовки. До того ж, за опитуванням, у третини респондентів робота не відповідає їхній фаховій освіті, тобто набуті раніше професійні навички і знання залишаються невикористаними, а отже, виникає необхідність перекваліфікації або нехтування власною професійною некомпетентністю (що незрідка й відбувається). Іншими словами, практичний кваліфікаційний рівень працівників знижується, незважаючи, зокрема, на значне зростання кількості вищих навчальних закладів і, відповідно, їх випускників порівняно з радянськими часами. (Зауважимо, зокрема, що респондентів з базовою або повною вищою освітою у вибірці 2007 р. 34,9%, а фактично виконувана робота вимагає такого освітнього рівня лише у 19,2% опитаних). Причому в регіонах маємо лише незначні відмінності щодо кваліфікаційного забезпечення фактично виконуваної роботи, і це незважаючи на виробничу специфіку, зокрема різний рівень розвитку промисловості, наукомістких виробництв, наявний, приміром, в Східному і Західному регіонах (табл. 4).

Таблиця 4

“Яка підготовка/кваліфікація необхідна для виконання Вашої роботи?” (Залежно від регіону проживання, 2007, N=1683, %)*

<i>Рівень підготовки</i>	<i>Захід</i>	<i>Центр</i>	<i>Південь</i>	<i>Схід</i>
Ніяка або незначна	17,1	15,7	21,3	15,9
Деякі тижнів/місяців навчання	12,2	16,9	15,4	15,8
Професійно-технічна освіта (ПТУ) або кілька років досвіду роботи	14,5	14,9	16,9	18,2
Середня спеціальна освіта (технікум, коледж)	18,9	20,7	16,9	17,9
Базова вища освіта (бакалавр)	7,1	7,0	6,2	8,4
Повна вища освіта (спеціаліст, магістр)	11,0	12,8	11,4	11,8
Науковий ступінь (кандидат наук, доктор наук)	0,5	1,2	–	0,1
Важко відповісти	8,9	5,0	6,6	6,0

* Без тих, хто не працює.

З іншого боку, звернемо увагу на обсяг того ж таки дефіциту знань на сьогодні, коли він і скоротився, але сягає щонайменше третини відповідей за виокремленими показниками. Тобто наявна суб'єктивна, особистісна потреба професійного зростання, підвищення загальнокультурного рівня, формування світоглядних настанов і духовних цінностей як особистісного надбання у значної кількості населення.

В такому контексті новітньою ознакою часу, поряд з набуттям традиційних професійних знань, збагачуваних сучасними процесами модернізації, виступає, зокрема, проблема впровадження у повсякденний фаховий вжиток української мови не тільки як засобу узвичаєного неформального міжособистісного спілкування, а саме як невід'ємного атрибуту професійної діяльності. Зауважимо, що впродовж періодичних опитувань населення за моніторингом Інституту соціології НАНУ з 1995 р. знання української мови не вистачало в межах приблизно 16% опитаних, у 2005 р. – 15,2%, у 2006 р. – 13,3%; натомість вистачало в межах 60%, 67,1%, 64,7% опитаних відповідно. Зважаючи на постановку (формулювання) запитання щодо української мови в найзагальнішому плані (*“Чи вистачає Вам знання української мови?”* у моніторингу до 2007 р.), навряд чи можна впевнено стверджувати, що респонденти у відповідях залучали в оцінку своїх знань і безпосередньо фахову сферу, причому не лише стосовно гуманітарних дисциплін (що вірогідніше), а й професій природничого, технічного і т. ін. профілю. На уточнене запитання щодо володіння мовами у 2007 р. найбільш оптимальний варіант *“можу вільно говорити, читати, писати українською мовою”* обрали 70,6% респондентів, що вкрай недостатньо, зважаючи на те, що йдеться про державну мову країни, за визначенням поширювану на всі сфери діяльності людей.

У період навчання в початковій та середній загальноосвітній школі, за даними опитування, викладання навчальних предметів у 46,2% респондентів велося українською мовою, у 46,0% – російською. У вузах і середніх спеціаль-

них навчальних закладах 21,6% респондентів навчалися тільки українською, 41,8% – тільки російською мовами, решта опитаних (35,9%) – переважно українською або російською. Тож не дивно, що в роки навчання значна частина учнів, студентів не могла достатньою мірою опанувати українську мову, хоча вона й викладалася як окремий предмет у всіх загальноосвітніх школах. Утім, важливіша інша обставина: обмеженість у минулому простору офіційного функціонування української мови передусім сферою культури і її спорадичність у інших сферах, а отже, недостатня соціальна затребуваність. Наразі 86,9% опитаних вважають за необхідне, аби їхні діти (онуки) набули знання української мови у час навчання, і лише 4,6% респондентів не вважають це за потрібне, а 2,2% вагаються з відповіддю. Переконлива переважаюча орієнтація на знання української мови молодим поколінням є важливою ознакою новітньої доби і її модернізаційних тенденцій.

Тим часом повноцінне практикування української мови і як державного атрибуту, і як засобу фахового спілкування, технічного маркування, професійної документації тощо виокремлює коло вельми актуальних проблем, які потребують продуманого і цілеспрямованого розв'язання. Причому, нині бажання респондентів щодо ведення офіційної документації за місцем проживання розподілилися так: тільки українською мовою – 42,4%, тільки російською – 24,1%, і українською, і російською на паритетних засадах – 27,7% відповідей.

Як і слід було очікувати, маємо вельми значні відмінності щодо бажаної мови ведення офіційної документації по лінії Захід–Схід (Південь) України (*табл. 5*). Водночас зауважимо, що в жодному регіоні російська мова документообігу як єдино можлива не набрала половини чи понад половини голосів респондентів (найбільше на Півдні – 47,4%) на противагу українській мові, панівній у бажаній документації на Заході (87,8%) та переважній у Центрі (60,9%). Це щодо бажань опитуваних.

Таблиця 5

“Якою мовою потрібно вести офіційну документацію у місті (районі), де Ви проживаєте?” (2007, N=1798,%)

Варіанти	Захід	Центр	Південь	Схід
Тільки українською	87,8	60,9	11,4	14,3
Тільки російською	1,0	6,0	47,4	41,6
І українською, і російською однаковою мірою	7,9	27,5	36,8	36,0
Важко відповісти	3,3	5,4	4,4	8,0

Що ж до фактичного повсякденного спілкування з громадянами працівників місцевих органів влади, то, за свідченням респондентів, у 32,9% випадків таке спілкування зазвичай відбувається тільки українською, у 19,0% – тільки російською. Тією чи тією мовою у 20,9% випадків спілкуються на вибір офіційних осіб, у 17,3% офіційних контактів – на вибір громадян-відвідувачів. Прикметно, що у ситуації довільного вибору сторонами мови спілкування пріоритет належить офіційним особам (чиновникам) на Заході і в Центрі (10,7% проти 5,1% і 27,3% проти 17,1% відповідно). А от на Півдні дещо вища ініціатива громадян (19,5% проти 17,3%), а на Сході – на паритетних засадах (23,8% і 23,9%).

Поза сумнівом, першочергова роль у оптимізації мовного процесу належить системі освіти, передусім загальноосвітній школі, покликаній забезпечити якнайширше практичне володіння українською мовою випускниками усіх шкіл України, в тому числі іншомовних стосовно викладання решти предметів. Якщо взяти до уваги, що з часу проголошення незалежності України минуло вже більш як півтора десятиліття, то за умови високоякісного виконання школою своїх завдань за нової доби можна було б не мати серйозних проблем з українською мовою принаймні щодо цілого покоління молоді різних національностей і регіонів проживання.

Звісно, якість опанування мови вельми залежить від якості викладання, отже, підготовки викладацького складу і, що не менш важливо, від статусу вчителя-мовника в школі загалом і з-посеред колег зокрема. Але передусім ця якість пов'язана зі ставленням реципієнта до предмета, яке, своєю чергою, спричиняється актуальністю потреби, життєвої нагальності даного знання. Остання ж зумовлюється соціально, тобто запитами суспільної практики як у найближчому оточенні, так і у всій інституціональній сфері.

Звідси виникає необхідність паралельного курсу: відповідної підготовки нових генерацій у процесі соціалізації, удосконалення системи державної освітньої допомоги тим представникам середнього і старшого покоління, які через життєві обставини не мали достатньої можливості вивчати українську мову, з одного боку, та адміністративного переформування роботи державних і недержавних організацій, фірм, установ, осучаснення документообігу, інформаційного забезпечення тощо – з іншого. Держава має виступати в ролі провідника цього курсу, забезпечуючи водночас дотримання демократичних норм і прав людини та використовуючи досвід інших європейських країн. Широке включення української мови в сучасну управлінську, менеджерську практику, в усталені форми службового спілкування, в світовий інформаційний обмін збагачуватимуть її термінологічний фонд і удосконалюватимуть функціональні здатності, а отже, престижність у суспільстві загалом.

Звичайно, в умовах суспільної трансформації і системної модернізації фахівець високої кваліфікації і компетентності, окрім глибоких модерних знань в обраній фаховій сфері, має досконало володіти щонайменше трьома мовами: українською, російською, англійською, а також комп'ютерною технікою. Щодо обов'язковості вивчення російської мови в загальноосвітній школі, то, за моніторингом з 2002 по 2006 рр., інтерес до неї тримається на рівні 75,8% і 71,9% відповідно; англійської мови – 81,9% і 83,7% відповідно. Однак наразі важливо звернути увагу не на співвідношення цифр як таких, а загалом на їх рівень (хоча

могли б бути, як видається, й вищими). А вищими з того погляду, що за сучасних умов дедалі більше об'єктивно актуалізується показник мовної (і комп'ютерної) компетентності як чинника фахового зростання і службового просування, загалом життєвої кар'єри особистості. Утім, світ професій і занять, віддзеркалений у даних опитування 2007 р., не налаштовує на оптимістичні міркування й прогнози щодо кар'єрного зростання респондентів (табл. 6).

Таблиця 6

“Як Ви вважаєте, наскільки високою є можливість службового просування на Вашому нинішньому місці роботи?”
(2007, N=1753,%)

<i>Оцінки</i>	<i>%</i>
Дуже висока	0,7
Досить висока	4,7
П'ятдесят на п'ятдесят	22,0
Досить низька	19,4
Дуже низька	24,4
Важко відповісти	26,2

Певна річ, коли опитуванням майже половина працюючих респондентів посідає робочі місця, що не вимагають якоїсь спеціальної, фахової підготовки, то, природно, про відчутне службове просування можна говорити дуже умовно, і лише 5,4% респондентів ствердно відповіли на поставлене запитання, та тільки один з п'яти опитаних погоджується з такою перспективою “п'ятдесят на п'ятдесят”, тобто як поталанить, зате 43,8% респондентів вважають її мало-ймовірною, а щочетвертий взагалі не зміг визначитися.

Такий розклад оцінок змушує до гіпотетичного висновку про виникнення доволі усталеного бар'єра на багатьох підприємствах і в установах, зумовленого, не в останню чергу, утвердженням приватновласницьких відносин, коли власник/хазяїн не надто зацікавлений у просуванні кадрів працівників, адже це пов'язано з необхідністю фінансових витрат і зменшенням прибутків. Тим більше,

що керівні посади незрідка вже зайняті родичами або друзями. Можливо, позначається й власне брак знань для службового просування частини респондентів.

Не надихають і дані таблиці 7, де йдеться про різні форми навчання та підвищення кваліфікації працюючих. Лише невелика частка працюючих респондентів (6,0%) вчаться у стаціонарних навчальних закладах (при тому, що у вибірці молоді до 30 років 22,3%); ще 4,5% опитаних підвищують свою кваліфікацію або перекваліфіковуються. Але здебільшого респонденти або вважають, що в цьому немає потреби – 43,8% (і дійсно, що з тим підвищенням робити, коли робота аби-яка), або скаржаться на відсутність необхідних умов (14,3%). Розраджує хіба що наше традиційне “планую” – 14,7% (табл. 7). За даними міжнародного соціологічного обстеження 2005 р., у рік перед опитуванням відвідували навчальні курси, заняття з метою вдосконалення своїх знань та навичок, необхідних для роботи, в Україні 14,6% респондентів, у Ісландії (найвище місце) – 51,8%, у Греції (найнижче місце) – 9,4% [4, с. 68].

Таблиця 7

“Чи підвищуєте Ви зараз свою освіту, кваліфікацію?”

(2007, N=1677, %)*

<i>Варіанти</i>	<i>%</i>
Навчаюся у загальноосвітній вечірній школі	0,2
Навчаюся на підготовчих курсах до вищого навчального закладу	0,3
Навчаюся у вищому навчальному закладі або коледжі (денне відділення)	1,8
Навчаюся у вищому навчальному закладі або коледжі (вечірнє/заочне відділення)	3,7
Навчаюся на курсах з підвищення кваліфікації	3,6
Навчаюся на курсах для отримання нової спеціальності	0,9
Самостійно вивчаю спеціальну літературу за фахом	9,8
Не навчаюся, не підвищую кваліфікації, бо немає потреби	43,8
Не навчаюся, не підвищую кваліфікації, бо немає умов	14,3
Не навчаюся, але планую	14,7

* Без тих, хто не працює.

Водночас респонденти вказують на певне поліпшення останніми роками стану справ з пошуком підходящої роботи за місцем проживання. Так, у 2000 р. її не вистачало 56,0% опитаних, а у 2006 – 43,0% ; вистачало відповідно 19,0% і 26,4%. Але, як бачимо, співвідношення і дотепер залишається явно не на користь і “осідлим” мешканцям, і потенційним мігрантам. При цьому власне гарантії зайнятості, хоч дещо й зросли порівняно з 2000 р. (2,7%), однак залишаються ще доволі проблематичними (їх зміцнення помітили у 2006 р. лише 7,1% опитаних).

У такій непростій ситуації, коли випадковість занять стосується значної частини населення, до того ж часто змушеного працювати не за фахом, закономірною виглядає обмежена можливість працювати з повною віддачею. Її бракувало у 2006 р. 30,1% опитаних, а вистачало 35,1% респондентів. Повірімо, що таке своєрідне “фіфті/фіфті” засвідчує наявність значного креативного потенціалу у наших людей та необхідність його реалізації за умови створення відповідної виробничої інфраструктури та вдосконалення всієї освітньо-кваліфікаційної системи в суспільстві.

А, повертаючись до “точки біфуркації”, наведеної на початку статті, зауважимо, що йдеться про той часовий рубіж, котрий визначає якісну зміну освітньо-кваліфікаційної ситуації в Україні: чи вона незворотно буде рухатися до занепаду й відступу на позиції занепалих країн “третього світу”, а чи кардинально зрушить з цієї точки у напрямі прискореної модернізації, раціонального використання набутого досвіду, творчого переосмислення зарубіжних технологій і методів виробництва і застосування знань як невід’ємної складової національної культури.

Література

1. Ревенко А. У рік по сходах? // Дзеркало тижня. – 2007. – 8 грудня.
2. Згуровський М. Точка біфуркації для України // Дзеркало тижня. – 2007. – 22 грудня.
3. Українське суспільство 1992–2007. Динаміка соціальних змін. – К., 2007.
4. Головаха Є., Горбачик А., Паніна Н. Україна та Європа: результати міжнародного порівняльного соціологічного дослідження. – К., 2006.

ДИСБАЛАНСИ РИНКУ ПРАЦІ ТА ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ

Сьогодні в багатьох країнах розробляється та здійснюється політика, яка встановлює особливі правила входження та перебування молоді на ринку праці. Такою політикою фактично визнається недостатня конкурентоспроможність нових поколінь на ньому й для них передбачаються певні привілеї та компенсаційні механізми. Проте позитивні ефекти, яких очікують від такої політики, далеко не завжди досягаються.

Статистичні дані свідчать, що позиції молоді на ринку праці останнім часом радше погіршуються. Так, серед населення країн Євросоюзу загалом рівень зайнятості з 2000 по 2006 р. зріс з 62,4 до 64,7%, а серед молоді він знизився з 38,1 до 37,3%. Хоча молоді люди 15–24 років становлять лише четверту частину світового населення віком 15–64, але в загальній кількості безробітних частка молодих людей дорівнює майже половині (47%). Упродовж останнього десятиліття частка безробітних серед молоді у світі зросла з 12,1 до 13,7%. У більшості країн молодіжне безробіття вдвічі-втричі перевищує безробіття серед населення загалом.

Найвищий у світі рівень безробіття серед молодих людей – у країнах Близького Сходу і в Африці – 25%. Навіть у країнах Євросоюзу (25 країн) рівень безробіття молоді становив у 2006 р. 17,3%. У таких країнах, як Польща, Словаччина, Греція, Франція безробіття серед молоді становило відповідно 29,8, 26,6, 25,2 та 23,1% [1, с. 7].

Відповідно до Закону України “Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді” молодими з 1992 по 1999 р. вважали громадян віком від 15 до 28 років; у 1999 р. нижня межа була відсунута до 14 років, а у березні 2004 р. верхня межа – до 35 років. Вивченню зайнятості молоді в Україні присвячено праці О.Балакіревої, В.Головенька,

С.Макеєва, О.Вишняка, І.Кононенко, Є.Суїменка, М.Сакади, А.Бажал, І.Демченко, О.Морозова та ін. Дослідження з проблем становища молоді України проводить також Державний інститут розвитку сім'ї та молоді.

Сьогодні оптимізації основних параметрів національного ринку праці, формуванню ефективної зайнятості, органічної інтеграції молоді в існуючий соціально-економічний простір скоріше риторично, аніж практично, надається статус провідних у системі державних економічних і соціальних завдань. Сучасний стан молодіжного сегмента ринку праці в Україні характеризується посиленням суперечностей між попитом на робочу силу молоді та її пропозицією, поглибленням деформованості регіональної, галузевої та секторальної структури зайнятості, ускладненням процесу залучення молоді до сфери продуктивної трудової діяльності, а також недосконалістю механізму його державного регулювання.

Структурні зміни, що відбуваються в економіці країни, зумовлюють нові правила і механізми розподілу та перерозподілу тих, хто тільки-но долучився до ринку праці чи недовго перебуває на ньому. Трудові та галузеві пріоритети самої молоді далеко не завжди підпорядковані імперативам таких правил та механізмів. Тим не менш сумарний результат взаємодії обох чинників статистика фіксує. Більш пріоритетною сферою зайнятості для молоді є фінансова діяльність і торгівля. На кінець 2005 року, за даними Держкомстату України, у зазначених галузях працювало відповідно 50,0% та 46,9% працівників віком до 34 років включно. А найменш привабливими для молоді є сільськогосподарська діяльність (23,8%), охорона здоров'я та соціальна допомога (28%), будівництво (27,4%), система освіти (24,3%) [2, с. 75].

У визначенні молоддю власної соціальної та економічної ситуації переважають песимістичні обертони. Понад 40% молоді постійно оцінює своє матеріальне становище як дуже низьке, низьке й нижче за середнє. Лише четверта частина вважає, що сьогодні в Україні цілеспрямована та наполеглива молода людина може досягти життєвого

успіху, а дві третини згодні з тим, що заробляти на гідне життя чесним шляхом в Україні майже неможливо [3, с. 28]. Пріоритетність сфер зайнятості молодь визначає насамперед рівнем заробітної плати в них. На це вказують, наприклад, результати соціологічного дослідження, проведеного Державним інститутом розвитку сім'ї та молоді у травні 2006 р. Так, для переважної більшості (82%) української молоді 14–35 років найважливішим у роботі є хороша оплата праці. Окрім цього, привабливою є гарантована робота (37%), цікава робота (34%) та робота, де можна чогось досягти (29%).

Значна міжгалузєва диференціація розміру зарплати може бути мотивом вибору професії і, отже, пріоритетної сфери зайнятості. За даними Держкомстату щодо розподілу працівників за розмірами заробітної плати в установах освіти, де частка працівників з вищою освітою традиційно велика, у грудні 2006 р. лише у 33,7% працюючих була нарахована заробітна плата понад 1000 грн, в установах охорони здоров'я та соціальної допомоги таких ще менше – 21,8%. Водночас серед зайнятих у сфері фінансової діяльності зазначена категорія становила більше половини – 67,4% (взагалі диференціація у рівнях оплати праці в галузях економіки складає 3,8–4 рази). За оцінками експертів, рівень заробітної плати у третини найманих працівників не забезпечує обсягів споживання матеріальних благ, необхідних для розширеного відтворення їхньої фізичної та інтелектуальної здатності до праці. Збереження і надалі цих негативних тенденцій може спричинити зростання масштабів трудової міграції за кордон, залучення молоді до “тіньової” економіки [1, с. 13–14].

Певна річ, доходи є важливим, але не єдиним чинником, що визначає, зокрема, ставлення до освіти і бажання її одержувати чи продовжувати. Крім доходів, на вибір молоддю освіти та професії впливають такі фактори, як соціально-професійний статус батьків, місце проживання та ін. Їх сукупний кумулятивний ефект детермінує мотивацію до вступу у ВНЗ. На орієнтації молоді впливають також прагнення підвищити соціальний статус, зробити кар'єру, забезпечити стабільну зайнятість. Водночас зберігається,

а іноді й поглиблюється нерівність шансів молоді щодо можливості здобуття професійної освіти та вибору місця роботи. Причин цього чимало, це і соціальні наслідки демографічних, організаційних, структурних диспропорцій у межах країни; і зростання соціальної нерівності в усьому суспільстві. Порівняно з міською сільська молодь має менші шанси здобути якісну освіту чи отримати доступ до престижних і привабливих місць працевлаштування. Впроваджені в окремих вузах компенсаторні механізми у вигляді квот для випускників сільських шкіл не усуває дискримінованості.

Упродовж 1990-х років в Україні відбувалося згортання професійної підготовки робітників фізичної праці та некваліфікованої нефізичної праці (професійно-технічні училища різного профілю) та розширювалася мережа вищих навчальних закладів. За даними Міністерства освіти і науки України, у 2006/2007 навчальному році мережа вищих навчальних закладів налічувала 920 установ усіх рівнів акредитації та форм власності. Контингент студентів у 2006/2007 навчальному році складав понад 2,786 тис. осіб, у тому числі за денною формою навчання – понад 1,635 тис. осіб. Тобто на кожні 10 тис. населення у вищих навчальних закладах I–IV рівнів акредитації припадає 597 студентів (державної та комунальної форм власності – 506 студентів).

До мережі професійно-технічних навчальних закладів у 2006 р. належали 1021 установа (з них 930 професійно-технічних навчальних закладів Міністерства освіти та науки України), у яких навчалось 473,8 тис. учнів. Тобто у професійно-технічних навчальних закладах навчалось 102 учні у розрахунку на 10 тис. населення. Це майже в п'ять разів менше, ніж у вищих навчальних закладах. І це тоді, як, за експертними оцінками, ринок праці в Україні на 80% зацікавлений у робітничих професіях і менш ніж на 20% – у фахівцях з дипломами вищих навчальних закладів. Ситуація ускладнюється й тим, що державне замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою у 2006 р. на 40% не відповідало поточним і перспективним потребам економіки [1, с. 20].

У незалежності системи освіти від ринку праці зумовлене й успадкованою ще з радянських часів системою підготовки фахівців, яка не встигає за ринковими перетвореннями і діє за інерцією. Сучасна система освіти змінилася, вона стала самодостатньою. Система профосвіти комерціалізується, навчальні заклади орієнтуються не на потреби ринку праці, а на платоспроможний попит. Відтак зростає кількість вузів, які пропонують спеціальності, що користуються попитом у молоді, котра орієнтується не на потреби ринку праці, а на професії, які, на її погляд, зможуть одразу дати матеріальний зиск. Отож, дипломованих спеціалістів стає більше, але фахівців, необхідних ринку праці, не додається.

Поглиблення процесів віддалення ринку праці і системи підготовки кадрів зробило наявними їх основні дисбаланси. Їх незаперечною ознакою стало безробіття. За даними Держкомстату України, значний відсоток випускників вищих навчальних закладів та випускників загальноосвітніх шкіл стають безробітними. У 2006 р. вони становили 17% загальної кількості безробітних (за методологією МОП), що більше на 0,7% порівняно з 2005 р. Значний контингент серед них становлять демобілізовані з військової строкової служби: 5–6% загальної кількості безробітних [1, с. 36]. Загрози тут доволі очевидні: безробіття молоді спричиняє поширення пасивних, нерегламентованих та деструктивних моделей поведінки, втрату мотивації до праці, інтересу до легальної зайнятості.

Молодіжному ринку праці в Україні притаманна як галузева, так і територіальна неоднорідність щодо можливостей та перспектив працевлаштування. Відсутність попиту на регіональному рівні на деякі професії призводить до того, що чимало випускників навчальних закладів працевлаштовуються за спеціальностями, далекими від базової освіти, а для багатьох тільки перепідготовка залишається засобом отримати роботу. За результатами соціологічного опитування, проведеного Державним інститутом розвитку сім'ї та молоді у 2006 р., майже половина (48%) працюючої молоді віком 14–35 років працює не за

фахом. Головними причинами цього, на думку респондентів, стали незадоволення роботою за фахом через її оплату (39%), відсутність вакансій (32%) та неприйнятні умови роботи (14%) [2, с. 82]. За результатами соціологічного дослідження, проведеного Інститутом соціології НАН України у 2005 р., шанси молодій людині знайти улюблену і престижну роботу зростають за наявності, по-перше, відповідної освіти (61% опитаних), по-друге, професійного досвіду (52%). Головними проблемами молоді під час пошуку роботи 74% респондентів назвали стаж роботи за спеціальністю, 56% — необхідність мати “зв’язки” [4].

Помітною залишається й невідповідність параметрів освітніх послуг потребам ринку праці. Із загальної чисельності випускників ВНЗ 2005 р., які зареєструвалися в службі зайнятості як безробітні, 42,5% навчалися за напрямками економіка, комерція та підприємництво, 18,3% — за інженерними спеціальностями, 12,2% — за медичними спеціальностями. Масовими залишаються випуски фахівців за спеціальностями бухгалтерський облік, правознавство, економіка підприємств, тоді як ринок праці перенасичений бухгалтерами, юристами та економістами. Наприклад, нині навантаження на одну вакансію економіста з планування в середньому по Україні становить майже 85 осіб, бухгалтера — понад 20 осіб [5, с. 3].

Утім, немає підстав вважати, що потреби молоді в освіті задовольняються навіть у кількісному плані: 42% мешканців України 14–35 років не задоволені рівнем своєї освіти і 68,5% бажають мати вищий рівень освітньої підготовки; 41,8% респондентів назвали мотивом підвищення рівня освітньої підготовки можливість влаштуватися на престижнішу роботу, 38,4% — прагнення великого заробітку, 37,4% — бажання зробити кар’єру [1, с. 24].

Деякі інші проблеми існують у “приватному” секторі молодіжного сегмента ринку праці. Оскільки держава перестала бути єдиним роботодавцем, а економічні та соціальні перетворення в суспільстві тривають, то змінюються й вимоги до сучасних фахівців з боку роботодавців, які набирають випускників вузів і надають їм пристойні

за сучасними мірками умови праці. Чимало з них воліє набирати випускників престижних (елітних) вузів і виставляє більше вимог стосовно особистісних якостей та практичного досвіду роботи саме в сфері сучасного бізнесу. Цінуються комунікабельність, вміння працювати як самостійно, так і в колективах, креативність, готовність і здатність опановувати нові знання та технології.

Йдеться насамперед про компетентність та кваліфікованість викладачів, їхню фахову відповідність не тільки актуальним, а й перспективним запитам ринку праці.

У молодіжному сегменті ринку праці є сектори, де молодь, з різних обставин, є досить активною. Маються на увазі передусім сектори неформальної (тіньової) зайнятості з різними формами найму на роботу, вторинної зайнятості, або ж самостійної зайнятості. Саме тут молодь з її індивідуальністю до соціальних гарантій та накопичення пенсійних внесків знаходить таких працедавців чи посередників, яким вона конче потрібна. В обмін на винагороду, яку молоді люди вважають для себе достатньою. Саме завдяки активізації трудових відносин у неформальному секторі економіки у 2006 р. відбулося зростання обсягів зайнятості в країні. За даними Держкомстату, кількість зайнятих у цьому секторі економіки у 2006 р. становила 4,6 млн осіб, або 22,3% загальної кількості зайнятого населення 15–70 років (у 2005 р. – 4,4 млн осіб та 21,5% відповідно). У неформальному секторі економіки загалом працюють переважно особи працездатного віку. Так, у 2006 р. їх частка становила 79,7%, серед яких кожен другий віком до 35 років.

Найвищий рівень зайнятості у неформальному секторі економіки 2006 р. був у віковій групі 15–24 років (30,4% до загальної кількості зайнятого населення цієї вікової групи). Більшу частину неформально зайнятих у всіх молодіжних вікових групах становили чоловіки. Слід також зауважити, що найвищий відсоток у неформальній зайнятості молоді припадає на сільське населення. Рівень неформальної зайнятості сільської молоді майже в чотири–п'ять разів вищий, ніж у міської молоді [1, с. 51].

Обсяг неформальних трудових відносин в українській економіці зазвичай оцінюють як завеликий. В основі зниження неформальної зайнятості має бути поліпшення загальноекономічної ситуації в країні, зростання доходів населення, реальне забезпечення мінімальних стандартів, підтримка соціально вразливих верств населення. В арсеналах соціальної політики є і широкий спектр стратегій легалізації ринку праці: від репресивних до ринкових і виховних. Важливим напрямом мінімізації неформальної зайнятості може бути також подальша інституціоналізація зайнятості та ринку праці, що передбачає реформування трудового законодавства і посилення контролю за його дотриманням, розширення зв'язків державної служби зайнятості з місцевими органами влади у питаннях створення робочих місць і підвищення освітнього та професійного рівня населення, розвиток інфраструктури ринку праці.

Зрозуміло, що легалізація неформальної зайнятості потребує створення державою сприятливих умов для переходу самозайнятості в прибуткову підприємницьку діяльність. Мале підприємництво є універсальним інструментом участі мільйонів громадян як в економічному житті власних країн, так і в системі міжнародного розподілу праці, виступає для них засобом існування і стимулом до самовдосконалення.

Індивідуальна економічна діяльність приваблює молодь. Але на сьогодні лише 6% опитаних визнали, що мають власний бізнес. Основними труднощами, які чекають на молодь при відкритті власної справи, є брак стартового капіталу (58%), хабарництво чиновників, відповідальних за реєстрацію бізнесу (32%), високі податки й тиск податкової служби (30%) [6].

Проте серед частини молодих людей, незадоволених своїм матеріальним становищем, підприємництво не розглядається як ефективний шлях його поліпшення. У цій групі виразно домінує схильність вдатися до вимог на адресу уряду стосовно підвищення заробітної плати, зниження цін і податків. Зважаючи на реальну ситуацію заниженої ціни праці в Україні, високого податкового тиску на

підприємницьку діяльність (включно з “неофіційними платежами”), таку поведінку не було б коректно трактувати як вияв утриманських чи патерналістських настроїв. Держава дійсно повинна перейти від політики “дешевої робочої сили” до впровадження адекватної ціни праці та впорядкування умов ведення підприємницької діяльності (зокрема, зменшити рівень корупції та забезпечити права власності).

За опитуванням, у 2007 р. серед респондентів значно зросла частка тих, хто відзначив як перешкоджання підприємництву високі податки (36% проти 23% у 2006 р.). Часто відзначалися й такі перешкоди, як бюрократичні перепони (22% проти 15% у 2006 р.) і протидія керівників різних рівнів (14% проти 7% відповідно). Нічого несподіваного в цьому немає, адже Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва, затверджена Законом України у грудні 2000 р., жодного року не фінансувалася. Процес дерегуляції господарської діяльності, започаткований у 2005 р., фактично припинився на початку 2006 р. За таких обставин важко сподіватися, що українська молодь матиме високі мотивації щодо започаткування та ведення власного бізнесу. Неналежні умови господарської діяльності, низька якість ділового середовища, відсутність уваги держави до малого і середнього підприємництва роблять перспективи його розвитку в Україні проблематичними.

Підсумовуючи, слід зазначити, що державна політика розвитку самостійної економічної активності молоді потребує активізації в питанні надання молоді знань щодо початку та основ ведення підприємницької діяльності і створення сприятливих умов для полегшення суб'єктам молодіжного підприємництва “входження на ринок”. Ця політика матиме успіх лише при розробці і впровадженні державної стратегії сприяння розвитку малого та середнього підприємництва в Україні.

За роки незалежності Українською державою прийнято понад 700 законів та близько 800 підзаконних нормативно-правових актів, які тією чи іншою мірою спрямовані на розв'язання молодіжних проблем. На сьогодні діють

понад 1 тис. різноманітних соціальних служб для молоді. Створено молодіжні центри праці, які намагаються вирішувати питання працевлаштування молоді та забезпечення її зайнятості у вільний від навчання час, сприяють розвитку молодіжних ініціатив у трудовій сфері, відповідають за перепідготовку та підвищення кваліфікації молоді. Водночас виявляється, що на практиці умови для працевлаштування молоді відповідно до здобутої освіти та кваліфікації створено лише формально. Основні державні заходи підтримки молоді мають здебільшого декларативний характер, досі немає конкретних механізмів досягнення поставлених цілей та не визначені джерела фінансування. Активнішу участь у реалізації державної політики, спрямованої на працевлаштування молоді, могли б брати громадські організації. Вони могли б реалізовувати проекти щодо надання профорієнтаційних послуг та консультування. Загалом, при розв'язанні проблем молодіжного працевлаштування слід враховувати всі аспекти ринку праці та інтереси його учасників – роботодавців, працівників та держави.

Література

1. *Молодь України на ринку праці: Щоріч. доповідь Президентів України, Верховній Раді України, Кабінету Міністрів України (за підсумками 2006 р.).* – К., 2007.
2. *Про становище молоді в Україні (Щодо підтримки молоді сім'ї, посилення соціального захисту дітей та молоді у 2001–2006 рр.): Щоріч. доповідь Президентів України, Верховній Раді України, Кабінету Міністрів України.* – К., 2006.
3. *Сільська молодь України: стан, проблеми та шляхи їх вирішення: Щорічна доповідь Президентів України, Верховній Раді України про становище молоді в Україні (за підсумками 2004 р.).* – К., 2005.
4. *Бажал А.* Проблемний портрет молодої людини // Дзеркало тижня. – 2006. – № 8. – 4–10 березня.
5. *Петрова Т.* Ринок освітніх послуг і ринок праці: проблеми взаємозв'язку та взаємодії / Україна: аспекти праці. – К., 2006. – № 4.
6. *Головенько В.А.* Молоде покоління України в алгоритмі суспільних процесів // Український соціум. – 2006. – № 2(13).

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ГЕНДЕРНОЇ АСИМЕТРІЇ НА МОЛОДІЖНОМУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Соціологічний та статистичний аналіз соціально-економічної ситуації в Україні під гендерним кутом зору свідчить про наявність нерівності можливостей чоловіків та жінок у всіх сферах життя суспільства, а особливо в економічній – на ринку праці, у сфері розподілу та реалізації владних і посадових повноважень, невизнання виробничою праці жінок у домашньому господарстві тощо.

Як правило, жінки частіше, ніж чоловіки, зайняті на роботах, які характеризуються невисокою заробітною платнею і нестабільністю з точки зору зайнятості. Такі факти наявні в сучасному українському суспільстві внаслідок панування традиційних патріархальних стереотипів щодо гендерних суспільних ролей чоловіків і жінок, проявів прихованої дискримінації через відсутність ефективного механізму соціального контролю за дотриманням гендерної рівності відповідно до чинного законодавства.

Проблемам гендерної нерівності в економічній сфері суспільства присвячені численні теоретичні та прикладні дослідження вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, протягом останніх років обґрунтовано теоретичні підходи до аналізу дискримінації за ознакою статі, проаналізовано проблеми жіночої зайнятості та безробіття на ринку праці, гендерного безробіття та гендерної зайнятості, розглянуто аспекти гендерної нерівності кар'єрних можливостей.

Однак, як свідчить аналіз вітчизняної наукової літератури з гендерної проблематики у сфері економічних відносин, все ще не приділяється достатньої уваги дослідженням (з позиції гендерного підходу) становища молоді на

ринку праці, можливостей її кар'єрного просування, доступу до сфер прийняття управлінських рішень. Тим часом молодь є, по суті, єдиним джерелом поповнення трудових ресурсів, а високосвічена молодь – носієм інтелектуального потенціалу суспільства. І саме вона, вступаючи у доросле життя з певними стереотипами щодо характеру взаємовідносин чоловіків та жінок, у подальшому стає не тільки об'єктом, а й суб'єктом гендерної нерівності в суспільстві.

Метою статті є соціологічний аналіз *гендерної асиметрії* як соціального явища на молодіжному ринку праці України з використанням результатів вибіркового опитування майбутніх фахівців з вищою освітою (на прикладі вищих навчальних закладів Львова). Розв'язання означеної проблеми вимагає окреслення вихідного базового поняття, а саме, соціального явища дискримінації, зокрема дискримінації за статевою ознакою. При цьому виходимо з того положення, що гендерна асиметрія є одним із найістотніших проявів і наслідків соціальної дискримінації. Для комплексного розгляду дискримінації за статевою ознакою доцільно проаналізувати два підходи щодо трактування цього явища: правовий та соціологічний.

Законодавці при визначенні дискримінації за статевою ознакою роблять акцент на порушенні прав і свобод людини певними діями чи бездіяльністю, що виражають будь-яке розрізнення, виняток або привілеї за ознакою статі. Соціологи, зокрема Е.Гідденс, визначають дискримінацію як дії, котрі закривають членам певної групи доступ до ресурсів або джерел доходу, що є доступними для інших [1, с. 665]. Словник гендерних термінів це явище трактує як процес, внаслідок якого члени певної соціальної групи сприймаються по-іншому (переважно з незадоволенням) через їхню належність до цієї групи [2]. Дж.Масіоніс розширив тлумачення поняття дискримінації як дій, тісно пов'язаних з упередженістю, спрямованою на неоднакове ставлення до різних категорій людей [3, с. 478]. Два останніх визначення є ширшими, адже, крім дій, спрямованої

проти дискримінованої групи, враховуються також різноманітні (гендерні, національні, расові тощо) стереотипи як мотивуючі цю дію. Хоча варто зазначити, що ймовірно ми виступають і ситуації, коли індивіди, які мають упередження проти інших, не беруть участі в дискримінаційних діях проти них. І навпаки, люди можуть чинити дискримінаційні дії щодо інших, не відчуючи до них жодних упереджень.

Переважно упередженість і дискримінація містять негативний зміст і проявляються у діях окремих людей. Вважається, що дискримінація може спостерігатися у межах від прихованої до відвертої.

В Україні з 1 січня 2006 р. вступив у дію Закон “Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків”, який забороняє дискримінацію за статевою ознакою і забезпечує рівні права та можливості у працевлаштуванні, кар’єрному просуванні, підвищенні кваліфікації та перепідготовці. Впровадження чіткого механізму виконання норм цього закону з боку працедавців повинно унеможливити відверту дискримінацію за статевою ознакою стосовно працівників, права яких, хоч і закріплені в юридичних нормах, проте не завжди реалізуються на практиці.

Отже, дискримінація в соціологічному трактуванні проявляється у двох взаємопов’язаних складових: дискримінаційних діях і дискримінаційних переконаннях, які не тільки взаємодіють між собою, а й підсилюють одне одного. Зокрема, відома теорема У.Томаса пояснює цей факт так: ситуації, визначені як реальні, стають такими за своїми наслідками. Як визнав У. Томас, стереотипи стають реальними для тих, хто в них вірить, і деколи навіть для тих, хто стає їхніми жертвами. Зникає зачароване коло, яке дуже важко розірвати.

На наше переконання, дискримінаційні дії суб’єктів можна обмежити відповідними юридичними нормами, а на сформовані дискримінаційні переконання можна впливати різноманітними соціокультурними засобами.

Загальником для дослідників гендеру є те, що до гендерної дискримінації призводить значне поширення традиційного патріархального погляду на розподіл соціальних ролей між чоловіком і жінкою як у сфері зайнятості, так і в сім'ї. Тому гендерна асиметрія на вітчизняному ринку праці не є суто економічним, а радше соціально сконструйованим феноменом, в основі якого лежать соціальні стереотипи, засновані й трансльовані на узвичаєні в суспільстві уявлення про соціальну роль чоловіків та жінок, норми їхньої поведінки, мотиви та потреби. Гендерні стереотипи, суттєво впливаючи на прагнення та самооцінку жінок і чоловіків, зумовлюють упереджену оцінку щодо їхніх дій та здібностей, часто стають на заваді і чоловікам, і жінкам не тільки в їхній професійній діяльності, а й в особистому та публічному житті.

Розглянемо наслідки гендерної дискримінації в економічній сфері, а саме між суб'єктами молодіжного ринку праці. Для цього, застосовуючи соціологічний та правовий підходи, пропонуємо визначення гендерної дискримінації на ринку праці *як дій або бездіяльності суб'єктів ринку праці, що порушують або обмежують права одних працівників і створюють привілеї для інших, ґрунтуючись на упередженості стосовно гендерних ролей жінок та чоловіків.*

Для соціологічного аналізу дискримінації використовуються такі концепції, базовані на розумінні сутності та джерел походження цього явища у сфері зайнятості.

1. *Дискримінація на рівні преференцій*, яка, в свою чергу, поділяється на дискримінацію працівників з боку працедавця (частина працедавців має упередженість щодо найму жінок чи чоловіків); дискримінацію працівників з боку споживачів (виникає в тих умовах, де є висока частота та інтенсивність контактів працівників-жінок та працівників-чоловіків із споживачами); дискримінацію працівників зі сторони колег (виникає тоді, коли деякі групи працівників не бажають вступати в трудові відносини з представниками іншої статі).

2. Статистична дискримінація. В основі цієї концепції лежить “статистичне переконання” працедавців, які переносять на ставлення до окремих представників певної статі властивості і характеристики, притаманні для всіх представників цієї статі. Згідно з такими переконаннями конкретний працівник оцінюється, виходячи з критеріїв, сформованих для соціально-демографічної групи, представником якої він є. Наприклад, існує думка, що чоловіки успішніше виконують інтелектуальну роботу та інші види діяльності, пов’язані з ухваленням рішень, підвищеними фізичними навантаженнями, тоді як жінки найкраще можуть реалізуватися на роботі, що вимагає підвищеної уваги і витримки, виконавських якостей, та на роботі, яка взагалі не вимагає високої кваліфікації й освіти. Якщо ж працедавці вважають, що жінки через можливе переривання їхньої трудової кар’єри для виконання своїх сімейних обов’язків є менш вартісними для фірми, ніж чоловіки, незалежно від індивідуальних і професійних характеристик конкретного кандидата на посаду, то перевага при працевлаштуванні надаватиметься кандидатам-чоловікам, а жінкам пропонуватимуть менш оплачувані посади. Таке неоднакове ставлення до чоловіків та жінок з боку працедавців базується виключно на гендерних стереотипах.

3. Дискримінація, ґрунтована на монопольній силі. Ця група концепцій акцентує увагу на тій обставині, що дискримінація існує й зберігається тому, що приносить прибутки тим, хто її здійснює. Стать використовується як критерій розподілу робочої сили на групи, які не мають змоги конкурувати між собою. Задля захисту певних економічних інтересів підтримується подвійний ринок праці, поділений на два неконкурентних сектори: первинний та вторинний. Первинний сектор ринку праці характеризується відносно високою заробітною платнею, стабільною зайнятістю, сприятливими умовами праці й можливостями кар’єрного зростання. Робота на вторинному секторі ринку праці є низькооплачуваною, нестабільною, безпер-

спективною, з поганими умовами праці; віддача від освіти та досвіду в цьому секторі є близькою до нуля. Варто відзначити, що мобільність між секторами є обмеженою. Тому гендерна нерівність зберігається в таких сферах, як професійна підготовка і перепідготовка кадрів, доступ до виробничих ресурсів і контролю над ними, коли робочі місця чоловіків та жінок по-різному оцінюються і оплачуються, а жінки частіше, ніж чоловіки, стикаються з труднощами і перешкодами на шляху професійного зростання.

На наше переконання, соціальним проявом існування прихованої дискримінації у сфері зайнятості на вітчизняному ринку праці (зокрема, молодіжному) є наявність гендерної асиметрії. Одним із наслідків існування цього соціального явища є відмінність доходів і соціальних позицій жінок і чоловіків. Значна (коли співвідношення є більшим, ніж 40% і 60%) гендерна асиметрія вважається головною причиною диспропорцій у рівні оплати праці чоловіків та жінок, кар'єрних можливостях та в цілому щодо гендерної нерівності можливостей у сфері зайнятості. Тому аналіз гендерних аспектів асиметрії на молодіжному ринку праці є важливим не тільки з огляду на вимогу соціальної справедливості, зниження рівня соціальної напруженості, а й з огляду на необхідність підвищення ефективності використання трудових ресурсів, забезпечення рівних можливостей реалізації фахових знань спеціалістів з вищою освітою – і чоловіків, і жінок.

За визначенням Г.Силласте, *гендерна асиметрія* – це об'єктивна закономірність, яка проявляється у диспропорції питомої ваги чоловіків та жінок у конкретних сферах їхньої життєдіяльності (політиці, економіці, освіті тощо) і відображає пряму або приховану нерівність чоловіків та жінок за статевою ознакою [4, с. 82]. Ми не погоджуємося з тим, що зазначене явище є “об'єктивною закономірністю”, це є, на нашу думку, лише об'єктивною характеристикою, яку можна зафіксувати за допомогою статистичних показників. Автори ж “Словника гендерних термінів” гендерну асиметрію трактують як непропорційну представ-

леність соціальних і культурних ролей чоловіків та жінок (а також уявлень про них) у різних сферах життя [2].

Для вивчення ситуації на ринку праці з позицій гендерного підходу деякими дослідниками вживається також термін “професійна сегрегація” за статевою ознакою. Він означає нерівномірний розподіл жінок і чоловіків в економіці, стійку тенденцію працевлаштування жінок і чоловіків строго до визначених професій, галузей і посадових позицій. На наш погляд, для характеристики стійких тенденцій у сфері зайнятості більш науково коректним є вживання терміна “асиметрія”, що дає змогу позбутися оцінно-негативної конотації, притаманної терміну “сегрегація”, який історично вживався (особливо в англомовній літературі) для означення нерівного, упередженого ставлення до представників афроамериканського населення США.

Отож для дослідження гендерних аспектів сфери зайнятості молоді на ринку праці пропонуємо таке авторське визначення обраного терміна. *Гендерна асиметрія на ринку праці – це об’єктивна характеристика ринку праці, яка виявляється у непропорційному розподілі зайнятих жінок та чоловіків за професіями, галузями, посадовими позиціями, це також суб’єктивне відображення у свідомості суб’єктів ринку праці (працедавців та працівників) диспропорційної репрезентації їхніх гендерних ролей в економічній сфері.*

Гендерна асиметрія зайнятості на ринку праці молодих фахівців з вищою освітою зумовлена факторами:

- економічними – співвідношенням попиту та пропозиції вакантних робочих місць для фахівців з вищою освітою;
- правовими – відсутністю чіткого механізму контролю за дотриманням норм антидискримінаційного законодавства; відсутністю практики встановлення факту дискримінації за статевою ознакою і відшкодування матеріальної та моральної шкоди;
- соціальними – перевантаженістю жінок домашньою працею та доглядом за дітьми, які обмежують їхню трудову й професійну мобільність; незабезпеченістю жінок

відповідними умовами для успішного поєднання виконання сімейних обов'язків із трудовою діяльністю (наприклад, створення достатньої мережі закладів по догляду за дітьми); відсутністю схвальної підтримки участі батька у процесі виховання і догляду за дитиною; пропагуванням ЗМІ та іншими соціальними інститутами гендерних стереотипів щодо "природної" ролі жінки тощо.

Огляд вітчизняної і зарубіжної літератури стосовно підходів, концепцій, визначень базових і похідних понять надає можливість операціоналізації останніх, тобто переведення теоретичних положень і принципів на рівень визначення основних показників та індикаторів, на основі яких можливе проведення емпіричного аналізу за допомогою конкретно-соціологічних досліджень. Своєю чергою, побудоване на цій базі соціологічне вимірювання ціннісних орієнтацій молоді у режимі моніторингу створює можливість для пояснення економічної та соціальної поведінки молоді в конкретних умовах, які сформувалися на ринку праці України, для прогнозування розвитку ситуації та наукового обґрунтування системи заходів державної молодіжної політики. Вважаємо, що оцінити фактичний стан молодіжного ринку праці у конкретний момент можна за допомогою таких індикаторів, які становлять базовий інструментарій у процесі моніторингу й оцінки дій суб'єктів ринку праці. До об'єктивних показників пропонуємо віднести: кількість працевлаштованих випускників після закінчення вищого навчального закладу протягом року за статтю, кількість працевлаштованих випускників ВНЗ (жінок та чоловіків) за фахом; кількість зареєстрованих безробітних випускників ВНЗ за статевою ознакою; кількість самозайнятих спеціалістів з вищою освітою за статевою ознакою; співвідношення розміру заробітної плати молодих спеціалістів з вищою освітою за статевою ознакою, співвідношення зайнятих на керівних посадах молодих спеціалістів з вищою освітою за статевою ознакою. До суб'єктивних показників – оцінкові судження перспектив реалізації професійних та кар'єрних можливостей; соціального

статусу представників різної статі, реальних і перспективних можливостей працевлаштування, престижності професій, критеріїв життєвого успіху, проявів дискримінації, факторів кар'єрного зростання та ін.

Отже, гендерну асиметрію як соціальне явище можна аналізувати, базуючись на статистичних показниках, але водночас важливим є й дослідження гендерних стереотипів свідомості. Припускаємо, що такі стереотипи стосовно професійних здібностей спеціалістів, соціальних ролей чоловіків та жінок, рівності можливостей та інші вже існують у випускників вищих навчальних закладів. Для глибшого аналізу поставленої проблеми та перевірки наших дослідницьких припущень нами здійснено конкретно-соціологічне дослідження, результати якого підтвердили гіпотезу про те, що випускники вищого навчального закладу у своїх оцінках підтверджують існування гендерної асиметрії на ринку праці в сучасному українському суспільстві. Дослідження проведено в Національному лісотехнічному університеті України в травні 2004 р. (м. Львів). Опитані всі студенти останнього курсу навчання, які на момент дослідження навчалися на економічному та технологічному факультетах. Загальна кількість опитаних становила 198 студентів, питома вага дівчат – 53%.

Оцінюючи соціальний статус чоловіків та жінок у сучасному українському суспільстві, 43% респондентів визначили статус чоловіка та жінки як однаковий, а 35% вказали на те, що статус чоловіка є вищим за статус жінки. Молодим людям, які перебувають на стартових позиціях у “доросле” самостійне життя, притаманний гендерний паритет в настановах щодо ділової активності й готовності досягти успіху в житті. Так, 29% респондентів після здобуття диплома про вищу освіту планують самостійно розпочати пошуки роботи за фахом, яка відповідала б усім їхнім вимогам, 22% студентів сподіваються скористатися допомогою батьків щодо можливостей працевлаштування, 11% очікуватимуть отримання бажаної пропозиції щодо працевлаштування (від кадрової агенції, знайомих

тощо). Розпочати власний бізнес планують 14 % респондентів, з-поміж яких до підприємницької діяльності більше готові юнаки (20%), ніж дівчата (8%). І лише 4% дівчат планують створити сім'ю і зосередитися на вихованні дітей одразу після отримання диплома про вищу освіту.

Оцінюючи шанси знайти роботу за фахом випускниками вищих навчальних закладів, 52% респондентів зазначили, що вони для представників різної статі є однаковими, 16% вважають, що у чоловіків таких шансів більше, і лише 5 % дотримуються думки, що у жінок більше шансів знайти роботу за фахом.

У свідомості випускників Національного лісотехнічного університету України сформовані дещо різні критерії життєвого успіху. Так, результати опитування вказують, що дівчата більше спрямовані на створення сім'ї, а юнаки – на реалізацію професійних інтересів (відповіді в таблиці проранжовані за вибором).

Таблиця

Основні цінності студентів

<i>Дівчата</i>	<i>Юнаки</i>
1. Міцне здоров'я	1. Власний бізнес
2. Взаєморозуміння з коханою людиною	2. Високі доходи
3. Наявність власної сім'ї	3. Керівна посада
4. Фінансова незалежність	4. Взаєморозуміння з коханою людиною
5. Можливість займатися улюбленою справою	5. Наявність власної сім'ї
6. Керівна посада	6. Фінансова незалежність

Переважає більшість респондентів ще не мали власного досвіду працевлаштування, але думка стовно дискримінації працівників при прийнятті на роботу в них уже сформувалася. Так, на запитання, чи існують прояви дискримінації при прийнятті на роботу, 62% респондентів зазначили,

що таке явище поширене стосовно жінок, водночас зауважуючи, що й стосовно чоловіків воно теж спостерігається (42%).

Випускники вважають, що в Україні поширені прояви дискримінації при призначенні жінок на керівні посади – на це вказали 71% респондентів; можуть траплятися випадки дискримінації й стосовно чоловіків (31%).

Майже всі респонденти, ставлячи себе на місце керівника приватного підприємства, гіпотетично обирали працівників переважно за критеріями професійних якостей та кар'єрних мотивів досягнення, досвіду роботи, освіти та ділової й фахової компетентності. Жоден з опитаних не зазначив стать як важливий критерій добору працівника. Думки студентів щодо відмінностей у ділових якостях чоловіків та жінок поділилися так: 40% опитаних вважають, що існує суттєва відмінність між діловими якостями жінок та чоловіків, 45% респондентів таке твердження заперечують. Водночас чоловіку-працівнику приписують насамперед такі якості (респонденти обирали із запропонованих), як *уміння заробляти гроші, постояти за себе, лідерські якості, ерудиція і розум, цілеспрямованість, а також сила волі*. У жінок-працівниць, на думку студентів, передують *вихованість, сумлінність, гарний смак, зовнішня привабливість, ерудиція, розум та цілеспрямованість*. У студентської молоді уже сформовані ціннісно-нормативні уявлення стосовно того, що жінкам-працівницям та чоловікам-працівникам притаманні різні ділові якості, які і виступають підставою для виконання різних трудових функцій (управлінських і виконавських) та праці у різних сферах (приватній і публічній).

Серед причин, які зумовлюють в Україні обмаль жінок на керівних посадах, респонденти зазначили такі (відповіді проранжовані за значеннями):

- чоловіки при владі роблять усе можливе, щоб жінок на керівних посадах було якомога менше (32%);
- серед жінок мало тих, хто хоче займати керівні посади (21%);

➤ жінки меншою мірою, ніж чоловіки, здатні виконувати управлінські функції, і тому їх менше підтримують (14%);

➤ жінки не витримують конкуренції з чоловіками (11%).

Знову ж таки, дослідження виявило, що нерівне соціальне становище чоловіків та жінок у сучасному суспільстві визначається певними статевими особливостями, які й впливають на кар'єрне зростання працівника. На думку опитаних випускників, для жінок такими характеристиками є *гнучкість мислення та дипломатичні здібності (32%), зовнішній вигляд (22%), професійний досвід (19%), наполегливість (14%) та рівень освіти (9%)*. Стосовно чоловіків ієрархія таких характеристик дещо відрізняється: *гнучкість мислення та дипломатичні здібності (40%), професійний досвід (27%), наполегливість (18%) та рівень освіти (8%)*. Значення такого фактора, як зовнішній вигляд для кар'єрного зростання працівника є, на думку респондентів, важливим лише для представниць жіночої статі, але тільки третина студентів погодилася з тим, що успіх жінки залежить від її вроди, а успіх чоловіка – від розуму.

Аналіз результатів опитування свідчить, що реалії сьогодення змінюють ціннісно-нормативне уявлення студентської молоді про традиційні соціальні ролі жінок та чоловіків в українському суспільстві. Лише 29% респондентів погодилося з твердженням, що “завданням чоловіка є заробляти гроші, а завданням жінки – доглядати за домівкою та сім'єю”.

Слід зауважити, що результати проведеного нами конкретно-соціологічного дослідження корелюють з даними інших соціологічних досліджень з гендерної проблематики в економічній сфері і дають можливість для ряду висновків.

Теоретичний аналіз проблеми засвідчив наявність кількох можливих пояснень терміна “гендерна асиметрія”, який є похідним від поняття “гендерна дискриміна-

ція”. Виявилось можливим адаптувати до умов України концепції, які обґрунтовують сутність та джерела походження дискримінації за статевою ознакою.

Поняття “гендерна дискримінація” та “гендерна асиметрія”, на нашу думку, співвідносяться як причина і наслідок.

В масовій свідомості наявна незначна оцінкова асиметрія щодо сфери зайнятості, яку спричиняють прояви прихованої дискримінації. Студенти частково підтримують гендерні стереотипи, пов’язані з виконанням гендерних ролей суб’єктами ринку праці.

Одним із основних засобів подолання традиційних гендерних стереотипів має стати запровадження гендерної просвіти, що сприятиме формуванню знань і розумінню гендерних проблем сучасного українського суспільства, утвердженню гармонійного соціального партнерства між жінками і чоловіками. Запровадження у вищих навчальних закладах спецкурсів з гендерної проблематики сприятиме перебудові свідомості молоді у напрямі засвоєння егалітарних принципів взаємовідносин статей, звільненню світогляду від патріархальних уявлень щодо ролі та місця жінок і чоловіків у суспільстві, а отже, ефективнішому використанню трудового потенціалу молодих фахівців.

Література

1. Гидденс Э. Социология. – М., 1999.
2. Словарь гендерных терминов / Под ред. А.А. Денисова. 2002 <http://www.owl.ru/gender/index.htm> 14.07.04.
3. Масионис Дж. Социология. – СПб., 2004.
4. Силласте Г.Г., Кожамжарова Г.Ж. Социальная дискриминация женщин как предмет социологического анализа // Социологические исследования. – 1997. – № 12. – С. 112–120.

СКЛАДОВІ РИЗИКУ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Сучасний етап глобалізації світової економіки характеризується високою інтенсивністю міграційних процесів. Широкомасштабного характеру набуває зовнішня трудова міграція. До неї залучені практично всі країни. Трудова міграція – результат соціальної поляризації сучасних суспільств, наслідок відмінностей у розвитку різних країн світу. Фінансові та економічні ресурси концентруються в розвинених країнах (США, Західна Європа, Японія та ін.), що спричинює спрямування міграційних потоків з Півдня на Північ, зі Східної Європи до Західної.

Країни пострадянського простору мають низку особливостей, які створюють специфічну базу для функціонування ринку праці та вимагають окремої уваги й вивчення. Розпад СРСР спричинив до руйнування єдиного народногосподарського комплексу, відкриття кордонів, загострення міжнаціональних відносин, що вплинуло на характер і масштаби трудової міграції населення на пострадянській території. За експертними даними, на кінець 2007 р. кількість трудових мігрантів, що виїхали з України, становила близько 3,5 – 4 млн. осіб.

Україна, Молдова, Білорусь і Росія активно залучені в процеси міжнародної міграції робочої сили. Для цих країн зовнішня трудова міграція має свої позитивні й негативні сторони. Робота за кордоном сприяє зростанню професіоналізму працівників, підвищенню активності людей, поліпшує матеріальне становище найманців, забезпечує валютні надходження в країну. Водночас вона породжує й негативні соціальні наслідки: втрату висококваліфікованих кадрів у випадку безповоротної міграції, а також коштів,

вкладених у їхню підготовку, зростання кількості бездоглядних дітей, втрату генофонду нації, зрештою потрапляння в ситуацію, коли заробітчани перетворюються на “живий товар”.

Для збору даних задля визначення ризикових складових в поведінці трудових мігрантів нами були використані такі методи: аналіз документів (статистичних даних, законодавчих актів, міжнародних і національних звітів з проблем трудової міграції); напівструктуровані інтерв'ю з експертами в сфері міграції (48 інтерв'ю у Молдові, Україні й Білорусі); з успішними трудовими мігрантами – 120 інтерв'ю та потерпілими при працевлаштуванні за кордоном – 54 інтерв'ю. При цьому під категорією “успішний трудовий мігрант” розглядаємо трудящих мігрантів, які залишили країну мешкання з метою працевлаштування за кордоном (у Російській Федерації в даному випадку) і успішно працевлаштувалися. Під категорією “потерпілий” – осіб, які не працевлаштувалися або працевлаштувалися невдало, зазнали фізичного примушування чи розправи, залучення до злочинної діяльності шляхом обману, погроз, шантажу, боргової кабали тощо незалежно від того, перетинала ця людина кордон країни походження чи ні при спробі працевлаштування.

Вибірка успішних трудових мігрантів була випадковою. Причина цього – відсутність інформації про генеральну сукупність, що є природною через латентний характер незаконної міграції. Пошук респондентів (трудова мігрантів) здійснювався за місцем проживання на основі експертної інформації про місця їхнього перебування (у Білорусі) або методом “снігової кулі” в Україні та Молдові.

Добір потерпілих та їхнє опитування в різних країнах були організовані по-різному. У Білорусі потерпілих інтерв'ювали в момент їхнього перебування в тимчасових притулках, призначених спеціально для надання допомоги та реабілітації даної категорії осіб. Вибірка була стихійною (виходячи з можливості комунікації з потерпілими на момент опитування). В Україні вибірка потерпілих була

спрямованою, для інтерв'ю добиралися чоловіки, жінки, діти, чий досвід був найбільш показовим для цілей дослідження.

Добір експертів здійснювався за методом “снігової кулі” з врахуванням представленості організацій, компетентних з питань планування й реалізації міграційної політики.

Порівняльний аналіз відповідей успішних мігрантів і потерпілих дозволяє виділити 7 типів обставин, які зумовлюють ризики при працевлаштуванні за кордоном.

1. Відсутність інформації про майбутнє місце роботи. Про місце роботи до виїзду знали 85 успішних мігрантів з 120 опитаних у Молдові, Білорусі та Україні. Що стосується потерпілих, то поінформовані про майбутнє місце роботи були 24 з 54.

2. Відсутність особистих коштів у країні призначення. Гроші на перший час мали більшість опитаних успішних мігрантів (102). Майже половина всіх респондентів брали гроші в борг для поїздки. Що стосується потерпілих, то гроші на перший час мала значно менша частина, ніж серед успішних мігрантів (18).

Це свідчить про те, що успішні трудові мігранти ґрунтовніше готувалися до поїздки, попередньо піклувалися про наявність грошей на перший час, тверезо оцінювали ситуацію. Натомість потерпілі, вочевидь, покладалися на обіцянки посередників і не були готові нести відповідальність за своє працевлаштування за кордоном. Крім того, можливо, в оточенні потерпілих не було людей зі статком, які могли б позичити грошей на поїздку. В будь-якому випадку відсутність засобів до існування у країні призначення ставить мігрантів у жорстку залежність від роботодавця й підвищує ризик потрапляння до особливо тяжких умов перебування.

3. Віра в обіцянки малознайомих людей. Більшість успішних мігрантів (79) шукали роботу через знайомих і родичів. Кілька респондентів вказали також на пошук роботи через агентство з працевлаштування, оголошення в газетах і Інтернет.

Частка потерпілих, які шукали роботу через родичів і знайомих, як і серед успішних мігрантів, значна (14), однак більша частина потерпілих скористалася послугами приватних осіб-посередників (23), довірилися обіцянкам малознайомих людей. На відміну від успішних мігрантів, які користувалися перевіреними каналами й родинними зв'язками.

4. Низький рівень поінформованості мігрантів щодо їхніх прав. Дослідження дозволило виявити, що низький рівень поінформованості мігрантів щодо їхніх прав проявляється в відсутності знань про те, що:

- працевлаштування може бути легальним та нелегальним;
- для легального працевлаштування потрібно мати дозвіл на роботу;
- суб'єкти підприємницької діяльності, що здійснюють працевлаштування за кордоном, ліцензуються в обов'язковому порядку, а відсутність ліцензії підвищує ймовірність потрапляння в ситуацію ризику;
- права та обов'язки працівників визначає трудовий контракт, який обов'язково повинен укладатися між роботодавцем та найманцем;
- обмеження свободи пересування, вибору, застосування насильства, зокрема, образ, приниження, побиття або погроз побиття та інші форми примусу – є порушенням фундаментальних прав людини.

Про те, що працевлаштування може бути легальним і нелегальним, знали більшість успішних трудових мігрантів (106) і лише половина потерпілих (27). Як бачимо, успішні трудові мігранти з самого початку краще поінформовані про різні види працевлаштування. Дозвіл на роботу в Росії мали 28 успішних мігрантів. У 42 потерпілих такого дозволу не було. Відмінною рисою потерпілих мігрантів є байдужність до наявності дозволу на роботу.

Можемо констатувати, що рівень правової поінформованості потерпілих нижчий, ніж успішних трудових мігрантів. Той факт, що потерпілим байдуже, чи є дозвіл на

роботу, тобто що наявна їхня готовність до порушення закону, робить їх більш уразливими. Адже таке ставлення до працевлаштування спричинює легковажний підхід до вирішення багатьох питань, пов'язаних з виїздом і пошуком роботи за кордоном.

Наявністю ліцензії у агенцій або приватних осіб цікавилися 42 респонденти. Якщо успішні мігранти становили близько третини респондентів, що піклувалися про наявність ліцензії в посередників, то потерпілі, яких хвилювали такі питання, становлять усього десятину респондентів цієї категорії. Це свідчить про відсутність знань у потерпілих про обов'язкове ліцензування суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють працевлаштування за кордоном, а отже, про те, що відсутність ліцензії підвищує ймовірність ризиків.

Права працівника визначає трудовий контракт, укладений між мігрантом і роботодавцем. Трудовий контракт підписували всього 4 потерпілих. Серед успішних мігрантів трудовий контракт укладали менше половини (48 осіб). Більшість мігрантів обговорювали сферу й умови роботи усно. У 17 з 48 успішних мігрантів, які юридично оформляли трудові відносини, умови контракту іноді порушувалися. Загалом всі 120 респондентів цієї категорії стикалися з порушеннями щодо умов праці, розміру зарплати й регулярності її виплат.

Недотримання вимог щодо умов праці, обговорених усно або в договорі, відзначається більшістю потерпілих респондентів з усіх досліджуваних країн. Лише в 3 з 54 потерпілих дотримувалися умови щодо кількості робочих годин, в 6 – щодо виплат зарплати, а розмір зарплати не відповідав обіцяній в усіх потерпілих.

Всі потерпілі страждали від насильства й примусу. У більшості з них (36) паспорт завжди був у роботодавця, однак одержати його в будь-який момент могли лише дехто. Вільно пересуватися не могла абсолютна більшість потерпілих. Піти від роботодавця також не могли практично всі потерпілі. Та ж тенденція спостерігається щодо можли-

вості зв'язатися з рідними. Абсолютна більшість потерпілих (52) впевнені, що умови їхньої праці були рабськими.

5. Готовність до порушення трудового законодавства. Розподіл відповідей успішних мігрантів на запитання “*Чи мало для Вас значення, щоб робота була легальною?*” показав, що практично половині мігрантів (55 успішних і 22 потерпілих) було однаково, легальною є їхня робота чи ні, тільки б платили гроші. Відповіді тих респондентів, які хотіли тільки легальної роботи, й тих, хто хотів легальної, але погодився на нелегальну, теж розподілилися приблизно порівну: 33 і 31 відповідно серед успішних мігрантів і 13 та 14 – серед потерпілих.

Приблизно однакова (четверта) частина й успішних трудових мігрантів, і потерпілих були налаштовані працювати нелегально. Порушення трудового законодавства й, як наслідок, нелегальний статус спричиняють уразливість і незахищеність нелегальних мігрантів. Крім того, порушення закону мігрантами може викликати й інші зловживання, що поставить заробітчанин у ще більшу залежність від роботодавця й може привести до інтенсифікації їхньої праці.

6. Оплата послуг посередника за рахунок майбутньої роботи. До послуг посередників з працевлаштування в РФ вдалися майже половина успішних мігрантів. Заробітчани, які користувалися послугами посередників (55), розраховувалися з ними готівкою (16) або надавали різного виду послуги (11). 10 респондентів із загальної кількості успішних мігрантів, що вдавалися до послуг посередників, отримали їхню допомогу в рахунок майбутніх заробітків.

На відміну від успішних мігрантів частка потерпілих, які скористалися послугами посередника в рахунок майбутньої роботи, вища – 15 з 54 опитаних. Саме ці обставини поставили потерпілих у залежність і потрапляння до боргової кабали.

7. Недостатнє інформування про небезпеку торгівлі людьми або легковажне ставлення до подібних повідомлень. Торгівля людьми як один із наслідків незаконної трудової

міграції є актуальною проблемою сьогодення. Під цим терміном ми передусім розуміємо нелегітимну форму посередництва, за якою людина, що емігрує з однієї країни в іншу з метою працевлаштування, потрапляє в безпосередню матеріальну залежність від посередника і перетворюється на «живий товар» – стає предметом купівлі-продажу у стосунках посередника та роботодавця. Торгівля людьми – це злочин, жертвами якого стають і жінки, і чоловіки, і діти. Чоловіків здебільшого експлуатують на будівництві, в промисловості та сільському господарстві; жінок – в хатньому господарстві, сільськогосподарському секторі, секс-бізнесі; дітей – в жебрацтві, виготовленні порнографічної продукції, секс - бізнесі, розповсюдженні наркотиків або іншій протизаконній діяльності.

Найбільш повне й узагальнене визначення торгівлі людьми наводиться у “Протоколі про попередження і припинення торгівлі людьми, особливо жінками і дітьми, і покарання за неї”, що доповнює Конвенцію ООН проти транснаціональної організованої злочинності (2000 р.) [1]. Зокрема зазначається, що термін “торгівля людьми” – це здійснювані з метою експлуатації вербування, перевезення, передача, приховування або одержання людей шляхом погрози силою чи її застосування чи інших форм примусу, викрадення, шахрайства, обману, зловживання владою або уразливістю становища чи шляхом підкупу отримання згоди особи, підконтрольної іншій особі. Експлуатація включає експлуатацію проституції інших осіб або інші форми сексуальної експлуатації, примусову працю або послуги, рабство або звичаї, подібні до рабства, підневільний стан або вилучення органів [2, с. 5].

Про актуальність проблеми свідчать цифри щодо кількості осіб, які страждають від торгівлі людьми. Як зазначається у листі державного секретаря США К.Райс, що передує Доповіді Державного департаменту США про торгівлю людьми за 2007 р. [3], “існує широкий діапазон оцінок характеру та масштабів сучасного рабства. Міжнародна організація праці – заклад ООН, якому доручено

займатися трудовими стандартами, зайнятістю та питаннями соціального захисту, – вважає, що в систему примусової, підневільної праці, примусової дитячої праці та сексуального рабства в будь-який момент залучені 12,3 млн. осіб. В інших джерелах називаються дані від 4 до 27 мільйонів” [3].

Офіційна статистика свідчить, що, за даними Міністерства внутрішніх справ України, за період з 1998 по перше півріччя 2007 р. в Україні було порушено 1916 кримінальних справ за фактом торгівлі людьми. За 6 місяців 2007 р. було порушено 252 справи за злочинами, пов’язаними із торгівлею людьми. За ними виявлено 273 потерпілі особи, в тому числі 45 неповнолітніх.

Суперечливість офіційних даних та оцінок міжнародних експертів свідчить про латентний характер злочинів, пов’язаних з торгівлею людьми [4, с. 41–53]. З точки зору дослідників-соціологів, така ситуація породжує неможливість здійснення репрезентативних досліджень, адже дані про генеральну сукупність осіб, потерпілих від торгівлі людьми, відсутні. З цієї причини більшість досліджень, які базуються на проведенні інтерв’ю з потерпілими від торгівлі людьми та трудовими мігрантами, є якісними і не претендують на репрезентативність [5; 6; 7; 8; 9; 10].

Вивченню проблеми торгівлі людьми, зокрема її юридичним аспектам, приділяють увагу О. Бандурка, А. Орлеан. З точки зору порушення прав людини та гендерних прав проблема розглянута у монографіях К.Левченко. Аспекти профілактики торгівлі людьми висвітлюються у працях І.Трубавіної, О.Удалової. Однак комплексних досліджень трудової міграції та її взаємозв’язків з ризиком потрапити в ситуацію торгівлі людьми на території України не проводилося. Дослідження “Трудова міграція з України, Білорусі, Молдови в Російську Федерацію: тенденції та зв’язок з торгівлею людьми”, проведене Центром “Ла Страда – Україна” в 2007 р., є першою спробою такого аналізу на прикладі міграції до Росії. Воно дозволило визначити, зокрема, закономірності потрапляння трудових

мігрантів у ситуацію торгівлі людьми, що є вкрай важливим для ведення роботи із запобігання цьому явищу на державному рівні.

Значна частина наших успішних респондентів знали про небезпеку потрапляння до рук торговців людьми (49), шоста частина опитаних «щось чули» (21), чверть чули про такі факти, але вважають, що їх це не стосується (33). Ті, хто нічого не чув, становлять найменшу групу (17).

Аналіз залежності відповідей на запитання щодо знань про небезпеку потрапити в ситуацію торгівлі людьми й джерел цих даних показав, що найбільша кількість респондентів, які відзначили наявність таких знань, отримали їх зі ЗМІ: 31 особа з 62 вказали на ЗМІ як на джерело відомостей про дану проблему. Завдяки ЗМІ 13 респондентів “щось чули”, а 18 “вияснили”, що їх це не стосується. Знайомих як джерело інформації відзначили третина успішних респондентів (45), у той час як соціальною рекламою було охоплено менше десятої частини успішних мігрантів.

В матеріалах щодо торгівлі людьми, які оприлюднюють ЗМІ, недостатньо уваги приділяється небезпеці опинитися в руках торговців при працевлаштуванні в Росії, а особливий акцент робиться на країнах Західної Європи. Це призводить до того, що ті, хто виїжджає на заробітки в Росію, не ідентифікують себе із групою ризику.

Щодо поінформованості потерпілих про небезпеку торгівлі людьми, то вони в 2,5 рази частіше, ніж успішні мігранти, обирали відповідь “нічого не чули”.

Таким чином, можна висновувати, що ризикованою поведінкою трудових мігрантів при працевлаштуванні за кордоном можна вважати таку поведінку, коли мігранти дають згоду на працевлаштування, не володіючи достовірною інформацією про майбутнє місце роботи та сферу зайнятості; найманці довіряють обіцянкам працевлаштувати за кордоном малознайомих людей, а також домовляються про сплату посередницьких послуг за рахунок майбутньої роботи; заробітчани не мають засобів до існу-

вання в країні призначення на перший час, що ставить мігрантів у боргову залежність від посередника; мігранти мають обмежені знання щодо своїх прав, зокрема трудових, в країні призначення, а також процедур працевлаштування, що може породжувати готовність порушувати закони.

Література

1. Протокол про попередження та припинення торгівлі людьми, особливо жінками і дітьми, і покарання за неї, що доповнює Конвенцію ООН проти транснаціональної організованої злочинності, затверджений Резолюцією 55/25 Генеральної Асамблеї від 15 листопада 2000 року. Конвенція ООН проти транснаціональної організованої злочинності та два протоколи, що доповнюють її, були ратифіковані Україною Законом №1433-IV (1433-15) від 04.02.2004.

2. Торговля людьми с целью принудительного труда. Регулирование найма трудящихся-мигрантов: Учебное пособие. – Женева: Международное бюро труда, 2006.

3. Процитовано з веб-сайту Державного департаменту США: <http://usinfo.state.gov/xarchives/display.html?p=washfile-russian&y=2007&m=June&x=20070612133800INесuoR0.7018244>

4. Шваб І. Питання розслідування та розгляду в судах справ з торгівлі людьми. Аналіз вибраних справ. – ОБСЄ. – К., 2007.

5. Кирьян Т., Маришка Н., Дж. Ван дер Линден. Торговля людьми и трудящиеся мигранты из Украины: вопросы труда и сексуальной эксплуатации. – Женева, 2005.

6. Луценко Є., Матіяшек Л., Шваб І. та ін. Торговля людьми в Україні: оцінка заходів, спрямованих на протидію. – К., 2004.

7. Пирожков С., Малиновська О., Марченко Н. Зовнішня міграція в Україні: причини, наслідки, стратегії. – К., 1996.

8. Галустьян Ю., Левченко К., Шваб І. та ін. Проблеми дітей трудових мігрантів: аналіз ситуації. – К., 2006.

9. Пархоменко Н. Українська трудова міграція в розширеній Європі. – К., 2005.

10. Левченко К., Удалова К., Трубавіна І. та ін. Запобігання торгівлі людьми та експлуатація дітей. – К., 2005.

*Н.Толстых,
кандидат социологических наук*

ПРОБЛЕМЫ ВХОЖДЕНИЯ УКРАИНЫ В ГЛОБАЛЬНОЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО В ОЦЕНКАХ НАСЕЛЕНИЯ

Объяснение изменений в отдельных странах и в мире в целом сегодня все чаще тяготеет к дискурсу глобализации. В то же время сам термин “глобализация” является предметом теоретических поисков и споров, и пока что не существует общепринятого ее определения. В научных работах, посвященных систематизации взглядов на глобализацию [1], отмечается, что специалистов в сфере исследования мировой динамики можно условно разделить на глобалистов, то есть тех, кто воспринимает ее как реальный процесс, и скептиков, которые не признают за ней статус самостоятельного явления. Также были попытки определить глобализацию “методом от обратного”, то есть описать ее теми явлениями, которые воспринимаются или могут восприниматься как глобализация [2]. В этом контексте задача, которую мы поставили в статье – определить, как население Украины воспринимает вхождение страны в социально-экономическое пространство, которое формируется в ходе современной глобализации, то есть процесса и явления, о реальности и сущности которых спорят специалисты, – кажется недостижимой. Но такая попытка представляется крайне важной, поскольку в условиях возрастающей взаимосвязанности, сложности и неопределенности мира социологи не могут обходиться без данных о том, насколько знания человека о современном мире достаточны для ориентации в нем.

Предпринимая попытку анализа видения респондентами проблем вхождения Украины в глобальное социально-

экономическое пространство, мы были готовы к тому, что значительная часть населения вообще не имеет представления о глобализации. Поэтому, прежде чем переходить к содержательной части опроса, мы предложили респондентам оценить уровень своей компетенции в глобализационной тематике, рассматривая тех, кто считал, что он осведомлен о глобализации или слышал о ней, как готовых поддержать разговор на эту тему, не определяя ее сущность.

Как показывают результаты опроса, проведенного Институтом социологии НАН Украины в мае 2007 г., представление о глобализации, согласно собственной оценке осведомленности в данной теме, имеют 39,7% всех опрошенных, при этом только каждый десятый респондент в этой подгруппе считал, что он хорошо разбирается в глобальной проблематике. Ничего не слышали о глобализации 35,8%, почти четверть респондентов (24,1%) не смогли определиться в оценке своих знаний о ней (табл. 1). Доля респондентов, которые ничего не слышали о глобализации, была выше среди жителей сел (44,8%), а среди респондентов из небольших и крупных городов составляла соответственно 33,6% и 30,5%. Также указанный показатель колебался от 48,3% среди людей в возрасте 55 лет и старше до 30,4% среди представителей среднего поколения. В подгруппе респондентов в возрасте 18–29 лет, которые представляют молодежь, тех, кто ничего не слышал о глобализации, оказалось 31,8%.

Таблица 1

Самооценка населением Украины степени осведомленности о глобализации (2007, N=1800, %)

<i>“Скажите, пожалуйста, осведомлены ли Вы о процессе глобализации и в какой мере?”</i>	<i>%</i>
Да, хорошо осведомлен	4,0
Да, в некоторой степени осведомлен	15,1
Да, слышал о глобализации	20,6
Нет, ничего не слышал о глобализации	35,8
Затрудняюсь ответить	24,1

Более заметные различия зафиксированы в подгруппах с разным уровнем образования. Среди респондентов с полным высшим образованием ничего не слышавших о глобализации (13,3%) было в 4,3 раза меньше, чем в подгруппе с начальным или неполным средним (57,1%). И наоборот, доли знакомых с глобализацией или слышавших о таком явлении в этих подгруппах составляли 67,0% и 18,4% соответственно.

Знание английского языка, на котором представлена большая часть международной информации, также способствует осведомленности в глобализации. Среди респондентов, в той или иной степени владеющих английским, процент тех, кто ничего не слышал о глобализации (21,6%), был в 1,7 раза меньшим, чем по массиву в целом, а осведомленных о глобализации (57,0%) – наоборот, в 1,4 раза большим. Отметим, что владеющих в той или иной степени английским языком среди респондентов оказалось 28,8%, однако только каждый двадцатый из них владеет им свободно, в то время как навыки каждого второго ограничиваются общим пониманием.

Заметно более высоким уровень “глобализационной компетентности” оказался и среди пользователей Интернета, которых среди респондентов насчитывалось 18,7%. В этой подгруппе доля осведомленных о глобализации (61,0%) в 3,5 раза превышала долю тех, кто ничего о ней не слышал (17,3%).

Респонденты, интересующиеся политикой, сравнительно лучше осведомлены о глобализации, чем равнодушные к политике. В подгруппе респондентов, которые указывали, что они совсем не интересуются политикой (15,1%), доля знающих или слышавших о глобализации составляла 17,5%, а тех, кто ничего не слышал о ней – 55,6%, а среди респондентов, которые очень интересуются политикой (11,5%), эти показатели составили соответственно 51,3% и 22,8%. Подобным соотношением осведомленных о глобализации (61,7%) и ничего не слышавших о ней (20,6%) было и среди тех 7,6% опрошенных, которые читают специальную литературу о международной политике.

В 2007 г. почти треть (33,1%) респондентов, осведомленных о глобализации, отмечали, что усиление социально-экономического влияния глобализации на нашу страну для них и их семей будет скорее выгодным, в то время как 20,2% считали такое влияние неблагоприятным. Однако говорить о преобладании положительных ожиданий относительно усиления глобализации среди знакомых с глобальной проблематикой респондентов можно лишь с высокой степенью вероятности – почти четверть из них (24,0%) считают, что глобализация никак не повлияет на их собственную жизнь и 22,6% испытывали затруднения при ответе на этот вопрос.

Определяя сферы общественной жизни, на которые глобализация оказывает наибольшее положительное влияние, респонденты наиболее часто называли культурные обмены с другими странами (38,9%), экономический рост (31,4%) и научно-технический прогресс (31,1%). В качестве объектов отрицательного влияния глобализации эти стороны общественной жизни респонденты отмечали гораздо реже: 2,4%, 7,0% и 3,8% соответственно. Каждый пятый (22,2%) знакомый с глобализационной проблематикой респондент к сферам, испытывающим положительное влияние глобализации, относил развитие информационных технологий в Украине, в то время как только 2,4% респондентов оценивали влияние глобализации на эту сферу как отрицательное. Практически одинаковое число респондентов, каждый десятый, отмечали положительное (10,0%) и отрицательное (9,8%) влияние глобализации на занятость в Украине. По мнению трети (33,5%) знакомых с глобализацией, основным отрицательным эффектом от ее влияния на нашу страну стало углубление неравенства между богатыми и бедными. Четверть (25,4%) респондентов отмечали отрицательное влияние глобализации на состояние окружающей среды в Украине и 13,5% – на рабочую силу. Как считают 3,6% знакомых с глобализационными процессами, она не оказывает положительного влияния ни на одну из рассматриваемых сфер, 6,5% не отмечали отри-

цательного влияния глобализации на общественную жизнь Украины. Затруднительным определением сфер, на которые глобализация оказывает положительное влияние, оказалось для 13,3% знакомых с ней респондентов, а сфер, подверженных отрицательному воздействию – для 29,0% (табл. 2).

Таблица 2

Сферы влияния глобализации на общественную жизнь Украины в оценках респондентов (2007, N=713, %)

<i>“На какие из приведенных ниже сторон общественной жизни Украины, по Вашему мнению, глобализация оказывает наибольшее влияние? (Отметьте не более трех ответов)”</i>	<i>Положительное влияние</i>	<i>Отрицательное влияние</i>
Культурные обмены с другими странами	38,9	2,4
Солидарность с другими странами	22,6	4,9
Демократия	14,9	6,9
Экономический рост	31,4	7,0
Здравоохранение	13,5	3,9
Качество общественных услуг	9,0	4,5
Окружающая среда	8,8	25,4
Неравенство между богатыми и бедными	3,1	33,5
Занятость	10,0	9,8
Научно-технический прогресс	31,1	3,8
Информационные технологии	22,2	2,4
Рабочая сила	9,0	13,5
Не влияет ни на одну из этих сторон	3,6	6,5
Затрудняюсь ответить	13,3	29,0

Почти 4/5 (79,4%) поддержавших разговор о глобализации респондентов считают, что Украина не готова к вхождению в глобальную (всемирную) экономику, в то время как достаточную готовность для такого шага отмечали 7,7% (табл. 3). Вероятно, респонденты под готовностью к глобализации хозяйственной жизни Украины подразумевают ее достойное место в мировой экономике. Однако

в действительности в настоящее время его не может обеспечить низкий уровень развития производительных сил и растроченный впустую за годы рыночных реформ экономический, научный и социальный потенциал. Вероятно также и то, что в сознании знакомых с глобализацией респондентов такие сегодня формы вовлечения Украины в глобальную экономику, как массовая трудовая миграция ее граждан за рубеж или вовлечение их в потоки работорговли, что более характерно для населения “третьего мира”, не рассматриваются как приемлемые.

Таблица 3

**Оценка степени готовности Украины к вхождению
в глобальное социально-экономическое пространство
(2007, N=713, %)**

<i>“Как Вы считаете, в какой степени экономика Украины готова к вхождению в глобальную (всемирную) экономику?”</i>	<i>%</i>
Полностью готова	0,7
Скорее готова	7,0
Скорее не готова	49,4
Совсем не готова	30,0
Трудно ответить	12,6

Основными причинами, препятствующими вхождению Украины в глобальное социально-экономическое пространство, по результатам опроса, оказались политическая нестабильность в стране (56,5%) и коррумпированность политических и деловых лидеров (55,3%). Далее с заметным отрывом следуют неконкурентоспособность экономики (38,8%) и недостаточное развитие инфраструктуры (33,4%). Пятая часть (20,4%) знакомых с глобализацией респондентов считала, что одним из основных препятствий к вхождению нашей страны в глобальное социально-экономическое пространство является ее научно-техническое отставание от развитых стран. Отсутствие геополитической и геоэкономической стратегии, отражающей интересы государства и необходимой для планирования четких

внешнеполитических шагов, заняло предпоследнее место (8,4%), оставив позади недостаток получивших образование в западных странах специалистов (7,2%). Лишь 1,3% осведомленных о глобализации считают, что ни одна из указанных причин не является препятствием для вхождения Украины в глобальное социально-экономическое пространство. Каждый десятый (10,5%) затруднялся с ответом на данный вопрос (табл. 4).

Таблица 4

**Рейтинг причин, препятствующих вхождению Украины
в глобальное социально-экономическое пространство
(2007, N=713, %)**

<i>“Как Вы считаете, какие из приведенных причин в большей степени препятствуют вхождению нашей страны в глобальное социально-экономическое пространство? (Отметьте не более трех вариантов ответа)”</i>	%
Политическая нестабильность в стране	56,5
Коррупционированность политических и деловых лидеров	55,3
Неконкурентоспособность экономики	38,8
Недостаточное развитие инфраструктуры (транспорта, связи)	33,4
Научно-техническое отставание от развитых стран	20,4
Отсутствие соответствующей геополитической и геоэкономической стратегии	8,4
Недостаток специалистов, получивших образование в западных странах	7,2
Ни одна из этих причин не препятствует	1,3
Трудно ответить	10,5

Треть (34,8%) поддержавших разговор о глобализации респондентов при экономической самоидентификации в глобальном пространстве отнесли себя к малообеспеченным слоям. Несколько больший процент респондентов (39,4%) считают, что их уровень жизни сопоставим с уровнем жизни средних слоев бедных стран, в которых не развита система социальной защиты и качество жизни основной массы населения остается невысоким. Таким образом, в координатах

глобальных стандартов социально и экономически уязвимыми ощущают себя 74,2% знакомых с глобализацией или слышавших о ней респондентов, в то время как только 8,1% отнесли себя по уровню жизни к относительно обеспеченным средним слоям богатых стран (табл. 5).

Таблица 5

**Экономическая самоидентификация респондентов
в глобальном пространстве (2007, N=713, %)**

<i>“С благосостоянием какой из следующих групп Вы смогли бы сравнить уровень Вашей жизни (уровень жизни Вашей семьи)?”</i>	<i>%</i>
Малообеспеченных слоев в бедных странах	18,4
Малообеспеченных слоев в богатых странах	16,4
Средних слоев в бедных странах	39,4
Средних слоев в богатых странах	8,1
Высокообеспеченных слоев в бедных странах	0,7
Высокообеспеченных слоев в богатых странах	0,4
Трудно сказать	16,3

Объективным показателем положения Украины в современном мире может служить достигнутый уровень жизни ее населения. По данным международной статистики, в 2006 году Украина занимала 77-е место среди представленных в ежегодном “Отчете по человеческому развитию” 177 стран, попадая в подгруппу стран со средним уровнем развития человеческого потенциала. Однако показатели здоровья и экономики Украины заметно отстают не только от соответствующих показателей, рассчитанных для стран с высокими доходами, но и среднемировых значений. Только показатели заболеваемости туберкулезом (151 случай на 100 тыс. населения), младенческой (14 случаев на 1 тыс. живых рождений) и детской (18 случаев на 1 тыс. живых рождений) смертности были лучше среднемировых, но значительно хуже, чем в странах ОЭСР. Добавим, что на европейском фоне указанные значения, рассчитанные для Украины, являются наихудшими (за исключе-

нием Румынии). Уровень распространения ВИЧ в Украине (1,4% населения в возрасте 15–49 лет), ситуация с которым уже приобрела неуправляемый характер, превышает даже среднее для развивающегося мира значение (1,1% населения в возрасте 15–49 лет). Ожидаемая продолжительность жизни жителя Украины (66,1 лет) также ближе к соответствующему значению в развивающемся мире (65,2 лет), чем к показателю, рассчитанному для стран ОЭСР (77,8 лет). По таким показателям развития экономики и инфраструктуры, как ВВП на душу населения (6394 долл. США с учетом паритета покупательной способности) и относительная численность пользователей сети Интернет (79 человек на 1 тыс. жителей), Украина значительно отстает как от экономически благополучной части планеты, так и от мира в целом [3, с. 314–334].

Возрастающая глобальная конкуренция и сложность современного мира настоятельно требуют пересмотра стратегий интеграции отдельных стран в мировую хозяйственную систему. Отказ от активной социальной политики и экономия на государственных программах человеческого развития предопределяют циклически воспроизводимое сползание страны в бездну отставания и деградации. Претензии на достойное место в мире и обеспеченный глобальными преимуществами рост экономики Украины и уровня жизни ее населения могут стать реальными только на основе отказа от неолиберальных экономических принципов, предполагающих уход от регулирования экономических процессов, и выбора в качестве долгосрочной стратегии восстановления ее социального потенциала.

Литература

1. Гелд Д., Мак-Грю Е. Глобалізація/антиглобалізація. – К., 2004.
2. Мартен Д. Метаморфози світу: соціологія глобалізації. – К., 2005.
3. Human Development Report 2006. Beyond scarcity: Power, poverty and global crisis. – N.Y., 2006.

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ПОШУКИ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ

Концепція корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) уже близько 50 років займає провідне місце у дискусії щодо відносин бізнесу та суспільства. Під “концепцією КСВ” сьогодні приховується суперечливе різноманіття як взаємодоповнювальних, так і альтернативних концепцій. Більше того, КСВ сьогодні трактують і як концепцію, і як “контейнер” концепцій, і як теорію, і як концептуально розпливчастий “рух”.

Проте цілісна концепція корпоративної соціальної відповідальності усе ще в стадії свого становлення. Сьогодні можна говорити скоріше про набір концепцій, що поступово складаються в єдину систему, причому концепцій динамічних, які доповнюють та розвивають одна одну. Крім того, сам генезис концепції КСВ йде ніби “по спіралі”. Дискусія періодично повертається до проблем, на перший погляд, вже детально розроблених у науковій літературі, слідом за періодичними “хвилями” інтересу до проблематики соціальної відповідальності, породжуваним низкою чинників, таких як зміна загальноекономічної ситуації, або зміна моделей державного регулювання, чергові корпоративні скандали тощо.

Для кращого розуміння причин розмаїтості проблеми наповнення поняття корпоративної соціальної відповідальності звернемося до вищого концептуального рівня.

Протягом більшої частини ХХ ст. розмежування господарських систем проходило головним чином по лінії “капіталізм” – “соціалізм”. Наприкінці 1980-х років з падінням радянських режимів учені стали дедалі більше звертати увагу на те, що сам капіталізм далеко не монолітний у

соціально-економічному, політичному й ідеологічному смислах.

Піонером нового витка дискусій виступив французький економіст М.Альбер, який у своїй відомій книзі “Капіталізм проти капіталізму” виділив дві моделі капіталізму: англосаксонську і рейнську, що також називаються ліберальною й неліберальною [1]. Втіленням англосаксонської моделі є США, Велика Британія, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Ірландія та ін. Рейнську модель представляє Німеччина та більшість держав континентальної Європи (особливо скандинавські країни), а також Японія.

Англосаксонська модель ґрунтується на провідній ролі ринку, індивідуалістичній ідеології й дерегулюванні. У рейнській моделі, крім ринку, помітну координуючу роль відіграють інші структури: держава, організації роботодавців і профспілки, ділові мережі. Для цієї моделі притаманні елементи (у різному поєднанні) колективізму, патерналізму й солідарності.

Різні моделі надають різні можливості з огляду реалізації принципів КСВ й виробничої демократії. Для англосаксонської моделі більш характерним є звужене розуміння підприємства як об’єкта приватної власності. Насправді ж, за влучним висловом М.Альбера, це радше “капіталізм без власників”, тому що акціонери – це, по суті, біржові спекулянти, які легко купують і продають акції на фондовому ринку, не маючи стійкого зв’язку з підприємством. Здебільшого вони ніколи не були на ньому і не мають чіткого уявлення про специфіку його діяльності й реальних проблем. Компанії ж, які представлені на фондовому ринку, стоять перед необхідністю постійної підтримки високого рівня поточного прибутку завдяки зниженню витрат і гнучкості.

Та загалом це погано поєднується із самими принципами соціальної відповідальності. Компанії покладаються на індивідуалізовані й короткострокові трудові контракти, прагнуть економії заробітної платні рядових працівників і різних соціальних виплат. Недостатньо прибуткові під-

розділи чи навіть цілі підприємства легко закриваються або докорінно реструктуруються, вивільняючи значну кількість працівників.

Однак сказане не означає, що для соціальної відповідальності немає місця в англосаксонській моделі. Річ в іншому: вона сприймається як моральне право власників і керівництва компанії. І тут ми можемо знайти достатню кількість прикладів соціально відповідальної поведінки, хоча загалом інституціональне оформлення господарського процесу (переважне фінансування через фондовий ринок, гнучке трудове законодавство й т.п.) не стимулює такого поводження.

У країнах рейнської моделі переважає розуміння підприємства як “спільної справи”, “людського співтовариства”, а в Японії – навіть як певної “виробничої родини”. Переважають великі акціонери, що виступають як стратегічні власники, зацікавлені не просто в одержанні прибутку будь-якими методами, а в розвитку конкретної справи (підприємства, проекту).

У Німеччині й ряді європейських країн законодавчо закріплена участь працівників у прийнятті управлінських рішень, а в Японії подібна неформальна практика базується на культурних традиціях. Таким чином, можна зробити висновок, що в країнах рейнської моделі КСВ первісно вбудована в саму модель бізнесу, де є поширеною ідеологія соціальної відповідальності з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін за обов’язкової умови етичної відповідальності компаній перед суспільством. Ці принципи знаходять значну підтримку місцевої влади, що переважно й стимулює розвиток КСВ у країнах цієї моделі.

З огляду на сказане вважаю досить обґрунтованим висновок щодо наявності істотних відмінностей соціально-економічного та культурного середовища в рамках двох моделей капіталізму, які, по суті, й передбачають різні підходи до розуміння КСВ і засобів його впровадження.

Стосовно існуючих різних моделей концептуальних підходів до розуміння КСВ, то, слід врахувати, що форму-

вання підходів і розуміння у західних країнах теми корпоративної соціальної відповідальності відбувалося у відповідь на гострі соціальні суперечності сучасності, що їх загалом пов'язують передовсім з діяльністю транснаціональних компаній. А в працях Г.Гойдера можна навіть знайти передумови для твердження, що КСВ є сучасним інструментом розв'язання класичного конфлікту праці й капіталу [2]. Соціальний напрям у діяльності бізнесу був покликаний пом'якшити протиріччя, що виникають, та піднести соціальний престиж бізнесу.

Варто нагадати, що сам термін КСВ з'явився ще на самому початку ХХ ст. у книзі А.Карнегі "Євангеліє багатства" (1900 р.), але в науковий і практичний вжиток це поняття увійшло лише в післявоєнний період, коли країни Заходу приступили до побудови держави загального добробуту (welfare state). Проте в західному науковому й діловому співтовариствах ще немає єдиного підходу до розуміння КСВ – поширені три основні теорії КСВ не втратили своєї актуальності й дотепер.

Перша – *теорія "корпоративного егоїзму"*, прихильники котрої дотримуються класичного формулювання ідеолога лібералізму М.Фрідмана: "єдиним бізнесом бізнесу є максимізація прибутку в рамках дотримання існуючих правил гри" [3, с. 122–123]. В інтерпретації лібералів соціальна відповідальність прирівнюється до виконання соціальних зобов'язань, які держава пред'являє до бізнесу, тобто стосовно виплати заробітної платні, сплати податків, виконання соціальних зобов'язань, прописаних у законі.

Саме цей підхід набув розвитку у вигляді концепції "компанії власників", згідно з якою "компанія власників" (shareholders company) атрибутується як базовий елемент англосаксонської моделі капіталізму, що склалася у США, Великій Британії, Канаді, Австралії [1]. У цьому випадку корпоративну соціальну відповідальність розуміють як забезпечення економічних і фінансових інтересів власників разом із одержанням компанією високого прибутку. Відповідно соціальне спрямування діяльності є моральним

правом власників і керівництва компанії, що регулюється не державою й національним законодавством, а кодексами компаній і ділових асоціацій.

Друга теорія КСВ дістала назву *теорії “освіченого корпоративного егоїзму”* або “європейського підходу” (у публіцистиці), що розвивається в межах соціально-ринкових теорій. КСВ тут трактується розширено і поряд із соціальними зобов’язаннями включає також участь бізнесу в добродійності та соціальних проектах. У термінах даного підходу корпоративна соціальна відповідальність означає ведення бізнесу, що відповідає етичним і законодавчим нормам та суспільним очікуванням, або навіть перевершує їх. Ключовим моментом тут-таки стало прийняття тези про те, що поточне скорочення прибутків компанії через соціально орієнтовані витрати створює соціальне середовище, сприятливе для сталого розвитку бізнесу, чи, інакше кажучи, гарантує стабільні прибутки в майбутньому в довгостроковій перспективі. Цей підхід став основою для концепції “компанії зацікавлених сторін”, що відповідає рейнській моделі капіталізму. У цьому випадку компанія – це соціальна спільнота, у рамках якої власники співпрацюють із менеджерами, персоналом, постачальниками, споживачами, представниками громадськості, а соціальна відповідальність стає результатом їхніх спільних дій, гармонійно інтегруючись у загальну стратегію компанії.

Існує також третя теорія, яку можна назвати теорією “розумного егоїзму”. Іноді в публіцистиці її іменують “американським підходом”. У рамках цього підходу визнається необхідність реалізації соціальних інвестицій та програм як гарантування сприятливого соціального середовища для своїх, що створює при цьому також умови стабільної прибутковості компанії. Відмінністю даної теорії від попередньої може слугувати відсутність поглибленого діалогу та співробітництва з зацікавленими сторонами в рамках розв’язання соціальних програм. Загалом доводиться говорити про необхідний мінімум і тільки, а не про впровадження соціальної складової в стратегію й філософію ведення

бізнесу шляхом вивчення й задоволення очікувань зацікавлених сторін, з урахуванням економічного інтересу компанії в ролі рівного учасника.

Очевидно, що така розмаїтість використовуваних підходів у тлумаченні соціальної ролі бізнесу свідчить про триваючий процес розвитку цієї концепції, а відмінність інтерпретацій є відображенням його складності.

Значною перешкодою на шляху випрацювання єдиного підходу до концепції КСВ є відсутність єдності в дискусіях навколо морального статусу компанії – головного актора в концепції. Чи є компанія морально відповідальною за свої дії подібно будь-якому індивідові, тобто чи виступає вона “моральним агентом”? Іншими словами, чи компанія є сукупністю зв’язаних між собою індивідів – суб’єктів КСВ, морально відповідальних за результати діяльності компанії, чи ж вона взагалі несе якусь відповідальність, відмінну від відповідальності своїх “людських елементів”?

У середині 1980-х років дискусія про моральний статус компанії привела до формування концепції компанії як морального агента (*corporate moral agency concept*). Вона являє собою своєрідну версію агентської теорії, що претендує на власне місце в системі поглядів на природу сучасної компанії. З одного боку, подібно агентській теорії ця концепція розглядає відносини менеджера з керівництвом розширено, тлумачачи керівництво як широке коло зацікавлених сторін. З іншого боку, вона розглядає компанію як штучно створений феномен, що несе моральну відповідальність, відмінну від моральної відповідальності індивідів, які керують цією компанією.

Початок дискусії про компанію як морального агента поклали Дж.Ладд і П.Френч [4], котрі сформулювали основні підходи і запропонували аргументи, що й дотепер визначають межі цієї концепції. Дж.Ладд у своїй знаменитій статті “Мораль і ідеал раціональності у формальних організаціях” визначав, що рішення, прийняті в організаціях, є атрибутами цих організацій, а не конкретних

“приймаючих рішення” індивідів[5]. На його думку, ці рішення “знеособлені”, оскільки зміна менеджерів у організації в принципі не змінює її ідентичності. Своєю чергою, критерієм раціональності рішень, прийнятих в організації, виступає те, наскільки такі рішення орієнтовані на досягнення цілей організації. Іншими словами, рішення, прийняті менеджерами, повинні як етичні передумови мати цілі, що стоять перед організацією. Ці передумови не можуть базуватися на загальних моральних принципах. Корпоративні рішення керуються стандартом раціональної ефективності, тоді як індивідуальні дії – звичайними моральними нормами. Таким чином, існує свого роду “подвійний стандарт”, один – для індивідів, коли вони працюють на компанію, і другий – для них же, коли вони перебувають удома в колі родичів і друзів. Тобто компанії створюються з метою одержання прибутку і, будучи “штучними утвореннями”, не є незалежними “моральними агентами” і, відповідно, не можуть бути об’єктом моральної оцінки. Більше того, кожний працівник виконує свою специфічну роль, детерміновану цілями організації. Ця детермінованість позбавляє окремих працівників “незалежності” і не дозволяє їм здійснювати моральну оцінку навіть на індивідуальному рівні. В результаті – ні компанія в цілому, ні її окремі працівники не є носіями моральної відповідальності.

На думку ж П.Френча, компанії, навпаки, можуть розглядатися як цілком сформовані “моральні агенти”, мати відповідні привілеї, права й обов’язки. У низці статей він розробляв модель аналогії поведінки індивіда і компанії. Вже в першій статті на цю тему “Компанія як суб’єкт моралі” автор справедливо підкреслював, що одним з найважливіших елементів самого поняття відповідальності є намір, і ми, як правило, не розглядаємо моральної відповідальності індивіда за ненавмисні дії [4]. Відповідно критерієм достатності при наділенні компанії “відповідальністю” може виступати наявність у неї “намірів”.

Інші дослідники, що взяли участь у дискусії, внесли у вихідну аргументацію деякі доповнення й уточнення, але

загалом не запропонували принципово нових підходів та рішень. Так, зокрема, Дж.Данлі наполягав на тому, що компанія як “колективна сутність” не здатна мати переконання, і тільки конкретні індивіди у її рамках можуть бути носіями моральної відповідальності [6]. Автор порівнював компанію з машиною і доводив, наприклад, що коли складна машина виходить з-під контролю й завдає шкоди, то ми ж не будемо обурюватися стосовно її моральної вади: наша реакція мусить бути звернена на операторів і конструкторів такої машини, а за компанію як машину відповідають менеджери. Іншими словами, на відміну від Дж.Ладда Дж.Данлі трактував саме менеджерів як суб’єктів моральної відповідальності, однак був солідарний з ним у найбільш принциповому питанні – морального статусу компанії (точніше, його відсутності).

Поступово, незважаючи на продовження дискусії, трактування компанії як морального агента стало якщо не панівним, то принаймні загальноприйнятим. Аналіз компанії як морального агента вийшов на новий, системний рівень, а сама концепція поступово перетворилася з дискусійних вправлянь групи вчених у один із магістральних напрямів вивчення КСВ. Особливе місце серед авторів, що прискорили цей процес, посідає К.Годпастер, який у співавторстві із Дж.Метьюзом- молодшим написав статтю “Чи може компанія мати сумління?”, в котрій були досить чітко класифіковані існуючі підходи до сутності моральної відповідальності індивіда [7]. На думку авторів, така відповідальність має принаймні три значення: “казуальне”, що містить відповідальність індивіда за наслідки своїх намірів, втілюваних у діях; “слідування правилам”, що припускає дотримання норм, асоційованих із соціальною роллю індивіда (наприклад, відповідальність батьків перед дітьми, лікаря перед хворим й т.п.); і “прийняття рішень”, що стосується незалежного процесу морального міркування індивіда, котрий і виявляє його “моральну позицію”. Саме здатність компанії до такого міркування дає підстави розглядати її як “морального агента”. Окрім того, у

статті була наведена класифікація основних концептуальних підходів до КСВ для визначення місця пропонованої авторами ідеї “морального проєкціювання” у системі релевантних концепцій. Класичні трактування КСВ як слідування зовнішнім стосовно компанії ринковим силам, котрі змушують компанію до прагнення прибутку, асоціювалися з ідеєю “невидимої руки”; підхід до КСВ як до необхідності слідування нормам, втіленим у законах і породжуваним політичними процесами, – з “рукою держави”. Відповідно проєкціюючи здатність “морального міркування” на компанію, К.Годпастер і Дж.Метьюз-молодший трактували її через образ “руки менеджменту” – не зовнішній, а внутрішній стосовно компанії, таким способом співвідносячи саму ідею компанії як морального агента з мейнстримом теорій стратегічного управління. І нарешті, на думку авторів, розв’язувалася проблема “подвійних стандартів”, раніше сформульована Дж.Ладдом. Адже принцип моральної проєкції не тільки допомагає концептуалізувати вимоги, висунуті компаніям та іншим організаціям, а й відкриває перспективи узгодження цих вимог з вимогами, котрі ми пред’являємо до самих себе.

У своїх наступних роботах, серед яких особливо варто виділити статті “Етика бізнесу і аналіз зацікавлених сторін” (1991), “Сумління і лицемірство в діловому житті: нова інтерпретація природничо-історичної омани” (2000), а також монографію “Сумління і корпоративна культура” (2007), К.Годпастер вже одноосібно послідовно продовжує розвивавати ідеї моральної компанії, погоджуючи їх із такими сучасними підходами і концепціями, як менеджмент зацікавлених сторін, управління знаннями, інституціоналізація КСВ та організаційне навчання [8; 9; 10].

Отже, в наукових колах простежується певна налаштованість на активізацію випрацювання більш-менш єдиного концептуального підходу щодо корпоративної соціальної відповідальності, у процесі котрої, однак, постійно виникає немало запитань, що потребують відповіді. І насамперед потрібно звернути увагу на фундаментальну теоре-

тичну проблему: обґрунтованість необхідності й подальша зміна парадигми в етиці бізнесу. Адже до теперішнього часу увага зосереджувалась на компанії як індивідуальному або колективному суб'єкті моралі та його етичних зобов'язаннях, однак прогресування економічної соціології та інституціональної економіки, а також та увага, що приділяється цими науками до ринкових структур, змушує чітко усвідомити, що ринкова діяльність є більше широким, соціальним феноменом, аніж тільки форма максимізації прибутку. Перед фахівцями у галузі етики бізнесу постає завдання перегляду нормативного аналізу ринкових відносин з урахуванням досвіду й контенту їхніх трактувань в суміжних суспільствознавчих галузях та з залученням ґрунтового аналітичного інструментарію.

Література

1. Альбер М. Капіталізм проти капіталізма. – СПб., 1998.
2. Goyder G. The Responsible company, 1961.
3. Friedman M. The Social responsibility of business is to increase its profit? – New York Times.—1970. – 13 Sept.
4. French P. The corporation as moral person // American Philosophical Quaterly 16.
5. Ladd J. Morality and the ideal for rationality in formal organizations // The Monist 54.
6. Danley J. Corporation moral agency: The case for anthropological bigotry // Hoffman M., Moore J.M. Business Ethics: Readings and Cases in Corporate Morality.— N.Y., 1984.
7. Goodpaster K.E., Mattheus J.B. Can a corporation have a conscience? // Harvard Business Review. – 1982. – № 60.
8. Goodpaster K.E. Business Ethics and stakeholder analysis // Business Ethics Quaterly 1. – 1991.
9. Goodpaster K.E. Conscience and its counterfeits in business life: A new interpretation of the naturalistic fallacy// Business Ethics Quaterly 10. – 2000.
10. Goodpaster K.E. Conscience and Corporate Culture. Blackwell Publishing: Malden. MA. – 2007.

РОЗДІЛ ЧЕТВЕРТИЙ

*М.Паращевін,
кандидат соціологічних наук*

ЧИ ПЕРЕБУВАЄ КУЛЬТУРА УКРАЇНИ ПІД ЗАГРОЗОЮ?

Однією з основних сфер, вплив на які глобальних процесів привертає увагу дослідників, є сфера культури (культури в широкому сенсі як комплексу притаманних даному суспільству норм, звичаїв, традицій, світогляду, цінностей, способу життя). Існують різні підходи до розгляду взаємодії глобальних процесів і культури. Деякі дослідники розмірковують про зіткнення автохтонних культур із глобальними процесами і його наслідки. Інші вважають, що ми вже можемо говорити про певну глобальну культуру, яка поширюється (або намагається поширитися) на весь світ, підкоривши й асимілювавши інші культури.

Загалом існують три основні підходи до цієї проблеми. Перший полягає у твердженні, що глобалізація західних ЗМІ, фільмів, музики, мистецтва, телевізії, інших культурних продуктів веде до зникнення локальних національних культур і утворення єдиної глобальної культури, яка має яскраво виражене обличчя західної масової культури. Причому ті, хто стоїть на цій позиції, поділяються на тих, хто підтримує таке майбутнє, вважає його цілком нормальним і прийнятним і навіть позитивним для подальшого розвитку людства, і тих, хто вважає такий стан

наслідком “культурного імперіалізму” західних країн, який матиме руйнівні наслідки для існуючих націй і світу загалом.

Прибічники другого підходу, навпаки, вважають, що спроби створення глобальної культури зазнали краху, а автохтонні культури цілковито зберігаються. Західна глобалізація, на їх думку, викликає ворожу реакцію місцевих культур, що має наслідком локалізацію замість справжньої глобалізації. Нарешті, третя група дослідників дотримується “золотої середини”, доводячи, що в сфері культури наявні як елементи глобалізації, так і локалізації, що місцеві культури, перебираючи деякі елементи потенційної глобальної культури, зберігають свою самість.

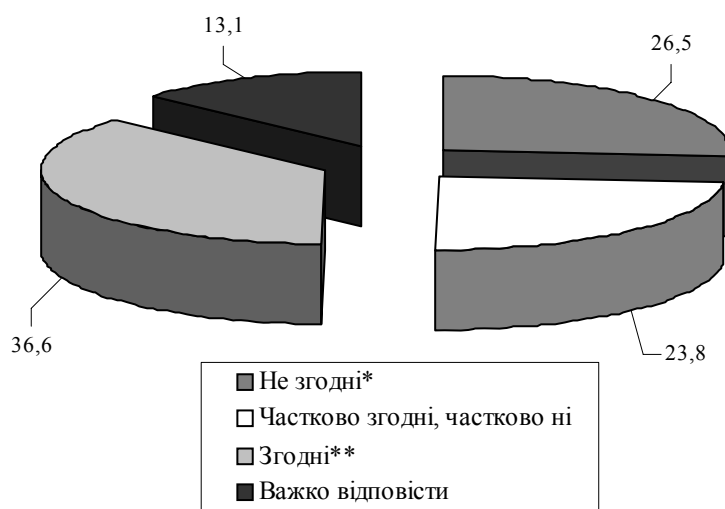
Тож загалом можна зауважити, що те, як на сферу культури впливають глобальні процеси, часто є об’єктом гострої критики як зліва, так і справа, як з боку ліберальних мислителів (які вбачають у глобалізації західної культури загрозу культурному різноманіттю і свободі особистості), так і з боку консерваторів і фундаменталістів (які посиляються на існування загрози для традиційних, фундаментальних цінностей з боку глобальних процесів). Ці різні погляди широко транслиуються як через спеціалізовані видання, так і через масові інформаційні канали. Тобто пересічні громадяни стикаються з цими протилежними підходами, погоджуються чи не погоджуються з ними, приймають чи не приймають той або інший бік у дискусії щодо цього питання. Соціологічні опитування дають змогу зафіксувати деякі складові характерного для масової свідомості уявлення про наслідки глобальних процесів для національних культур, і в статті представлено наявні на сьогодні дані з цього питання. Скористаємося результатами омнібусу–2007, що його проводив Інститут соціології НАН України, і даними порівняльного “Європейського соціального дослідження” 2005 і 2006 рр.

Як уже зауважувалося, серед дослідників існує думка, що сучасні глобальні процеси в культурній сфері визнача-

ються насамперед експансією західної культури і способу життя. І в омнібусі–2007 респондентам ставилося пряме запитання: чи згодні вони із тим, що вплив Заходу загрожує нашим культурним традиціям і цінностям. Серед усіх опитаних з подібним твердженням тією чи іншою мірою (повністю або радше) погодилися трохи більше третини опитаних (36,6%), тоді як 26,5% більшою чи меншою мірою не погодилися, а 23,8% були в чомусь згодними, а в чомусь – ні. Решта ж не змогла визначитися (рис. 1).

Рисунок 1

Міра згоди із твердженням, що вплив Заходу загрожує нашим культурним традиціям і цінностям (2007, N=1796, %)



*Об'єднані ті, хто відповів "рішуче не згоден" і "радше не згоден"

**Об'єднані ті, хто відповів "радше згоден" і "повністю згоден"

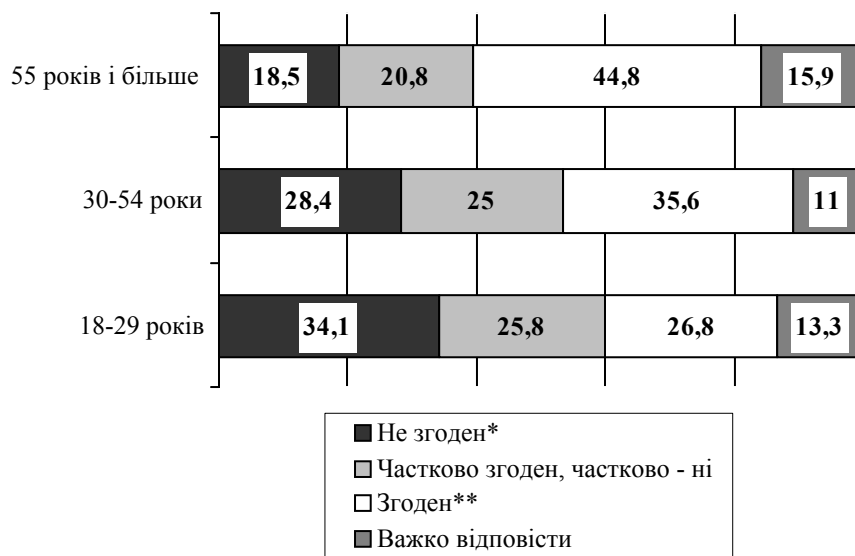
Отже, бачимо чималу перевагу тих, хто все ж таки вбачає загрозу від існуючих на сьогодні способів контакту між нашими традиціями та цінностями і цінностями західної

культури (адже до тих, хто вбачає подібну загрозу, можна зарахувати і тих опитаних, хто частково погодився із наведеним твердженням). Тобто загалом трохи менше 2/3 населення України (60,4%) тією чи іншою мірою відчуває загрозу від культурної експансії Заходу. Але з одного цього запитання неможливо визначити, якою мірою відповіді респондентів зумовлюються власним досвідом, а якою – впливом інформації ззовні. Тож ми не можемо визначити, чи сформувалася відповідна думка у результаті власних міркувань, чи вона є наслідком отримання переконливої для людини інформації від тих чи інших джерел. Водночас слід брати до уваги, що крайні оцінки давали досить мало респондентів: категорично згодними з наведеним твердженням виявилися 16,4% опитаних, а категорично з ним не згодні 10,2%. Тобто навіть серед тих, хто вбачає у західних культурних впливах загрозу, переважають скоріше помірковані уявлення.

При цьому можна спостерігти чіткі відмінності в позиціях респондентів різного віку. Значно менш скептично щодо загрози від західної культурної експансії налаштовані молоді люди, тоді як найбільше занепокоєними є особи пенсійного віку. Зокрема, якщо серед респондентів віком до 30 років не згодними із твердженням, що вплив Заходу загрожує нашим культурним традиціям і цінностям, виявилися 34,1%, а згодними – 26,8%, то серед осіб віком 55 років і більше це співвідношення становить вже 18,5% і 44,8% відповідно. Особи середнього віку за цим розподілом знаходяться десь посередині: серед них частка згодних більша, ніж серед молоді (35,6% проти 26,8%), але менша, ніж серед осіб старшого віку і, відповідно, частка не згодних є меншою, ніж серед молоді (28,4% проти 34,1%), але більшою, ніж серед осіб старшого віку. Тобто можна говорити про тенденцію, коли рівень скептичності щодо впливу Заходу на нашу культуру зростає мірою збільшення віку респондентів (рис. 2).

Рисунок 2

Міра згоди із твердженням, що вплив Заходу загрожує нашим культурним традиціям і цінностям залежно від віку респондентів (2007, N=1796, %)



*Об'єднані ті, хто відповів "рішуче не згоден" і "радше не згоден".

**Об'єднані ті, хто відповів "радше згоден" і "повністю згоден".

Вікові відмінності в даному разі виявилися основними, оскільки за багатьма іншими параметрами (між чоловіками і жінками, респондентами з різним рівнем освіти, вірними православних конфесій, греко-католиками і нерелігійними) значущих відмінностей немає.

Крім вікових, деякі відмінності наявні лише між мешканцями міст та сіл, і полягають вони в тому, що серед городян дещо більшою є частка не згодних із запропонованим твердженням (29,3% проти 20,6% серед селян), тоді як серед селян більше тих, хто частково згоден, а частково – ні, і тих, хто не зміг визначитися. А от частки згодних із фактом

негативного впливу Заходу на нашу культуру серед селян і городян статистично не відрізняються. Тобто загалом можна вважати, що городяни з цього приводу налаштовані дещо спокійніше, ніж селяни.

Водночас, якщо порівнювати не лише городян і селян загалом, а й городян і селян різних вікових когорт, то стає зрозуміло, що зазначені відмінності формуються респондентами різного віку. Зокрема, більшу частку незгодних із запропонованим твердженням серед городян забезпечують молоді люди, оскільки між городянами і селянами 30–54 років і городянами і селянами 55 років і старшими таких відмінностей вже немає. Тобто міська молодь менш критично ставиться до можливої загрози для наших культурних традицій з боку Заходу порівняно із сільською молоддю, хоча серед обох груп молоді все ж таки переважає думка, що особливої загрози з Заходу для наших традицій немає. Також виявилось, що критичніше налаштовані люди старшого віку, які проживають у містах, тоді як серед старших селян більше невизначених і тих, хто в чомусь погодився із запропонованим твердженням, а в чомусь – ні.

Відчуття чи невідчуття загрози західної культури не обов'язково заважає відчуттю близькості до цінностей західних, а чи східнослов'янських країн. У опитуванні 2007 року містилося запитання, де респонденти мали визначитися із тим, традиції, цінності і норми яких країн є найближчими до їхніх власних – чи західноєвропейських, чи східнослов'янських країн. Виявилось, що 10,8% тих, хто погодився із наявністю загрози для нашої культури з Заходу, водночас визнав, що для нього ближчими є традиції та цінності країн Західної Європи, а ще 28,8% не змогли визначитися, тобто не співвіднесли свої цінності ані із західними, ані із східнослов'янськими. Можна припустити, що для цих осіб західна загроза нашим культурним традиціям принаймні не є очевидною.

Для визначення ставлення населення України до наслідків контактів нашої культури з іноземними культурами можна скористатися й даними, що містяться в Європейському соціальному дослідженні 2005 і 2006 рр. Ці дані пов'язані з оцінкою культурних наслідків міграційних процесів.

Однією зі складових сучасних глобальних процесів є активізація міграцій населення між країнами. Нерівномірність економічного розвитку та умов життя в різних країнах, зростання можливостей територіального пересування дещо стимулюють переїзд людей з однієї країни до іншої. Наслідками масштабних контактів різних культур можуть бути як їх взаємозбагачення, так і культурні конфлікти, оскільки новоприбулі вже соціалізовані на основі інших культур (мусульманської, китайської, африканської тощо). Часто мігранти намагаються не асимілюватися до культури нового місця проживання, а зберігати свою первинну культуру як основу своєї ідентичності й захисту від незрідка ворожого нового соціального середовища. При цьому острівці інших культур можуть впливати на місцеву культуру, вносячи в неї щось нове. Звичайно, ставлення місцевих жителів до подібних процесів може бути дуже неоднозначним – від позитивного чи нейтрального до вкрай ворожого.

Для з'ясування сприйняття населенням країн-реципієнтів можливого впливу мігрантів на місцеві культури в Європейському соціальному дослідженні ставилося запитання, чи збагачує поява іноземних мігрантів культуру країни-реципієнта, а чи такі контакти є загрозою для цієї культури, підривають її.

В опитуваннях і 2005, і 2006 років респондентам пропонувалося оцінити наслідки перебування мігрантів для культури своєї країни за 11-бальною шкалою (від 0 до 10), де нуль означав, що респондент абсолютно переконаний, ніби культурне життя країни підривається напливом

людей з інших країн, а 10 – ніби респондент абсолютно переконаний, що від появи у країні іноземців її культурне життя збагачується. Відповідно, проміжні бали означали різну міру наближення до першої чи другої позиції.

Наведену шкалу можна перетворити на 5-бальну, визначивши різну міру впевненості в тій чи іншій позиції. Зокрема, можна вважати, що:

- респонденти, які обрали бальні оцінки 0 або 1 є повністю згодними із твердженням про руйнівні наслідки присутності в країні мігрантів;

- респонденти, які обрали бальні оцінки 2 або 3, є скоріше згодними із тим, що вплив мігрантів на культурне життя країни є негативним;

- респонденти, які обрали бальні оцінки 7 або 8, є скоріше згодними із тим, що вплив мігрантів є позитивним;

- респонденти, які обрали бальні оцінки від 9 до 10 є повністю згодними із твердженням, що наявність у країні мігрантів збагачує культурне життя цієї країни;

- респонденти, які обрали бальні оцінки від 4 до 6 розташовуються посередині між цими позиціями і визнають як негативні, так і позитивні моменти.

Базуючись на цій порядковій 5-бальній шкалі відповіді на запитання можна агрегувати у вигляді середнього балу. І якщо загалом по масиву середній бал для даного запитання перевищує 3, то це означає, що більша частина населення тієї чи іншої країни, де відбувалось опитування (або тієї чи іншої виділеної групи), позитивно оцінює наслідки приїзду іноземців. Якщо середній бал є меншим ніж 3, то переважають негативні оцінки. Якщо ж середній бал дорівнюватиме 3, то це означатиме, що оцінки населення розділилися приблизно порівну, і частки тих, хто згодні із наявністю позитивних чи негативних наслідків перебування мігрантів практично врівноважуються.

В опитуванні 2005 р. загалом по Україні середній бал для цього запитання становив 2.96. Тобто серед українсь-

ких респондентів, які змогли визначитися (а таких було 86,2%), помітний невеликий ухил у бік тих, хто негативно оцінив вплив мігрантів на наше культурне життя. Зокрема, якщо подати дані у відсоткових співвідношеннях, то 32,3% з тих, хто визначився, обрали варіанти, пов'язані із фіксацією негативного впливу, тоді як позитивний вплив відмітили 28,2%, а 39,5% обрали проміжні варіанти (тобто визнавали як руйнівні, так і позитивні наслідки). І такі оцінки радше стосуються мігрантів з країн Африки та Сходу, оскільки саме з цими мігрантами в повсякденному житті стикається наше населення.

Результати відповідей на аналогічне запитання в Європейському соціальному дослідженні, проведеному у грудні 2006 р., мало відрізнялися від попередніх – загалом по масиву серед респондентів, які змогли визначитися (таких у 2006 р. було трохи більше, ніж у 2005 р., а саме 88,5%), середній бал для даного запитання становив 2.86. У відсотковому співвідношенні 35,4% з тих, хто визначився, обрали варіанти, пов'язані із фіксацією негативного впливу, позитивний вплив відмітили 26,1%, а 38,5% обрали проміжні варіанти.

Причому в опитуванні 2005 р. за даним показником Україна опинилася на одному з останніх місць серед 24 досліджених європейських країн (табл. 1). Найвищі показники фіксувалися серед населення Фінляндії (середній бал 3.82), Швеції (середній бал 3.79) та Ісландії (середній бал 3.71). І загалом у більшості країн (17 із 24) середній бал для цього запитання був більшим ніж 3. А Україна опинилася в групі, де цей середній бал був меншим ніж 3 (крім України, до цієї групи потрапили Велика Британія, Словенія, Естонія, Португалія, Чехія та Греція).

Звичайно, можна припустити, що позиція населення тієї чи іншої країни в цьому питанні залежить від масштабів контактів з мігрантами. Найвищі оцінки фіксувалися в північних країнах, у яких масштаби міграції є незначними. Також на оцінки можуть мати вплив відносини із

Таблиця 1

**Оцінка впливу мігрантів на культурне життя
представниками різних країн (2005, середні бали)**

<i>Країна</i>	<i>Середній бал</i>	<i>Країна</i>	<i>Середній бал</i>	<i>Країна</i>	<i>Середній бал</i>
Фінляндія	3.82	Норвегія	3.34	Франція	3.05
Швеція	3.79	Ірландія	3.33	Велика Британія	3.0
Ісландія	3.71	Нідерланди	3.31	Словенія	2.99
Люксембург	3.6	Німеччина	3.3	Україна	2.96
Польща	3.48	Бельгія	3.25	Естонія	2.88
Швейцарія	3.43	Австрія	3.09	Португалія	2.86
Іспанія	3.36	Угорщина	3.08	Чехія	2.78
Данія	3.34	Словаччина	3.08	Греція	2.47

сусідами. Наприклад, в Естонії вже тривалий час існує конфлікт між естонським і російським населенням, який не сприяє формуванню толерантного ставлення до інших національних груп.

Водночас не виключено, що зазначені позиції є досить сталими і мало залежать від ситуативних подій. Такий висновок можна зробити на основі порівняння даних опитувань 2005 і 2006 рр. Зокрема, середній бал для даного запитання у Франції у 2006 р. порівняно із 2005 р. майже не змінився (в 2006 р. він становив 3.04, тоді як у 2005 р. – 3.05), а у Великій Британії хоча й зменшився (з 3.0 до 2.89), але незначно. І це незважаючи на те, що між опитуваннями і у Франції, і у Великій Британії сталися драматичні події, пов'язані із мігрантами (масові безлади у Франції молоді з емігрантських кварталів і вибухи у лондонському метро, влаштовані радикальними ісламістами).

Серед українських респондентів за такими оцінками немає значущих відмінностей між чоловіками та жінками, проте спостерігаються вікові відмінності. Зокрема, від інших вікових груп відрізняються представники найстар-

шої вікової когорти (старші за 54 роки). Причому відрізняються в бік більшого негативу в оцінках – серед них середній бал для даного запитання становив 2.83, тоді як серед респондентів 30–54 років 2.99, а серед наймолодших респондентів (18–29 років) – 3.1. Тобто можна говорити про більший лібералізм молоді у ставленні до приїжджих з інших країн, хоча цей лібералізм і не є виразним (все ж таки перевага позитивного ставлення над негативним є невеликою). А от більший, так би мовити, ізоляціонізм старшого покоління видається дещо дивним, зважаючи на те, що це покоління формувалося в часи існування СРСР, коли інтернаціоналізм і дружба народів були офіційною позицією і постійно пропагувалися. Тож саме від цих людей можна було очікувати поблажливішого ставлення до проживання мігрантів у нашій країні, тоді як від сучасної молоді, яка виховується на індивідуалізмі, культурі успіху та сили, можна було б очікувати негативнішого сприйняття наслідків міграції.

В оцінках респондентів не фіксується статистично значущих відмінностей між опитаними з різним рівнем освіти, між городянами і селянами і між мешканцями великих і невеликих міст. Не фіксується також відмінностей і між віруючими та невіруючими респондентами, проте є відмінності між вірними основних релігійних конфесій України – православними та греко-католиками. І негативніше налаштованими щодо впливу мігрантів на культурне життя є саме православні респонденти: серед них середній бал за розглянутим запитанням становить 2.93, тоді як серед греко-католиків – 3.19.

Зафіксувавши відмінності між православними та греко-католиками, можна було припустити, що ці відмінності пов'язані не стільки із особливостями тієї чи тієї конфесії, скільки із віком респондентів, оскільки частка молоді серед греко-католиків є більшою, ніж серед православних, тоді як серед православних більшими є частки старших осіб. При перевірці цієї гіпотези з'ясувалося, що між рес-

пондентами 18–29 і 30–54 років, які належать до різних конфесій, статистично значущих відмінностей немає, проте є відмінності між найстаршими респондентами. Тобто серед греко-католиків старших за 54 роки середній бал сприйняття наслідків проживання в нашій країні мігрантів є більшим, ніж серед православних такого ж віку. Отже, якщо й є вплив на ставлення до мігрантів належності до релігійної конфесії, то він стосується лише найстарших респондентів.

Середній бал за розглянутим запитанням є практично однаковим у різних регіонах України за винятком Півдня, який має статистично значущі відмінності від інших регіонів (для Південного регіону середній бал становив 2.68, тоді як для Західного і Центрального – по 3 бали, а для Східного – 3.02 бала). Можна було б припустити, що в такому розподілі визначальною є роль Криму, де тривалий час наявний конфлікт між слов'янським і кримськотатарським населенням. Проте навіть якщо виключити з аналізу Кримську автономію (об'єднавши в Південний регіон лише Одеську, Херсонську та Миколаївську області), Південь все одно буде значуще відрізнятися від решти регіонів. Більше того, в цьому випадку середній бал навіть зменшиться (до 2.6), тобто оцінки погіршаться.

Отже, можна підсумувати, що серед українського населення переважає дещо насторожене ставлення до впливів на вітчизняні традиції, норми, цінності з боку інших країн, як західного, так і незахідного світу. Водночас це ставлення можна визначити саме як насторожене, а не вороже, оскільки в розглянутих запитаннях крайні позиції посідала відносно невелика частка населення. При цьому основними тут є вікові відмінності, коли толерантнішими, ліберальнішими є представники молодого покоління. Проте з наведених даних не можна визначити, якою мірою ці позиції визначаються особистим досвідом, а якою мірою вони сформовані тією інформацією, що функціонує в інформаційному просторі.

ВИМІРЮВАННЯ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ АДАПТОВАНОСТІ ОСОБИСТОСТІ: ВАРІАНТ ПОБУДОВИ КОМПЛЕКСНОГО ІНДЕКСУ

Вивчення станів соціальної адаптованості особистості (САО) з необхідністю потребує застосування відповідного показника. Таким ключовим показником може слугувати оцінка індивідом міри його задоволеності–незадоволеності життям у цілому. Однак використання такого одиничного індикатора може мати певні обмеження, оскільки вимірюється суб'єктивно визначувана оцінка задоволеності–незадоволеності життям у цілому, котра може бути зумовлена не охопленими дослідженням чинниками [1] (що статистично здатні провокувати зміщення дисперсії відповідних оцінок). Окрім того, загальна задоволеність життям може залежати і від таких чинників, котрі безпосередньо не пов'язані з можливостями людини задовольняти свої потреби, а зумовлюються, наприклад, особливостями соціальної політики держави або іншими нерегулярними впливами довколишнього середовища тощо. Доцільно розглянути можливість використання й інших прийнятних індикаторів, котрі (також маючи певні залежності від факторів зовнішнього середовища і внутрішнього стану респондента, але не обов'язково ті самі, що й оцінка загальної задоволеності життям) дали б змогу зменшити вірогідний розкид відповідей, і спробувати побудувати комплексний індекс САО на кількох індикаторах цього рівня. Оскільки при переході від єдиного індикатора до комплексного індексу можна очікувати часткову взаємну нейтралізацію впливів тих випадкових чинників, які на кожен з індикаторів можуть впливати по-різному, то, зі статистичної точки зору, використання багатовимір-

ного індексу забезпечить підвищення надійності вимірювання рівня САО.

Метою статті і є представлення результатів побудови варіанта комплексного індексу соціальної адаптованості особистості. Емпіричною основою є дані, отримані в результаті двоетапного лонгітюдного дослідження, здійсненого в Україні за міжнародним проектом “Соціальні структури і особистість за умов радикальних соціальних змін” у 1992–1993 і 1996 рр. Базове дослідження здійснено взимку 1992–1993 рр. за репрезентативною для міського населення України вибіркою. Вибірка використовуваного масиву даних складається з тих респондентів базового опитування, які на час 1992–1993 рр. належали до економічно активного населення. Методом збору інформації було особисте (face-to-face) інтерв’ю [2].

Добір можливих складових потрібного мультиіндикаторного показника рівня САО, не претендуючи на всеохопну довершеність, ґрунтується на попередньо розробленій концептуалізації понять соціальної адаптованості особистості та рівня цієї адаптованості [3]. Відповідно, при доборі можливих показників рівня САО виходимо з того, що вони тією чи іншою мірою мають відбивати як різні аспекти задоволення людиною своїх потреб у процесі власної соціальної діяльності, так і оцінки людиною свого життя у контексті: самооцінки рівня загальної задоволеності–незадоволеності мірою і умовами задоволення своїх потреб у співвідношенні з витратами життєвих ресурсів у ретроспективі, за наявних на даний момент умов та у перспективі; самооцінки відносної ефективності своєї соціальної активності (як здатності адекватно й результативно діяти, також і змінюючи умови свого життя); відносної загальної задоволеності потреб.

Добір складових для комплексного індексу спирається на ідею застосування ключового індикатора рівня САО – оцінювання людиною міри задоволеності–незадоволеності своїм життям у цілому як критеріального індикатора селек-

ції інших показників рівня соціальної адаптованості серед відібраних попередньо за ступенем статистично значущих (щонайменше на рівні $p \leq 0,05$) кореляцій із ним. З відібраної сукупності індикаторів для побудови факторно-аналітичної моделі індексу рівня САО використовуються змінні, кореляції яких із критеріальним показником наявний і у чоловіків, і у жінок як у 1992–1993, так і в 1996 рр.

Згідно з викладеними міркуваннями з опитувальника проекту “Соціальні структури і особистість за умов радикальних соціальних змін” ми відібрали для перевірки на статистично значущий зв’язок з ключовим індикатором рівня САО 12 змінних. Після відповідного фільтрування даних і, за потреби, перекодування, розглянуті шкали в подальшому статистичному аналізі використовуються як такі, що виміряні за квазіметричною інтервальною шкалою [4].

На перші три запитання (формулювання запитань подано у *табл. 1* відповідно до порядку розгляду) відповіді фіксувалися за шкалою задоволеності–незадоволеності (тут використано аналогічні шкали оцінки задоволеності–незадоволеності, розроблені В. Хмельком [5]): 1 – зовсім не задовольняє; 2 – більшою мірою не задовольняє, ніж задовольняє; 3 – наскільки задовольняє, настільки й не задовольняє; 4 – більшою мірою задовольняє, ніж не задовольняє; 5 – цілком задовольняє; фільтри: 0 – для мене це не має значення; важко сказати/невідповідь. Відповіді на наступні чотири запитання виміряно за шкалою згоди чи незгоди: 5 – цілком згодний(а); 4 – скоріше згодний(а), ніж не згодний(а); 3 – частково згодний(а), частково не згодний(а); 2 – скоріше не згодний(а), ніж згодний(а); 1 – зовсім не згодний(а); фільтри: важко сказати, інше/невідповідь. На подальші два запитання відповіді визначено за шкалою частоти конкретних ситуацій: 1 – ніколи; 2 – рідко; 3 – час від часу; 4 – часто; 5 – завжди; фільтри: важко сказати, інше/невідповідь. Відповіді на останні три запитання фіксувалися за окремими шкалами оцінних суджень.

Таблиця 1

**Коефіцієнти кореляції попередньо відібраних змінних
з ключовим індикатором рівня соціальної
адаптованості особистості**

Гіпотетичні показники аспектів адаптованості респондентів	“Скажіть, будь-ласка, а якою мірою Вас задовольняє те, як складається Ваше життя в цілому?”			
	1992–1993		1996	
	Чол.	Жін.	Чол.	Жін.
Якою мірою Вас задовольняють Ваші знання, досвід, уміння?	0,21**	0,19**	0,14**	0,22**
Якою мірою Вас задовольняє існуюча можливість впливати на те, що відбувається з Вами?	0,31***	0,21**	0,32**	0,38**
Якою мірою Вас задовольняє ступінь упевненості в завтрашньому дні?	0,48**	0,39**	0,45**	0,35**
Іноді мені здається, що я ні на що не здатний	-0,14**	-0,14**	-0,12**	-0,18**
Мало є такого, в чому я цілком переконаний	-0,12**	-0,12**	0,111*	-0,03
Звичайно, коли я намічаю що-небудь зробити, то переконаний, що можу виконати намічене	0,16**	0,13**	0,09	0,12**
З більшістю справ я можу впоратися не гірше за інших	0,14**	0,09	0,12**	0,07
Чи часто Вам здається, що довколишній світ не дуже зрозумілий?	-0,18**	0,01	-0,12*	-0,06
Як часто Ви відчуваєте себе безсилим досягти того, чого Ви прагнете від життя?	-0,28**	-0,29**	-0,09	-0,20**
Чимало людей вважають, що з новими труднощами їм не впоратися самим. Чи вважаєте і Ви так само?	-0,07	-0,16**	-0,18**	-0,23**
Якщо говорити про життя в цілому, то для таких людей, як Ви, в Україні було краще три–чотири роки тому чи краще нині?	0,17**	0,28**	0,23**	0,22**
Зі змінами у нашій країні виникають і нові можливості, і нові небезпеки. А для Вас тепер – більше можливостей чи більше небезпек?	0,17**	0,33**	0,25**	0,20**

** $p \leq 0,01$; * $p \leq 0,05$

Коефіцієнти кореляції розраховано з використанням статистичного пакета SPSS.

Розрахування коефіцієнтів кореляції між 12 змінними і відповідями на критеріальне запитання щодо задоволеності життям у цілому (*табл. 1*) засвідчило наявність статистично значущого зв'язку ключового індикатора з шістьма змінними (не гірше від $p < 0,05$) і для чоловіків, і для жінок як у 1992-93, так і в 1996 рр.

Оцінка змістової релевантності цих шести відібраних змінних їхньому застосуванню як показників відповідних аспектів САО спирається на аналіз відповідності зафіксованого кореляційного зв'язку змістовому співвідношенню можливих варіантів відповідей на запитання, яким визначається кожна з зазначених змінних та на запитання стосовно задоволеності–незадоволеності респондентів своїм життям. Зважаючи на обмеження обсягу тексту, коротко узагальнимо основні моменти інтерпретації відібраних показників, опускаючи деталі аргументації. Отже, до складу змінних, використовуваних для проведення факторного аналізу з метою конструювання індексу рівня САО, віднесемо такі.

1. Три запитання, відповіді на які фіксувалися за шкалою задоволеності–незадоволеності. Відповіді на перше – *“Якою мірою Вас задовольняють або не задовольняють Ваші знання, досвід, уміння?”* – дають змогу оцінити ступінь загальної задоволеності–незадоволеності індивіда набутим особистісним потенціалом, котрий, за певних умов, забезпечує досягненість–недосягненість того чи іншого ступеня загальної задоволеності потреб. Відповідно, у загальному випадку, якщо у вибірці переважає адекватне оцінювання респондентами своїх наявних знань, умінь та досвіду, – найімовірніше є підстави очікувати переважно прямий статистичний зв'язок з рівнем задоволеності–незадоволеності життям у цілому і, відповідно, застосовувати показник рівня задоволеності–незадоволеності своїми знаннями, вміннями, досвідом як один із індикаторів рівня САО.

На запитання *“Якою мірою Вас задовольняє або не задовольняє існуюча можливість впливати на те, що відбу-*

вається з Вами?” відповіді можна інтерпретувати як показник ступеня загальної задоволеності чи незадоволеності індивіда доступними можливостями досягати необхідних/бажаних результатів у контексті свого соціального життєвого простору. Можливість впливати на обставини свого життя визначається потребою передбачуваності довколишнього середовища як підґрунтя ефективної взаємодії зі світом на основі відповідної середовищної компетентності (environmental mastery) [6; 7], і, в цьому ракурсі, вона підставово пов’язана з діяльністю людини в цілому. Якщо у вибірці для більшості респондентів оцінка своєї здатності впливати на те, що відбувається, виражена певним рівнем задоволеності–незадоволеності можливістю впливати на довколишні події, справді є адекватною, то можна очікувати статистичний зв’язок між ключовим індикатором рівня САО і наведеним показником.

Відповіді на запитання *“Якою мірою Вас задовольняє або не задовольняє ступінь упевненості в завтрашньому дні?”*, після фільтрування даних, охоплюють ряд позицій від максимальної незадоволеності до максимальної задоволеності індивіда наявним у нього ступенем упевненості у майбутньому. Людське життя характеризується, як відомо, наявністю процесів передпозитивного формування *“моделей потрібного майбутнього”* (М. Бернштейн) [8, с. 143]. У людини є потреба мати певне уявлення про те, як складатиметься перспектива її життя. При цьому те, яким буде (якщо буде) опанування середовища, визначається моделлю потрібного майбутнього [9, с. 94], котра може впливати і на самооцінку індивідом свого життя. Узагальнюючи, можна сказати, що за умови, коли для більшості респондентів міра упевненості в завтрашньому дні є реальною потребою, задоволеність–незадоволеність якої впливає на задоволеність–незадоволеність життям у цілому, має бути зв’язок між рівнем суб’єктивної задоволеності–незадоволеності людини набутим рівнем оволодіння умовами свого життя (тобто фактично життям у цілому) і, відповідно, виявленням певного ступеня задоволеності–незадово-

леності майбутнім. Отже, наявність зв'язку між відповідями на це запитання і ключовим показником рівня САО можна розглядати не як випадковість. У такому контексті відповіді на означене запитання можуть бути розглянуті як емпіричний показник суб'єктивної оцінки респондентом своєї відносної загальної адаптованості, визначуваний оцінкою майбутніх можливостей задоволення своїх потреб.

2. Відповіді, виміряні за шкалою згоди чи незгоди респондента з судженням “іноді мені здається, що я ні на що не здатний”, демонструють, якими є уявлення респондента про те, чи завжди він спроможний виконувати хоча б якусь діяльність. Як результат оцінки відповідного суб'єктивного досвіду діяльності щодо змоги діяти ефективно–неефективно у своєму життєвому просторі цей показник опосередковано відбиває загальну самооцінку індивідом наявності необхідних знань, умінь, навичок, загального досвіду минулої та актуальної спроможності до дій, його здатності до мобілізації доступних ресурсів за наявного середовища самоздійснення і, відповідно, задоволення своїх потреб. Отже, у найзагальнішому вигляді розглянутий аспект є дотичним до задоволеності–незадоволеності людини своїм потенціалом. Якщо отримані відповіді в більшості випадків дійсно мають стосунок до загальної адаптованості в тому сенсі, що уявлення про свою здатність–нездатність здійснити ті чи інші дії (хоча б якісь) є адекватним суб'єктивним виміром імовірності результативності процесу задоволення людиною своїх потреб, то очікуваним видається фіксування статистично значущого зв'язку із самооцінками задоволеності людини своїм життям.

3. Два запитання, відповіді на кожне з яких фіксувалися за окремою шкалою оцінних суджень. Відповіді на запитання *“Якщо говорити про життя в цілому, то для таких людей, як Ви, в Україні було краще три–чотири роки тому чи краще нині?”* (альтернативи: 1 – було краще; 2 – важко сказати; 3 – краще нині; фільтр – інше, невідповідь) виступають показником непрямой оцінки людиною якості свого життя в цілому на даний момент у порівнянні з кількома

роками раніше. Якщо респонденти стверджують, що кілька років тому “життя таких людей, як вони” було краще, то, ймовірно, вони оцінюють свою теперішню життєву ситуацію як таку, що є гіршою від минулої і за параметром забезпечення задоволеності своїх потреб. Таким чином, відповіді на розглянуте запитання дають змогу оцінити не тільки певний аспект загальної, а й (вочевидь, більшою мірою) відносну соціальну адаптованість особистості, охоплюючи порівняльні оцінки людиною свого життя в цілому у часовій ретроспективі. Отже, припустимим є вважати не випадковою статистично значущу співвіднесеність даного показника із задоволеністю–незадоволеністю у теперішньому часі своїм життям у цілому.

Відповіді на запитання *“Зі змінами у нашій країні виникають і нові можливості, і нові небезпеки. А для Вас тепер – більше можливостей чи більше небезпек?”* (альтернативи: 1 – більше небезпек; 2 – важко сказати, чого більше; 3 – більше можливостей; фільтр – інше, невідповідь) можна інтепретувати як актуально-проективну оцінку респондентом міри оволодіння простором свого життя, причому не просто в контексті зіткнення з новими умовами діяльності, ідеться про оцінку можливостей чи засторог своєї діяльності, свого життя на тлі радикальних суспільних змін у країні. Таким чином, наведене запитання дає змогу отримати відповіді, що характеризують оцінку індивідом свого життя в цілому у контексті перебігу суспільних трансформацій як обставин його життєтворчості. Відповідно (і за умови, що визначені більшістю респондентів оцінки безпечності–небезпечності умов життя справді є адекватними), коли переважає позитивна оцінка респондентами життєвого простору діяльності щодо співвідношення можливостей і небезпек, то можна очікувати: серед таких респондентів імовірніше переважає задоволеність життям, порівняно з тими, хто є амбівалентним або негативним у своїх оцінках безпечності–небезпечності наявних життєвих умов. Іншими словами, можна

очікувати, що наявність кореляції свідчить про не випадковість зв'язку загальної задоволеності індивідів своїм життям із наведеним індикатором.

На підставі змістового аналізу вихідної сукупності змінних до факторного аналізу включаємо 7 змінних, кореляції між якими є статистично значущими (на рівні щонайменше $p < 0,05$) і нетривіальними. Критерієм включення змінної до загального фактора соціальної адаптованості особистості розглядаємо факторне навантаження (для всіх підвбірок) $> 0,4$. Результати розрахунку компонентів фактора за цією умовою подано у таблиці 2.

Таблиця 2

Факторні навантаження варіанта індексу соціальної адаптованості особистості

Змінні	Однофакторне рішення			
	1992–1993		1996	
	Чол.	Жін.	Чол.	Жін.
Скажіть, будь-ласка, якою мірою Вас задовольняє те, як складається Ваше життя в цілому?	0,651	0,734	0,714	0,616
Якщо говорити про життя в цілому, то для таких людей, як Ви, в Україні було краще три–чотири роки тому чи краще нині?	0,728	0,609	0,740	0,651
Зі змінами у нашій країні виникають і нові можливості, і нові небезпеки. А для Вас тепер – більше можливостей чи більше небезпек?	0,684	0,724	0,686	0,715
Якою мірою Вас задовольняє ступінь упевненості в завтрашньому дні?	0,690	0,694	0,614	0,736
Частка поясненої дисперсії (%)	47,43	47,89	47,63	46,45

Отриманий фактор пояснює близько 50% варіації чотирьох змінних для підвбірок чоловіків і жінок у обидва часові періоди, має досить високі коефіцієнти кореляції з вихідними ознаками і формується чотирма однаковими

ознаками як для жінок, так і для чоловіків і в 1992–1993 і в 1996 рр. Утім, попри формальну адекватність розрахунку, змістово отриманий показник не повністю відповідає концептуалізації соціальної адаптованості особистості. Складові показники індекса включають, тією чи іншою мірою, оцінку респондентом свого життєвого простору і соціальної активності в часовому контексті, в рамках порівняння її за векторами “минуле–теперішнє”, “теперішнє–теперішнє” і “теперішнє–майбутнє”. При цьому значну вагу має порівняльна оцінка індивідом свого теперішнього життя у зіставленні з минулим (*“Якщо говорити про життя в цілому, то для таких людей, як Ви, в Україні було краще три–чотири роки тому чи краще нині?”*), що у змістовому плані (після виключення інших змінних за формальним критерієм величини факторного навантаження) зміщує акцент на оцінку життя у порівнянні з минулим. Тому виникає запитання, чи можливо визначити інший варіант структури індексу, забезпечивши змістово-формальну відповідність операціоналізації прийнятій концептуалізації? На даному етапі отриманий результат обчислення комплексного показника соціальної адаптованості особистості може бути прийнятним лише у першому наближенні.

Тобто аналіз теоретичної валідності й факторний аналіз можливих показників індексу соціальної адаптованості особистості дає змогу розрахувати кількісний показник, який у першому наближенні можна розглядати як формально прийнятний для вимірювання соціальної адаптованості особистості. Однак, у зв’язку з невиключеністю можливості досягти змістово і статистично кращої відповідності операціонального та концептуального визначення складу комплексного індексу рівня соціальної адаптованості, питання достатності та необхідності включення тих чи інших показників до складу індексу соціальної адаптованості потребує подальшого аналізу.

Література

1. *Аргайл М.* Психология счастья. – СПб., 2003.
2. *Кон М., Хмелько В., Заборовський В., Паніотто В. та ін.* Соціальна структура і особистість за умов радикальних соціальних змін: порівняльний аналіз Польщі та України // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 1998. – № 1–2.
3. *Хутка С.* Соціальна адаптованість особистості: концептуалізація поняття // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2007. – № 2.
4. *Суходольский Г.* Математическая психология. – Х., 2006.
5. *Хмелько В.* Социальная направленность личности. Некоторые вопросы теории и методики социологических исследований. – К., 1988.
6. *Фрэнкин Р.* Мотивация поведения: биологические, когнитивные и социальные аспекты. – СПб., 2003.
7. *Ryff C. D, Keyes C. L.* The Structure of Psychological Well-Being Revisited // Journal of Personality and Social Psychology. – 1995. – № 69.
8. *Бернштейн Н.* Очерки по физиологии движений и физиологии активности. – М., 1966.
9. *Фейгенберг И.* Видеть–предвидеть–действовать. – М., 1986.

Л.Каджаметов

ПРОБЛЕМА АДАПТАЦИИ ЛИЧНОСТИ И СОЦИАЛЬНОЙ ГРУППЫ В ИНОЙ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ СРЕДЕ

С начала прошлого столетия современный мир стал свидетелем миграционных процессов, которые предопределили актуализацию сосуществования различных социокультурных социумов. Это сосуществование стало формироваться через взаимоотношения между меньшинством мигрантов и принимающим этническим большинством, которое раскрывается на индивидуально-личностном и

групповом уровнях. Взаимоотношения между этническими группами мигрантов и принимающими обществами не проходят безпроблемно, так как каждая социальная структура находится в собственном социальном, культурном, языковом и психологическом мире, порождающем трудности взаимодействия индивидов – носителей разных социокультурных ценностей, установок и традиций, культурно-исторического опыта, образцов и норм поведения. С учетом данной тенденции, можно отметить, что на этапе развития современного общества возникла совершенно новая ситуация, предполагающая изменение понимания и восприятия картины мира, запечатленной в других этнических культурах, а также переосмысление социокультурных основ собственного существования.

Данная проблема в сфере межкультурного взаимодействия различных этносов актуализировала рассмотрение процессов социокультурной адаптации этнических (прежде всего мигрантских) групп, которые волею судьбы, перемещаясь на иные территории, оказываются в другой, “чуждой” им этнокультурной среде. Социологический анализ данного социального феномена (на примере изучения миграции и репатриации этнических групп) позволяет рассмотреть ряд “знаковых” факторов действительности: что переживают люди, оказавшись в иной социокультурной среде; какие методы и стратегии используют для успешной адаптации в местное сообщество; сохраняются ли привычные особенности поведения и формы культуры; какие факторы влияют на преодоление культурной дистанции; как возможно достичь толерантного сосуществования и тесной кооперации представителей различных этногрупп в рамках единого консолидированного социума. Для всестороннего изучения вышеперечисленных социальных аспектов необходимым условием является определение содержания понятий “адаптация” и “социокультурная адаптация” (в иноэтнической среде), изучение теоретических подходов, связанных с данными явлениями.

Теоретико-методологическую основу исследования социальной адаптации и социокультурной адаптации со-

ставляет система философских, социологических и психологических подходов, цель которых заключается в попытке раскрыть сущность этих явлений. Термин “адаптация” происходит от латинского слова “adaptacio”, что означает “приспособление, прилаживание”. Первоначально он использовался в биологической науке для обозначения процесса приспособления строения и функций организмов (популяций, видов) и их органов к определенным условиям внешней среды. В настоящее время понятие “адаптация” вышло за пределы биологии, оно стало употребляться во многих технических, естественных и гуманитарных науках. В социальных науках говорится о социальной адаптации личности или группы к социальной среде (микросреде), в процессе которой устанавливаются отношения, обеспечивающие развитие как личности и социальной группы, так и среды (микросреды).

Следует подчеркнуть, что до XX в. теоретическое толкование понятия “адаптация” носило общий характер. Специализация наук выявила необходимость определения этого понятия в каждой из дисциплин, способствовала появлению более точных представлений о процессах адаптации. Одним из методологических принципов, позволяющих углубить эвристический потенциал этого понятия, является принцип деятельности, который позволяет рассматривать в единстве существование личности и функционирование общества. Он базируется на том, что социальные законы и нормы проявляются через деятельность людей.

Смысл понятия “адаптация” трактуется различными науками по-разному: 1) как процесс приспособления организма к разнообразным изменениям среды (позитивного или негативного свойства); 2) состояние гомеостатического, динамического равновесия между организмом и средой; 3) результат оптимального взаимодействия организма и среды; 4) гедонистическая цель, заключающаяся в поиске наслаждения, способа избежать страданий, болевых ощущений и т.д.

Считается, что научное осмысление тематики адаптации, а конкретнее социокультурной адаптации, активизирова-

лось в начале XX в. в связи с учащением контактов этнических групп (и соответствующих трудностей их реализации), а также связанным с этим поведением личности в процессе приспособления к условиям иной социальной среды. Впрочем, поведение людей, оказавшихся в инокультурном окружении, изучалось и ранее – в первую очередь в рамках психиатрии, акцентирующей внимание на многочисленных патологических случаях неадаптированности человека к “чужой” культуре. В частности, болезнь тоски мигрантов по родине, названную швейцарским врачом И.Хофером “ностальгией”, психиатры стали исследовать еще в XVII в.

Среди первых социологов, успешно апробировавших свои теоретические выводы на практике, были Уильям Томас и Флориан Знанецкий. Их работа “Польский крестьянин в Европе и в Америке” о семьях польских крестьян, переселявшихся в Америку после Первой мировой войны, стала хорошим примером исследования ситуации перехода от старых форм социальной организации к современным формам жизни. У.Томас и Ф.Знанецкий изучали как индивидуальные ценности, так и общественные, но в первую очередь последние. В центре их внимания были более или менее ясные формальные правила поведения, при помощи которых группа старается удержать, регулировать, а также сделать более общими и более частными соответствующие виды действий ее членов. Ф.Знанецкий провёл детальный анализ социального действия, разделяя все виды социальных действий на две категории: приспособление (адаптация) и оппозиция [2, с. 175].

Проблемы социокультурной адаптации также изучались Т.Парсонсом. Согласно концепции Т.Парсонса адаптация понимается как вещественно-энергетическое взаимодействие субъекта с внешней средой, одно из функциональных условий существования социальной системы наряду с интеграцией, достижением цели и сохранением ценностных образцов [3, с. 263]. В основу социокультурной адаптации Парсонс заложил поведенческую адаптацию,

поскольку поведенческая подсистема как компонент окружающей среды по отношению к социальной подсистеме общества “является сосредоточением основных возможностей человека, на которые опираются остальные системы” [4, с. 15–16]. Индивид в начале развития процесса поведенческой адаптации стремится использовать свои способности с целью реализации представлений об оптимальном способе удовлетворения потребностей. В свою очередь процесс адаптации группы осуществляется посредством формирования стереотипов, базирующихся на закреплении форм поведения членов групп.

Социокультурная адаптация также отождествляется с термином “аккультурация”. В середине XX в., когда в связи с последствиями Второй мировой войны и глобальной интенсификацией миграционных процессов к анализу социокультурной адаптации в межэтнических взаимодействиях активно подключились этносоциологи и этнопсихологи, социокультурная адаптация приобретает тесную связь с понятием “аккультурация”, которая определяется как процесс и результат непосредственного, длительного контакта групп с различными культурами. Американские социологи Редфилд, Линтон и Герсковитц определили феномен “аккультурация” как “совокупность явлений, возникающих вследствие того, что группы, принадлежащие к разным культурам, вступают в непосредственный и непродолжительный контакт, при котором происходят изменения в первоначальных культурных образах одной или обеих групп” [5, с. 149–152]. Авторы выделили три основных вида аккультурации личности и социальных групп:

- восприятие – усвоение значительной части другой культуры и принятие стереотипов поведения и ценностей новой культуры;
- адаптация – совмещение первоначальных и заимствованных элементов в гармоничное целое;
- реакция – возникновение множества разных контр-аккультурационных движений и выход на передний план психологических.

В социальной психологии рассматривается как этническая, так и социальная аккультурация, наблюдаемая в тех случаях, когда личность вынуждена жить в соответствии с нормами культуры новой социальной среды. Примером может служить новая социокультурная среда Крымского полуострова для крымскотатарских репатриантов, подвергнутых депортации в 1944 г. Следует исходить из того, что за период пребывания крымских татар в местах депортации Крым был заселен выходцами из различных регионов России и Украины. За этот период у жителей, переселенных в Крым после депортации крымских татар, сформировались новые социальные и культурные нормы, к которым крымским татарам необходимо приспособиться.

Проблема социокультурной адаптации личности и социальной группы к иной среде, несмотря на обилие эмпирических исследований, до сих пор является одной из самых сложных и теоретически многозначных. Свое теоретическое развитие она получила в исследованиях, посвященных так называемому культурному шоку – явлению, изучаемому на стыке кросскультурной психологии и психиатрии. Гипотеза “культурного шока” была впервые выдвинута антропологом К.Обергом. Культурный шок по К.Обергу, основан на том, что опыт новой культуры является неприятным или шоковым не потому, что он неожидан, а потому, что он может привести к негативной оценке собственной культуры. К. Оберг выделил 6 аспектов культурного шока [6]:

- напряжение, к которому приводят усилия, требуемые для достижения необходимой психологической адаптации;
- чувство потери или лишения (друзей, статуса, профессии и собственности);
- чувство отвержения представителями новой культуры;
- сбой в ролях, ролевых ожиданиях, ценностях, чувствах и самоидентификации;

- неожиданная тревога, даже отвращение и негодование в результате осознания культурных различий;
- чувство неполноценности от неспособности совладать с новой средой.

Неадаптированность к новой культуре препятствует эффективной межкультурной коммуникации между социальными группами. К.Додд выделяет четыре возможные поведенческие стратегии межэтнического взаимодействия в процессе социокультурной адаптации, условно их можно подразделить на четыре модели: “борьба”, “бегство”, “фильтрация” и “гибкость” [7].

“Борьба” характеризуется активным проявлением у адаптантов этноцентризма и интолерантности. Оказавшиеся в новой социокультурной среде члены группы отвергают местные приоритеты принимающего общества, критикуют все увиденное, отдельные индивидуумы стараются даже нанести посильный вред культурному достоянию принимающей стороны.

“Бегство” репрезентирует попытку адаптантов избежать прямых контактов с чужой культурой и тем самым устранить негативные симптомы культурного шока (изоляция от культуры принимающей группы, уклонение от возможных контактов и, как крайняя мера, возвращение на прежнее место жительства).

“Фильтрация” означает, что адаптанты отрицают любые различия между собой и представителями принимающей группы, возвеличивая принципы родной культуры или же, наоборот, отвергают их, с энтузиазмом принимая всё новое. Проявляется разнонаправленная стратегия адаптационного поведения, предполагающая сохранение адаптантами приверженности атрибутам собственной культуры, а также полное восприятие новой культуры.

“Гибкость” подразумевает, что адаптанты всецело отдаются влиянию иноэтнической культуры (занимают наблюдательную позицию, пробуют всё новое, размышляют о происходящих вокруг событиях, пытаясь понять их и переосмыслить овладевшее ими разочарование).

Пониманию сущности социокультурной адаптации способствует концепция U-кривой процесса адаптации Г.Триандиса. В соответствии с этой кривой Г.Триандис выделяет пять этапов развития процесса адаптации. Первый этап характеризуется энтузиазмом, приподнятым настроением и большими надеждами. На следующем этапе непривычная окружающая среда начинает оказывать свое негативное воздействие. На третьем этапе симптомы культурного шока могут достигать критической точки, что проявляется в серьезных болезнях и чувстве беспомощности. Не сумевшие успешно адаптироваться в новой среде личности вынуждены сменить среду пребывания. На четвертом этапе появляется ощущение уверенности, удовлетворения. Личность чувствует себя более приспособленной и интегрированной в новое общество. Пятый этап характеризуется полной или долгосрочной адаптацией, которая подразумевает относительно стабильные изменения личности в ответ на требования среды [8].

П.Бурдье, рассматривая социокультурную адаптацию, использует понятие “габитус”, который определяет как продукт объективных социальных структур; средство, управляющее поведением индивида, изменяющее и вновь упорядочивающее условия окружения. Габитус есть “система прочных приобретенных предрасположенностей (диспозиций), структурированных структур, предназначенных для функционирования в качестве структурирующих структур” [9, с. 18]. Размышления П.Бурдье по поводу этнического габитуса дают возможность разрешить противоречие между имеющимися подходами к феномену этничности и его взаимосвязи с социокультурной адаптацией личности и социальных групп. В идее габитуса заключается связь практик предшествующих поколений и практик нового поколения. Посредством окружающих социальных и природных условий формируется новая практика. Консервативным компонентом этнического габитуса является этническая самоидентификация, которая передается из поколения в поколение.

Другой функцией габитуса является свойство влиять на социальные структуры. Составные этнической идентичности, такие как верования, взгляды, стереотипы, предрассудки по отношению к другим культурам и своему обществу в какой-то мере имеют свойство реформироваться. Таким образом теория П.Бурдьё позволяет рассмотреть структурные составляющие габитуса в особенностях их формирования: этническая самоидентификация как консервативный компонент этнического габитуса определяет согласованность членов группы и групповую солидарность.

Интерес представляет также подход Э.Маркаряна к определению понятия “адаптация”. Согласно его определению, адаптация представляет собой способность системы с целью самосохранения производить себя по принципу обратной связи в соответствие со средой. Происходит это по принципу культурных мутаций – возникновения внутри культуры, которая перестала удовлетворять потребности субъекта к внешней среде, системы инноваций. “Если инновации принимаются социальной системой, то они в той или иной форме стереотипизируются и закрепляются культурной традицией, подобно тому как прошедшие естественный отбор мутации и их рекомендации закрепляются в генетических программах биологических популяций” [10, с. 86]. Адаптация, таким образом, это процесс не только изменений в культуре субъекта, но и процесс социокультурной перестройки общества.

Исходя из вышеизложенного, возможно определить источник актуализации социокультурной адаптации в иноэтнической среде, заключающийся в объективно складывающемся противоречии между устоявшейся культурной моделью мигрантов и новыми общественными условиями их жизнедеятельности и изменившимися статусными характеристиками. Диссонанс социальных запросов и фактических возможностей переселенцев, оказавшихся в “чужой” социокультурной среде, закономерно вызывает активное стремление последних преодолеть все возникшие

проблемы, достичь в новых условиях комфортного существования и должной самореализации (что и побуждает мигрантов адаптироваться). Дальнейшее содержание адаптивных процессов составляют целенаправленные практические усилия адаптантов, отражающих желание, готовность, способность и необходимость освоиться в иной социокультурной среде. Данная проблема требует дальнейшего углубленного изучения типологии адаптации, этапов и факторов адаптационного процесса, внутриэтнической культурной дистанции и других проблем, связанных с приспособлением мигрантов, репатриантов и беженцев к новой социокультурной среде.

Литература

1. *Западная социология*. – СПб., 1997.
2. *Человек и общество: Хрестоматия* / Под. ред. С.А.Макеева. – К., 1999.
3. *Парсонс Г.* Система координат действия и общая теория систем действия: культура, личность и место социальных систем. *Функциональная теория изменений // Американская социологическая мысль: Тексты* / Под ред. В.И.Добренкова. – М., 1994.
4. *Парсонс Т.* Система современных обществ. – М., 1997.
5. *Redfield R., Linton R., Herskovits M.* Outline for the study of acculturation // *American Anthropologist*, 38, 1936.
6. <http://www.cisdf.org/book-2.2.3.htm>.
7. *Dodd C.H.* Dynamics of intercultural communication. – Boston, 1998.
8. *Triandis H.C.* Culture and social behavior. – N.Y. etc.: McGraw-Hill, 1994.
9. *Бурдье П.* Структуры, Habitus, Практики // *Современная социальная теория: Бурдье, Гидденс, Хабермас*. – Новосибирск, 1995.
10. *Маркарян Э.С.* Культурная традиция и задачи дифференциации ее общих и локальных проявлений // *Методологические проблемы этнических культур: материалы симпозиума*. – Ереван, 1978.

ПРАКТИКИ ЗДОРОВ'Я ЯК ЕЛЕМЕНТ СПОСОБУ ЖИТТЯ

Здоров'я людини, за даними експертів ВООЗ, на 20% визначає спадковість, ще на 20% – екологія, на 10% обумовлюється системою охорони здоров'я та на 50% – залежить від способу життя [1, с. 51]. При цьому слід відмітити і зворотний зв'язок: адже стан здоров'я може суттєво вплинути на спосіб життя, а за інвалідності людини повністю визначати спосіб її життєдіяльності в різноманітних сферах.

Під здоров'ям ми розуміємо безперервний процес пристосування, що зумовлює максимальну тривалість життя, якістю якого індивід задоволений і в кожній точці життєвого шляху характеризується станом оптимальної рівноваги функціонування організму та соціальною активністю людини [2].

Спосіб життя розглядався як один із визначальних чинників впливу на здоров'я ще засновником античної медицини Гіппократом, який приділяв значну увагу, поряд із впливом природних факторів, харчуванню, умовам праці та іншим складовим способу життя. В європейській медицині доби Середньовіччя здоров'я мислилося як певна "похідна" від праведного чи неправедного способу життя з огляду на його відповідність християнському вченню. Починаючи з XV ст., наука, а з нею і медицина потроху звільняються від релігії. Увага учених дедалі більше спрямовується на з'ясування законів природничих наук, що бурхливо розвиваються, а не на якісь надприродні сили, європейська медицина приймає твердження античного лікаря Галена про необхідність лікувати хворобу, а не хворого. На сучасному етапі розвитку науки спостерігається актуалізація холістичного підходу до розуміння здоров'я, що повертає проблематику способу життя до сфери уваги не лише медиків, а й філософів, психологів, соціоло-

гів. Поведінка, пов'язана із здоров'ям та хворобою, розглядається у працях С.В.Касла та С.Кобба, Г.Левенталя, Д.Механіка, Р.Клаймера, Д.Крачця, І.Журавльової, В.Димова та ін.

Метою статті є розгляд саморуйнівних життєвих практик, пов'язаних із здоров'ям, у контексті дослідження поведінкових аспектів способу життя.

Спосіб життя – одна з найважливіших категорій, що інтегрує уявлення про певний вид (тип) людської життєдіяльності. Значна увага проблемам способу життя приділялася в радянській соціології, особливо в контексті вивчення соціалістичного способу життя. Спосіб життя при цьому визначався як загальносоціологічна категорія, в якій фіксуються об'єктивні можливості, що визначають способи та міру залучення умов життя індивіда в процес життєдіяльності, а також суб'єктивні моменти свідомого вибору шляхів реалізації цих можливостей у певних видах та формах діяльності [3, с. 68]. Причому існують форми діяльності суб'єкта, які не відповідають цілям збереження, підтримки чи відтворення життя [3, с. 64].

До основних чинників, що визначають спосіб життя людини відносять: рівень її загальної культури, освіченість; матеріальні умови життя; статеві та вікові особливості; стан здоров'я; характер екологічного середовища; особливості трудової діяльності (професії); особливості сімейних взаємин та виховання; звички людини; можливості задоволення біологічних та соціальних потреб [4, с. 242]. У контексті соціологічної проблематики значного поширення набуває категорія “здорового способу життя” як певного еталону активності індивіда та взаємодії його з навколишнім середовищем, що зумовлює збереження здоров'я. При розгляді здорового способу життя в межах соціології медицини радянського періоду значна увага приділялася орієнтованості дій особистості в напрямі зміцнення особистого та суспільного здоров'я. В розумінні здорового способу життя переважав медико-гігієнічний підхід, який акцентував важливість дослідження саме повсякденного життя людей [5, с. 96]. Таким чином, у

контексті вивчення здорового способу життя більша увага приділялася особистісно-мотиваційним аспектам порівняно із дослідженням способу життя, де ширше розглядалися соціальні умови його формування.

Здоровий спосіб життя в межах соціології медицини визначався через оцінку міри соціально-біологічної адаптації людини до навколишнього середовища [5, с. 96]. Проте цей погляд видається дещо обмеженим. У сучасних умовах великого значення набуває прискорення темпів розвитку та зростання інтенсивності соціальних змін. Це потребує інтенсифікації адаптаційних процесів і, як наслідок, зростає вірогідність виникнення стресових ситуацій, які вичерпують ресурси особистості. А отже, високий запит соціального середовища на постійну адаптаційну поведінку здатен вичерпати не лише психологічні, а й фізичні ресурси людини, спричинити зниження загальних адаптаційних можливостей організму і завдати шкоди здоров'ю [6, с. 233].

Досліджуючи практики, пов'язані із здоров'ям та хворобою, зосередимо увагу на самозбережувальному та саморуйнівному типах поведінки. При цьому визначатимемо самозбережувальну поведінку як активність індивіда, що спрямована на охорону, поліпшення або відновлення здоров'я і базується на самооцінці здоров'я та рівні задоволеності здоров'ям. Саморуйнівна поведінка – це активність індивіда, що призводить до протилежних наслідків: погіршення здоров'я та скорочення тривалості життя.

Отже, для дослідження суто життєвих практик, пов'язаних із здоров'ям, категорія здорового способу життя виявляється недостатньою внаслідок того, що вона не охоплює поряд із самозбережувальними саморуйнівні практики, оскільки це не вкладається в концепцію здорового способу життя. До того ж у сучасному суспільстві “висока міра соціально-біологічної адаптації” здатна через зростаючу кількість стресових ситуацій призвести до погіршення стану здоров'я. Тому доцільніше, на наш погляд, використовувати більш загальну категорію “спосіб життя”, а не обмежуватися в контексті досліджень практик, пов'язаних із здоров'ям, вивченням лише здорового способу життя.

Зважаючи на значну широту даної категорії, будемо розглядати спосіб життя через такі поняття, як рівень життя, якість життя, уклад життя та стиль життя. У межах поняття *рівень життя* практики, пов'язані із здоров'ям, можуть бути розглянуті в аспекті міри задоволеності матеріальних, духовних та культурних потреб, тобто з акцентом на певних об'єктивних характеристиках. Це поняття є найбільш усталеним, та в науковій літературі воно розкривається через порівняно обмежений набір кількісних показників [7; 8].

Стосовно *якості життя*, то на сьогодні в науковому співтоваристві відсутній єдиний підхід до розуміння цього феномена. Існує значна кількість теорій якості життя [9]. Основні соціологічні підходи до дослідження якості життя можна згрупувати в такі блоки: теорії потреб, що акцентують увагу на об'єктивних аспектах задоволення потреб; персонально-утилітарні теорії, які зосереджуються на відчуттях щастя, задоволення та виконанні бажань; теорії достатку, де якість життя оцінюється за аналогією з рівнем життя [8, с. 413]. У межах нашого дослідження, розглядаючи поняття “якість життя”, виділимо його суб'єктивний аспект. Тобто під якістю життя розуміємо відчуття індивіда стосовно задоволеності його потреб, що найбільш повно проявляється у соціальному самопочутті.

Поняття *уклад життя* більше орієнтоване на характеристику умов життя, ніж на суб'єктивний, динамічний аспект практик, проте слід відмітити значущість цього поняття для аналізу зумовленості способу життя історичними традиціями. Як приклад застосування такого підходу для соціологічного аналізу практик, пов'язаних із здоров'ям, можна навести дослідження норм вживання алкоголю у “мокрих” культурах, де воно дозволяється та соціально заохочується, та у “сухих” культурах, де воно не заохочується або забороняється [10].

Стиль життя розглядатимемо як поведінкові особливості життя людини, унікальну сукупність рис, форм поведінки та звичок, які визначають неповторну картину існування індивіда [11, с. 171]. Отже, конкретні звички та

риса поведінки можуть бути розглянуті як елементи індивідуального стилю життя.

Певна поведінка, як зазначалося, може значно зашкодити здоров'ю, саме тому поряд з поняттям самозбережувальної поведінки при дослідженні практик, що пов'язані із здоров'ям, слід розглядати й саморуйнівну поведінку. Саморуйнівну та самозбережувальну поведінку визначити мемо залежно від *об'єктивних* наслідків подібної активності для здоров'я людини. При цьому звернемо увагу на те, що *суб'єктивні* оцінки такої поведінки індивідом можуть не відповідати та навіть суперечити об'єктивним критеріям.

Як самозбережувальна, так і саморуйнівна поведінка мають певні різновиди. Зокрема, вони можуть бути пов'язані з активними діями людини, а можуть набувати форми утримання від певної активності. Надалі зосередимося лише на розгляді активних практик. Одним з критеріїв їх розрізнення може бути міра усвідомлення наслідків відповідних практик. Тоді самозбережувальна поведінка може бути представлена як:

➤ активність індивіда, що зумовлює поліпшення, збереження та відновлення здоров'я, ґрунтується на обізнаності щодо позитивних наслідків застосовуваних практик та переконанні людини в їх необхідності;

➤ активність індивіда, що об'єктивно спричиняє поліпшення, збереження та відновлення здоров'я, але суб'єктивно не осмислюється індивідом як така, що пов'язана із здоров'ям, а детермінована переважно культурно-історичним контекстом.

Відповідно саморуйнівна поведінка охоплює:

➤ активність індивіда, що призводить до погіршення здоров'я *внаслідок* його необізнаності стосовно правил самозбережувальної поведінки. Тут можна вести мову про низьку культуру здоров'я і відповідні такій культурі життєві практики;

➤ активність, що *суб'єктивно* розглядається індивідом як така, що спрямована на збереження здоров'я, проте *об'єктивно* шкодить йому. Зокрема, її можуть провокува-

ти суперечливі рекомендації традиційної, народної та “популярної” медицини (непрофесійні поради, що їх отримує людина у повсякденному спілкуванні);

➤ активність індивіда, що призводить до погіршення здоров’я, *незважаючи* на поінформованість про те, що подібна поведінка є шкідливою. Особливо показовими виступають такі приклади саморуйнівної поведінки, як паління та вживання алкоголю, інформація щодо шкідливості яких є вельми поширеною (реклама сигарет та алкоголю завжди супроводжується попередженням про можливу шкоду для організму).

Така саморуйнівна поведінка, як споживання алкоголю може призвести до захворювань, пов’язаних із розладами психічної діяльності, соматичними та неврологічними порушеннями, падінням працездатності та деградацією особистості й зрештою до скорочення тривалості життя. За даними Державного комітету статистики України, у січні–червні 2007 р. від випадкових отруєнь та дії алкоголю померли 3953 людини, 4218 осіб померли внаслідок алкогольної кардіоміопатії, ще 2134 – від алкогольної хвороби печінки і 946 у результаті розладів психіки та поведінки внаслідок вживання алкоголю [12].

Дані соціологічних досліджень свідчать про поширення цієї руйнівної практики серед населення України. За даними моніторингу Інституту соціології НАН України, протягом кількох років спостереження повністю утримуються від алкоголю лише близько 20% населення. Для порівняння зазначимо, що взагалі не палять понад 60% населення України.

Актуалізація будь-яких практик, пов’язаних із здоров’ям, суб’єктивно визначається співвідношенням витрат та винагород, тому за умови значного фізичного дискомфорту людина здатна припинити демонстрацію практик, що шкодять здоров’ю. Водночас споживання спиртних напоїв може призвести до формування залежності у вигляді постійного продукування саморуйнівної практики внаслідок значної аддиктивної дії алкоголю. У випадку із виникнен-

ням аддиктивних розладів відмова від паління чи алкоголю потребує медичного втручання.

Розглянемо деякі соціальні чинники, що призводять до формування на особистісному рівні саморуйнівної поведінки як елементу стилю життя на прикладі вживання алкоголю. При дослідженні цієї проблеми особливу увагу слід звернути на ініціацію споживання алкоголю. Нещодавнє дослідження Американського національного інституту з питань зловживання алкоголем і алкоголізму засвідчує, що чим раніше дитина почала вживати алкоголь, тим вищий ризик формування алкогольної залежності у дорослому віці [13].

Одним із чинників, що сприяє хабітуалізації саморуйнівних практик, зокрема надмірному споживанню алкоголю, є когнітивні очікування, що впливають на ініціацію та подальшу підтримку такої поведінки. Для молоді особливо характерним є очікування, що алкоголь зніме загальну напруженість та тривогу і загалом підвищить задоволення від життя. Згідно з цим уявленням, яке часом називають моделлю взаємного впливу, підлітки починають вживати алкоголь, сподіваючись, що це підвищить їх авторитет серед однолітків [6, с. 639].

Інший чинник пов'язаний із проблемою здобуття егоїдентичності у юнацькому віці [11, с. 227]. Криза ідентичності, яка супроводжується відчуттям душевного розладу, створює в цей віковий період підґрунтя для “запуску” саморуйнівної поведінки. Відчуття непристосованості, самотності та тривоги може спонукати підлітка до демонстрації поведінки, що є кардинально протилежною очікуванням батьків та навіть однолітків. Багато саморуйнівних практик (вживання алкоголю та наркотиків) досить швидко спричиняє виникнення залежності, тому подібні експерименти з “негативною ідентичністю” мають певні наслідки і на фізіологічному рівні.

До того ж певні переконання стосовно впливу на здоров'я вживання алкоголю можуть формуватися в контексті відповідних практик. Вживання задовольняє потреби,

суб'єктивно шкода не відчувається, тоді формується переконання, що така практика є не надто шкідливою. І, як наслідок, вживання алкоголю може взагалі не розглядатися в контексті впливу на здоров'я людини. Така ситуація підкріплюється ще і ставленням до здоров'я як до необмеженого ресурсу, оскільки сфера здоров'я зазвичай не є проблемною для молоді людини.

Особлива небезпека у формуванні відповідних саморуйнівних практик здоров'я полягає в тому, що і нікотин, і алкоголь дорослі люди мають можливість придбати на законній підставі. Реклама таких товарів супроводжується раціональним зверненням до потенційного споживача стосовно їхньої шкоди. Проте самі рекламні ролики та плакати орієнтовані більше на емоційну сферу, пропонуючи разом із товаром демонстрацію соціального успіху, привабливого іміджу тощо. Відповідно емоційна спокусливість реклами долає раціональні перестороги. Результати досліджень дають підстави стверджувати, що коли настанови були сформовані під впливом емоцій, то і змінюватися вони будуть переважно під їхнім впливом, так само як і настанови, сформовані у відповідь на логічну аргументацію [14, с. 299]. Оскільки споживання алкогольних виробів не зникає під впливом раціональних попереджень, можна припустити, що особистісні настанови на певні практики, які об'єктивно можуть шкодити здоров'ю, формуються скоріше під впливом емоцій.

Важливим чинником різноманітних проявів саморуйнівної поведінки є також стан аномії в суспільстві. Саморуйнівна поведінка за таких умов може бути розглянута, як засіб втечі від реальності, при цьому саморуйнація не обмежується алкоголізмом та наркоманією, а має найрізноманітніші прояви.

Отже, холістичний підхід до проблеми здоров'я зумовлює актуалізацію досліджень способу життя в контексті його впливу на здоров'я. При розгляді життєвих практик, які пов'язані із здоров'ям, видається продуктивним звернення до категорії стиль життя, яка дає змогу виявити саме

поведінкові особливості людини у сфері здоров'я. Рівень життя, якість життя та уклад життя також впливають на формування самозбережувальних та самооруйнівних практик здоров'я. Дія цих зовнішніх чинників специфічно переломлюється в особистісній площині і зрештою впливає на вибір осмислених чи неосмислених практик.

Література

1. Григорьев Л.И., Орлов В.А., Фудин Н.А. Медико-социологический мониторинг соматического здоровья и образа жизни детей и молодежи // Социология медицины. – 2004. – № 2.
2. Див. докл.: Нечушкіна О. Життєві практики, пов'язані із здоров'ям: спроба класифікації // Соціальні виміри суспільства. Вип. 9. – К., 2007.
3. Образ жизни: теоретические и методологические проблемы социально-психологического исследования. – К., 1980.
4. Психология здоровья. – СПб., 2006.
5. Изуткин А.М., Петренко В.П., Царегородцев Г.И. Социология медицины. – К., 1981.
6. Карсон Р., Батчер Дж., Минка С. Анормальная психология. – СПб., 2004.
7. Бестужев-Лада И.В. Методологические проблемы построения системы показателей уровня, качества, уклада, стиля и образа жизни общества // Проблемы построения системы показателей образа жизни. – М., 1997.
8. Козаченко И.А., Николаевский В.Н. К вопросу о методологических основаниях измерения качества жизни // Методологія, теорія та практика сучасного суспільства. – Харьков, 2005.
9. http://mirslovarei.com/content_soc/TEORII-KACHESTVA-ZHIZNI-5509.html.
10. Cockerham William C. Medical sociology. – New Jersey, 1998.
11. Хьел Л., Зиглер Д. Теории личности (основные положения, исследования и применения). – СПб., 2003.
12. www.ukrcensus.gov.ua
13. <http://voanews.com/ukrainian/archive/>.
14. Майерс Д. Социальная психология. – СПб., 2004.

ГРОМАДСЬКА ДУМКА ПРО ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ СТАТЕВИХ СТОСУНКІВ ПІДЛІТКІВ В УКРАЇНІ

Культурні зміни є процесом здебільшого самокерованим і зазвичай відбуваються поступово. Очевидно, що такі зміни неможливо повністю контролювати, але можна частково впливати на них, вдаючись до певних регулятивних заходів на рівні діяльності соціальних інститутів. У разі різких, масштабних змін у суспільстві (наприклад, розпад СРСР) виникає дещо інша ситуація. Глибокі та стрімкі культурні трансформації потребують усвідомлення напрямку та характеру цього процесу та, за необхідності, здійснення певної їх регуляції.

Однією з ознак культурних трансформацій в Україні є становлення нових уявлень про культуру статевиx стосунків. У Радянському Союзі ця проблема розглядалася насамперед у контексті сімейно-шлюбних відносин. На сьогодні ж культурно репрезентовані різноманітні форми статевиx стосунків. Відповідно у масовій свідомості населення формуються нові, інколи суперечливі уявлення про те, як має відбуватися статеве виховання нового покоління. Водночас у практиці формування культури статевиx стосунків головну роль відіграють активні суб'єкти громадської думки, а саме – державні органи управління, представники громадських організацій, журналісти, наукові, релігійні організації тощо. Власне, це є цілком звичайною традиційною схемою, коли “лідери громадської думки” є основними суб'єктами, які визначають напрям та сутність процесу формування культури.

Проте досвід деяких країн, скажімо Нідерландів, свідчить, що кращих результатів досягають ті програми виховання, які враховують не лише думку фахівців, а й уявлення, які склалися у масовій свідомості населення [1]. Водно-

час у випадках, коли думка суб'єктів формування культури статевого стосунку не збігається із думкою населення, ефективність запропонованих регулятивних заходів значно знижується і навіть є загроза неприйняття їх суспільством. Яскравий приклад такого конфлікту маємо у Росії за спроби впровадження у школах системи статевої освіти, яка мала базуватися на закордонних програмах статевого виховання, схвалених авторитетними науковцями, зокрема І. Коном. Конфлікт із громадською думкою спалахнув уже на підготовчому етапі – дослідженні поінформованості учнів щодо статевого стосунку. Представники громадськості визначили нові програми як аморальні і неприйнятні для виховання підлітків, і програму було закрито [2].

На даний час в Україні на рівні суб'єктів формування культури статевого стосунку підлітків проблема розглядається насамперед у ключі загрози репродуктивному здоров'ю та епідемії ВІЛ/СНІДу. Оскільки моніторинг ситуації засвідчує поширеність небезпечної статевої поведінки, існує необхідність регулятивних впливів з метою поліпшення ситуації. Заходи та стратегії таких регулятивних впливів здійснюються як на загальнонаціональному рівні [3], так і на рівні громадських організацій (AIDS-Alliance, ЮНІСЕФ та багато інших). Проте ці програми мають ряд недоліків.

По-перше, вони є досить вузько орієнтованими на безпечність сексуальних практик і не опікуються формуванням культури статевого стосунку загалом, а вирішують насамперед прикладні завдання.

По-друге, хоча статево виховання у школі і входить до національної програми "Репродуктивне здоров'я" та включене до навчальних програм загальноосвітніх предметів, на практиці рівень викладання та засвоєння дітьми відповідних тем є дуже низьким. Про це свідчать як незалежні оцінки освіченості підлітків у сфері репродуктивного та статевого здоров'я, так і значна поширеність небезпечної для здоров'я статевої поведінки [4; 5].

По-третє, переважна більшість громадських організацій спираються на впровадження закордонного досвіду в

Україні. Проте досліджень, які ґрунтувалися б на оцінці придатності використання закордонних програм формування культури статевих стосунків у нашому культурному середовищі, бракує.

Врахування думки населення України щодо норм підліткової статевої поведінки є вкрай необхідним, оскільки в питаннях культури не можна спиратися на оцінки “добре” чи “погано”, запозичені з інших культурних контекстів. З’ясування уявлень про правильне чи неправильне можливе лише на основі дослідження норм, домінуючих у суспільстві.

У даній статті спробуємо висвітлити думку мешканців України щодо процесу формування культури статевих стосунків підлітків та визначити, як вона співвідноситься із думкою фахівців й установ, які можуть здійснювати регулювання цього процесу.

Власне, що мається на увазі під статевим вихованням і як відповідно має відбуватися формування культури статевих відносин підростаючого покоління, – питання дискусійне у суспільстві. Ключовими моментами, за якими можна описати громадську думку з цього приводу, є оцінка того, коли, хто і як має здійснювати цю функцію. Дані дослідження ІС НАНУ омнібус–2007 дають можливість охарактеризувати думку населення щодо цих ключових моментів. Статеві відносини ми розуміємо тут у ширшому значенні, ніж сексуальні відносини. До статевих відносин, крім сексуальних статевих практик, входять також інші компоненти, наприклад, емоційний, ритуал залицяння тощо. Тобто сексуальні відносини є одним із компонентів статевих відносин. Дані опитування свідчать, що практично всі мешканці України (98,1%) усвідомлюють необхідність статевого виховання дітей та підлітків, а також дають можливість оцінити ставлення респондентів до таких питань, як вік, з якого треба починати статеve виховання; суб’єкти, на яких найбільшою мірою має покладатися функція формування культури статевих стосунків та загальне змістове навантаження статевого виховання. Проаналізуємо отримані результати та порівняємо думку населення із

тим, як на поставлені запитання відповідають фахівці у сфері статевого виховання.

Вік початку статевого виховання. Сучасні західні спеціалісти стверджують, що статеve виховання слід починати ще в дошкільному віці, при цьому інформацію надалі слід надавати з незначним *випередженням інтересу* дітей до конкретних тем. У такому поданні інформації очевидна внутрішня логіка, яка базується на аксіомі необхідності оволодіння дитиною певними знаннями, щоб бути більш захищеною. Наприклад, необхідність надавати у дошкільному віці інформацію про те, звідки беруться діти, та базову інформацію про будову статевих органів осіб обох статей обґрунтовується тим, що жертвами сексуальних дій дорослих стають набагато частіше діти, які не були освічені щодо зазначених питань і тому не могли оцінити, що відбувається [6].

Підходи до статевого виховання у нашій культурі досі зазнають значних впливів радянської доби, а відтак частина педагогів та психологів стверджують, що краще відкласти надання інформації щодо статевих стосунків доти, доки дитина *почне виявляти усвідомлений інтерес* щодо цієї теми. Оскільки природа інтересу до статевих стосунків ними визначається як проста цікавість, без фізіологічно-поведінкового підкріплення, то поширеною є рекомендація надання на запит дитини інформації в завуальовано-розмитій формі чи навіть неправдивих даних [7].

Якщо ж звернутись до думки населення України (омнібус ІС НАНУ–2007), то, відповідаючи на запитання “*У якому віці найкраще розпочинати статеve виховання дитини?*”, найбільше опитаних (35,2%) вказали середній шкільний вік. Ще 33% вважає, що слід розпочинати його раніше – у молодших класах, або ще до школи. Меншою є частка тих, хто вважає, що найкраще це робити у старших класах (13,4%), або навіть аж після закінчення школи (4,7%). Решта не визначилися із відповіддю (11,7 %).

Значних відмінностей у думці населення різних вікових груп з цього питання не виявлено, за винятком того, що люди, яким за 60 років, частіше зазначають, що їм важко

відповіді на запитання, уникають обговорення проблеми. Така особливість може пояснюватись тим, що серед старшої вікової групи більше малоосвічених людей. Крім того, тенденція делегування участі у визначенні сучасних норм формування поведінки підростаючого покоління іншим відбиває характерне за умов стрімких культурних трансформацій світосприйняття цієї вікової групи. Майже половина покоління, якому за 60 років (44,6%), згодні з твердженням “інші краще за мене розбираються, що правильно, а що – ні”, тоді як серед тих, кому менше 60-ти, таких четверта частина (25,4%). Ця особливість старшої вікової групи проявляється у відповідях на усі запитання щодо статевого виховання.

Отже, впровадження статевого виховання на дошкільному рівні поки що не сприймається більшістю населення України. Загалом третина населення підтримує ідею початку статевого виховання до підліткового віку та, відповідно, до появи фізіологічно підкріпленого інтересу. Третина вважає, що краще розпочинати у молодшому підлітковому віці (середні класи школи). Отже, на думку більшості населення, статево освіту слід розпочинати до того віку, коли підлітки, ймовірно, можуть почати статеве життя.

Головний суб'єкт статевого виховання. Формування культури статевої відносин – завдання комплексне, і у його вирішенні бере участь ціла низка соціальних інститутів. Проте їх функції, взаємодія, рівень виховних впливів різний у різних суспільствах.

У всіх сучасних розвинених суспільствах визнається, що найважливіша роль у цьому процесі – сім'ї та школи. Найчастіше більша роль відводиться школі як суб'єкту формування культури статевої стосунків підлітків. Навіть історично функція сексуального просвітництва ніколи не покладалася виключно на інститут сім'ї. Так, навіть у первісному суспільстві цю функцію нерідко виконували спеціально уповноважені особи, а не батьки. Хоча рівень батьківського авторитету та контролю за сексуальною поведінкою підлітків відрізняється у різних країнах, сім'я у жодній із них не є ключовим каналом сексуального про-

світництва, і це вважається нормальним. Батьки, звичайно, є важливим чинником морального та емоційного виховання дітей, але повноцінне виховання самотужки у будь-якій сфері, зокрема у статевій, вони дати не спроможні. Ця функція, як правило, покладається також на інші соціальні інститути, серед яких, крім школи, важливе місце відіграють однолітки та ЗМІ.

Наприклад, голландські підлітки одержують усі необхідні дані про статеві стосунки у школі й зі спеціальної літератури, а свої інтимні проблеми воліють обговорювати з друзями й вирішувати самостійно. Дані підтверджують, що в цій країні у підлітків менше конфліктів з батьками з приводу їхньої поведінки, пов'язаної із сферою статевих стосунків, але не стільки завдяки кращому порозумінню, скільки більшій автономії. Так само ставляться до цієї проблеми й 15–18-літні французи [8].

Проте у інших європейських країнах, приміром у Німеччині, роль сім'ї у формуванні культури статевих стосунків більша. Тут, за даними соціологічних досліджень, батьківську родину вважають найважливішим джерелом сексуальної інформації 69% опитаних хлопчиків і 43% дівчаток, а вчителів — 34% і 29% [1].

На думку мешканців України, статеве виховання – це передусім справа сімейна. І, відповідаючи на запитання *“Хто, на Вашу думку, має відігравати найбільшу роль у статевому вихованні неповнолітніх?”*, 74,6% респондентів обрали сім'ю (рис.). Утім, значна роль відводиться також школі. Школа як суб'єкт статевого виховання може виконувати цю функцію у різний спосіб: (1) через виокремлення спеціальної дисципліни, із затвердженою програмою навчання; (2) через висвітлення окремих тем щодо деяких аспектів статевих стосунків у рамках звичайних загальноосвітніх предметів (біології, безпеки життєдіяльності, літератури тощо); (3) через позакласні заняття з учнями. При цьому 46,7% опитаних підтримує саме варіант введення спеціального предмета, чого на даний момент в Україні немає. На сьогодні у школі статеве виховання здійснюється

за другим та третім варіантами, які підтримали відповідно 22,1% і 19,3% респондентів. Такі дані свідчать, що суспільство готове до змін у стратегії статевого виховання у школі.

Рисунок

Оцінка важливості ролі різних суб'єктів статевого виховання (%)*



*Сума перевищує 100%, оскільки респонденти могли обрати кілька варіантів відповіді.

Окрім сім'ї та школи, одним із найвпливовіших суб'єктів формування культури статевого стосунків підлітків є ЗМІ, які справляють інтенсивний вплив, транслюючи різноманітні моделі та образи поведінки, котрі засвоюються несвідомо. При цьому частка тих, хто поклав би функцію статевого виховання на засоби масової інформації в Україні не така велика – 17,9%. Проте об'єктивно вони здійсню-

ють функцію ефективної трансляції зразків, і за необхідності нейтралізувати вплив ЗМІ важко.

На сьогодні в Україні на законодавчому рівні вжиті певні заходи щодо обмеження транслявання та поширення певних способів неприйнятної статевої поведінки (згвалтування, педофілія тощо) та явно викривленої картини статевої поведінки, редукованої до порнографічних образів статевої поведінки. Але, зважаючи на поширення Інтернету, де такої цензури немає, та широку мережу обміну порнографічною інформацією в суспільстві, контролювати це практично неможливо. Тому інші суб'єкти статевого виховання на протигагу ЗМІ повинні подавати дітям та підліткам інші образи статевої поведінки.

В деяких суспільствах, наприклад у католицьких країнах (Португалія, Італія, Польща), значний вплив на процес виховання, зокрема на формування культури статевої стосунків підлітків, чинить релігія. Проте це переважно здійснюється через інші соціальні інститути (сім'ю, школу), а не напряду релігійними організаціями. Хоча, мабуть, у багатьох сучасних суспільствах існують “недільні школи” для виховання дітей, де тема благочестивої статевої поведінки не оминається викладачами, ці установи виконують допоміжну функцію у формуванні культури статевої стосунків підлітків.

В Україні бажання довірити основну роль у статево вихованні релігійним організаціям продемонстрували небагато опитаних – 8,2%. Відсоток таких людей не є високим навіть серед тих респондентів, хто себе визначає як релігійні люди та ходить до церкви – 13,1%. Відповідно, серед мешканців Західного регіону України прихильників цієї ідеї майже втричі більше ніж, приміром, на Сході (17,3% проти 4,9%).

Зважаючи на отримані результати, можна зробити висновки, що використання підходу до формування культури статевої стосунків, за яким сім'я та школа взаємодіють у цьому процесі, є обґрунтованим на нашому культурному просторі. Українське суспільство готове до впровадження інтенсивного статевого виховання у школі, але не готове

перекласти цю функцію повністю на інститут освіти, оскільки інститут сім'ї, на думку населення, повинен відігравати не менш важливу роль у формуванні культури статевих стосунків підлітків.

Змістове навантаження статевого виховання. Власне, якщо узагальнити існуючі підходи до змісту статевого виховання, то можна окреслити дві складові цього процесу: виховання емоційно-духовного компоненту та сексуальна освіта. Остання може відбуватися за чотирма змістовими схемами, що відбивають головні теми та характер інформації про сексуальні стосунки: *утримання; просвітництво/нормалізація; просвітництво/утримання; ігнорування.*

Утримання передбачає виключно пропаганду уникнення статевого життя до шлюбу чи принаймні до повноліття. Такий підхід характерний для релігійних організацій і тому особливо актуальний для країн зі значним впливом релігії в суспільстві. На такий підхід, до речі, орієнтуються державні структури Росії, хоча з цим не згодні багато сучасних фахівців. А ось, за даними опитування громадської думки, в США лише 35% дорослого населення підтримують такий підхід [9].

Просвітництво/нормалізація базується на тому, що підлітковий секс є нормою і спрямований на навчання способів уникнення негативних наслідків. Цей підхід виражений у країнах, які більш терпимі щодо проявів сексуальності (Швеція, Нідерланди та ін.).

Просвітництво/утримання базується на тому, що підлітковий секс не є бажаним, але про всяк випадок потрібно надати інформацію щодо способів уникнення негативних наслідків. Цей підхід особливо популярний, зокрема в США, де його підтримують 85% дорослого населення [9]. Таку популярність можна пояснити тим, що суспільство не може ігнорувати негативних наслідків підліткових сексуальних стосунків, і тому змушене надавати інформацію про їх уникнення. Є відмінність у ставленні до підліткової сексуальної поведінки американських і голландських батьків, що мають дітей-підлітків. Для американських

батьків підліткової секс — наслідок “бури гормонів”, що приносить безліч неприємностей, від яких дітей треба всіляко оберігати. Голландські батьки ставляться до цього спокійно, їх єдина вимога: щоб секс був безпечним [8].

Ігнорування базується на цілеспрямованому замовчуванні тем статевої поведінки у процесі виховання. Такий підхід частково застосовувався в СРСР (особливо щодо деяких з тем сексуальних стосунків), відповідно і нині певною мірою він зберігається у пострадянському просторі.

Звичайно, наведені типи навряд чи зустрічаються у чистому вигляді на рівні суспільства. Але, як правило, один із них домінує.

Спробуємо визначити, який підхід до змісту статевого виховання більше підтримує населення України? (*Запитання: Які із запропонованих тем Ви включили б до статевого виховання неповнолітніх? Табл.*).

Таблиця

Ставлення до змістового наповнення статевого виховання підлітків (%)*

Секс підлітків – це аморальна поведінка	21,7
Небезпечність та шкідливість сексу для підлітків	46,2
Як утримуватись від сексу у статевих стосунках?	15,5
Обов’язкова передумова сексу – кохання	30,1
Шлюб – обов’язкова передумова сексу	27,3
Культура спілкування з особами протилежної статі	55,4
Методи запобігання вагітності та захисту від венеричних хвороб	51,9
Сексуальні техніки та задоволення	5,7
Інше	0,7
Важко відповісти	12,1

*Сума перевищує 100%, оскільки респонденти могли обрати кілька варіантів відповіді.

До переліку тем увійшли як питання сексуального просвітництва, так і спрямовані на виховання емоційно-духовного компоненту статевих стосунків. Формуючи перелік тем, ми виходили з того, що комбінації тверджень від-

бивають різні підходи до змісту статевого виховання: на утримання від сексу; на виховання духовно-емоційного компоненту статевих стосунків; на нормалізацію сексуальних стосунків та уникнення їх негативних наслідків.

Найбільше опитаних обрали як важливу тему для статевого виховання культуру спілкування з особами протилежної статі (55,4%), що свідчить, скоріше, про бажання дати підліткам розуміння духовної, ціннісної суті статевих стосунків. Такого підходу дотримуються і ті, хто вважає за необхідне пояснити підліткам, що неодмінною передумовою статевих стосунків є кохання (30,1%).

Більше половини респондентів (51,9%) обрали тему, пов'язану із нормалізацією статевих стосунків підлітків та уникненням негативних наслідків, а також з інформуванням про небезпечність та шкідливість підліткових сексуальних стосунків (46,2%). Причому проглядається деяка тенденція до частішого підтримання стратегії навчання, спрямованої на уникнення негативних наслідків сексу, представниками молодших вікових груп.

Ті респонденти, що обрали тему про небезпечність та шкідливість сексу для підлітків, але не вважають за потрібне інформувати, як уникнути цих небезпек, швидше тяжіють до стратегії залякування з метою забезпечення утримання від сексу. Прихильників такої ідеї виявилось небагато – 28,9%. Взагалі теми, пов'язані із формуванням настанови на утримання від статевого акту, підлітками згадуються досить часто. Проте аргументація, яка використовується прихильниками такої стратегії, може бути різною. Утримання може обґрунтовуватись через дотримання моральних норм. Респонденти з такою позицією обрали теми про секс як аморальне явище (21,7%) та про неприйнятність сексу до шлюбу (27,3%).

Необхідність надання практичної інформації у статевому вихованні вбачає невелика частина населення. Тільки 15% висловили думку, що потрібно навчати підлітків конкретних механізмів утримання від сексу, і лише 4,7% включили б до програм статевого виховання дані про культуру статевого акту та задоволення від сексу.

Спираючись на ці дані, можна припустити, що для українського культурного простору властиве прагнення виховувати моральну особистість, із цінністю кохання, шлюбу, закласти в процесі формування культури статевих стосунків розуміння підлітками духовних, морально-етичних складових. Щодо компоненту сексуальної освіти, то важливе значення, на думку населення, має пропаганда утримання підлітків від сексу, яку підтримує близько третини опитаних. Проте усвідомлення високої ймовірності ризикованої статевої поведінки підлітків та її негативних наслідків зумовлює наголошування більше ніж половиною населення ролі інформування про методи уникнення небезпеки. Зважаючи на це, українська культура радше є орієнтованою на комплексний підхід до формування статевих стосунків, який поєднує морально-етичне виховання та просвітництво/утримання в сексуальній освіті.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можна окреслити загальні орієнтації населення України щодо статевого виховання, які слід враховувати при плануванні регулятивних впливів на формування культури статевих стосунків підлітків на вітчизняному культурному ґрунті. Йдеться, зокрема, про необхідність створення загальнонаціональної програми формування культури статевої поведінки підлітків, локальних виховних програм, регулювання контенту ЗМІ, підготовку посібників для батьків та підлітків та інші заходи, які повинні враховувати особливості бачення населенням України цієї проблеми.

Література

1. *Кон И.С.* Подростковая сексуальность на пороге XXI века // http://sexology.narod.ru/book1_0_26.html
2. *Кон И.С.* На полях и по поводу. Программы сексуального просвещения // <http://www.neuronet.ru/sexology/info063.html>
3. Указ Президента України про Національну програму “Репродуктивне здоров’я 2001–2005” від 26.03.2001 № 203/2001 // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=203%2F2001>

4. *Жук І.* Інформованість як показник культури статевих стосунків підлітків // Соціальні виміри суспільства. – К., 2007. – Вип. 10.

5. *Петрунько О.* Статева просвіта в умовах загальноосвітньої школи // <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=6&n=62&c=1379>

6. *Хиглинг М.* Как беседовать с ребенком о сексе // <http://www.neuro.net.ru/bibliot/sexhealth/hickling/index.html>

7. *Шишова Т.* Чтобы ребенок не был трудным. – М., 2004.

8. *Кон И.С.* Подростки — зона повышенного риска // http://iph.ras.ru/~mc/hot/co_4/kon.htm

9. *Amy Bleakley, Michael Hennessy, Martin Fishbein.* Public Opinion on Sex Education in US Schools // Arch pediatr adolesc med. – Vol 160, Nov 2006.

О.Юдицька

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СИСТЕМ ВТОРИННОГО ФОСТЕРИНГУ В КРАЇНАХ СВІТУ

Сім'я є головним осередком суспільства. Наявність стабільних умов розвитку та функціонування інституту сім'ї залежить від загального стану суспільства. В різні історичні епохи людство проходило крізь трансформацію суспільного устрою, що, своєю чергою, впливало і на зміну сімейних форм.

Унаслідок геополітичних та формаційних катаклізмів (війни, повстання, революційні події) велика кількість дітей залишалася без сімей та піклування родичів. Сторонні особи, небайдужі до дитячого болю, брали на проживання та виховання дітей-сиріт до своїх родин. Такі дії здебільшого були власною ініціативою цих сімей. Державні органи не регулювали цей процес. Хоча поодинокі випадки участі органів влади у вирішенні долі дітей-сиріт спостерігались у Гамбурзі в 1660 р. [1, с. 4], Київській Русі в XI ст. [2, с. 13], Російській імперії за часів правління Петра I та Катерини II [2, с.13,14]. Дітей розміщували в сім'ях за певну винагороду.

В ХХ ст. людство дуже гостро зіткнулось з проблемою сирітства, що було масовим після двох світових воєн. Це зумовило поширення нерідного батьківства. В цей же час уряди багатьох держав законодавчо врегулювали функціонування нового соціального інституту – фостерної сім'ї (сім'ї, яка приймає дітей). В Україні такі сім'ї були визнані державою в 2002 р. [3; 4].

Аналізуючи створення та функціонування фостерних сімей у різних країнах світу, потрібно брати до уваги вплив на них цілої низки культурних, економічних і політичних чинників, що діють у суспільстві. Фостерні сім'ї включені до процесу фостерингу як одні з найважливіших його учасників. Під фостерингом треба розуміти не лише діяльність власне сімей, а й широку мережу соціальних, економічних, культурних та інших відносин між усіма учасниками цього процесу.

Ш.Джордж та Н. ван Авденговен розрізняють первинний і вторинний фостеринг [5, с. 20]. До учасників первинного фостерингу відносять нерідних батьків і дітей, рідних дітей фостерної сім'ї, біологічну сім'ю фостерної родини, а також інших людей, які особисто зацікавлені у догляді за дитиною та безпосередньо залучені до нього.

Учасниками вторинного фостерингу є всі ті, хто опікується власне нерідними батьками. До них можна віднести соціальних працівників, служби соціального захисту населення, вчителів, лікарів, правову базу щодо фостерингу, державні органи з питань захисту дітей, неурядові організації. Ще як окремий учасник фостерного процесу визначається “суспільний консенсус, яким держава й уряд утримуються при владі, тобто виборці та платники податків, чия реакція впливає на позиції політиків у таких делікатних питаннях, як фостерний догляд” [5, с. 21].

Основною метою вторинного фостерингу є виховання та соціалізація дітей у сім'ях. Саме ж поняття “вторинний фостеринг” означає не меншу участь та відповідальність у цьому процесі, а більшу віддаленість від учасників первинного фостерингу.

Форма організації системи вторинного фостерингу залежить від політичного устрою та економічного розвитку країни. Ш.Джордж та Н. Ван Авденговен виділяють його чотири основні типи [5, с.57]:

➤ країни соціальної демократії (скандинавські країни, Нідерланди);

➤ країни ліберальної демократії (Канада, Японія, США, Гонконг, Велика Британія);

➤ країни, що розвиваються (Зімбабве, Ботсвана, Чилі, ПАР, Венесуела);

➤ країни колишнього соцтабору (Угорщина, Румунія, Польща, Україна, Росія).

У кожного типу є свої особливості, але є і подібні риси в функціонуванні системи вторинного фостерингу (*табл. 1*).

Тоді як країни соціальної демократії орієнтовані на зменшення впливу негативних чинників ринкової економіки на життя слабших членів суспільства, а країни ліберальних демократій спрямовують свою діяльність на боротьбу з бідністю шляхом збільшення до максимуму економічного прибутку, країни колишнього соцтабору та країни, що розвиваються, не мають ані ресурсів, ані можливості ефективно розв'язувати проблеми в цій сфері.

Системі вторинного фостерингу відводяться різні ролі. Найбільш розвинена вона в країнах соціальної демократії, оскільки саме їй надається перевага у здійсненні фостерингу. Цьому сприяє активна державна політика та тісна співпраця уряду з різними неурядовими організаціями.

У країнах ліберальної демократії система вторинного фостерингу слаборозвинена. Їй не приділяється значної уваги державою, провадиться політика “невтручання” в процес фостерингу. Неурядові організації намагаються заповнити своєю діяльністю ті прогалини, які залишилися від держави.

У країнах, які розвиваються, офіційний фостеринг не розвинений, а тому держава відіграє незначну роль у цій системі. В таких країнах, де досить міцні сімейні традиції виховання, поширений неофіційний фостеринг, коли дитину беруть на виховання родичі (*табл. 1*).

Таблиця 1

Система вторинного фостерингу: порівняння її основних характеристик у різних країнах світу*

<i>Типи країн</i>	<i>Країни соціальної демократії</i>	<i>Країни ліберальної демократії</i>	<i>Країни, що розвиваються</i>	<i>Країни колишнього соцтабору</i>
<i>Критерії вторинного фостерингу</i>				
Спрямованість державної політики	Прагнуть зменшити нерівність шляхом фінансової підтримки слабкішим членам суспільства; компенсувати та пом'якшити негативні впливи ринкової економіки на життя пересічних громадян	Націлені на боротьбу з бідністю завдяки максимізації економічного прибутку	Діють за інерцією: або вони не мають ресурсів; або ж вони так дезорієнтовані, що не можуть розв'язати всієї безлічі проблем, яка припадає на них	
Місце системи вторинного фостерингу в державній політиці	Головна роль відводиться системі вторинного фостерингу	Малорозвинена система вторинного фостерингу	Роль держави у системі вторинного фостерингу незначна. Фостеринг – неофіційний механізм	Вторинний фостеринг не здійснювався, єдиним органом управління була держава, саме тому зараз їй відводиться значна роль у вторинному фостерингу
Співвідношення сімейних та інституційних форм догляду	Перевага сімейних форм догляду над інституційними, в яких також намагаються створити сімейну атмосферу (не більше 20 вихованців)	Перевага сімейних форм догляду над інституційними	Соціальні проблеми найкраще розв'язувати на рівні племені і його звичаїв; міцні традиції родинного виховання. Існують заклади опіки, але їх кількість і якість вкрай незадовільні	Міцні традиції фостерингу. Триває процес деінституціоналізації державних закладів опіки
Місце неурядових організацій у системі вторинного фостерингу	Тісна співпраця уряду з неурядовими організаціями	Значна роль неурядових організацій	Значна роль неурядових організацій	Неурядові організації тільки-но започатковані

* Джерело: Ш.Джордж, Н.Ван Авденговен. Учасники фостерного процесу. Міжнародне порівняльне дослідження

Продовження таблиці 1

<i>Типи країн</i>	<i>Країни соціальної демократії</i>	<i>Країни ліберальної демократії</i>	<i>Країни, що розвиваються</i>	<i>Країни колишнього соцтабору</i>
<i>Критерії вторинного фостерингу</i>				
Рівень розвитку превентивних заходів	Добре розвинені превентивні заходи (надання довготривалої відпустки у зв'язку з появою прийомної дитини)	Низький рівень превентивних заходів	Превентивні заходи майже не впроваджуються	Розробляються та впроваджуються превентивні заходи
Наявність та кваліфікація професійних кадрів	Ефективне використання праці людей (багатоаспектна підтримка тим, хто дбає про дітей)	Брак професійних кадрів (низька освіта, низька оплата праці)	Відсутність кваліфікованих фахівців. Обмежена соціальна, економічна і політична підтримка	Відсутність кваліфікованих фахівців
Рівень розвитку правової бази фостерингу	Професіоналізм (державна сприяє неурядовим організаціям, які підтримують професійні фостерні мережі, котрі, своєю чергою, розвивають фахові навички у фостерних сім'ях, що доглядають дітей з неблагополучних сімей)	Недосконала правова база для втілення вторинного фостерингу на фоні достатніх фінансових ресурсів	Не мають законодавства щодо фостерингу (натомість добре розвинена правова база щодо усиновлення)	Вдосконалюється правова база з питань охорони дитинства
Форма участі уряду у системі вторинного фостерингу	Активна державна політика	Державна концепція "невтручання"	Політика невтручання уряду щодо фостерингу	Активна державна політика

У країнах колишнього соцтабору, як і в країнах ліберальної демократії, система вторинного фостерингу малорозвинена. Причиною є невизнання державою протягом багатьох років переваг сімейних форм виховання над колективними, а тому й заперечення необхідності самого процесу фостерного виховання, зокрема й усіх учасників системи

вторинного фостерингу. Оскільки в цих країнах єдиним органом управління була держава, неурядові організації не мали можливості існувати та розвиватись. У даний час вони лише починають свою діяльність у системі вторинного фостерингу. Державі відводиться значна роль у цій системі. Вона намагається активно впроваджувати свою політику в умовах недосконалої правової бази з питань охорони дитинства, усиновлення, нерідного батьківства.

Недостатньо розвиненою є правова база для функціонування системи вторинного фостерингу і в країнах ліберальної демократії. Ці країни мають достатні фінансові ресурси для забезпечення діяльності такої системи, проте їх уряди не демонструють необхідної політичної волі щодо здійснення державної політики в сфері вторинного фостерингу. В країнах, що розвиваються, де офіційний фостеринг не визнається населенням, законодавство в цій сфері практично відсутнє. Проте в них наявна добре розвинена правова база та процедура усиновлення дітей.

Найбільш досконалою, добре розвиненою є правова база країн соціальної демократії. Тут існує чітко розроблений порядок надання послуг у системі вторинного фостерингу: “Держава сприяє неурядовим організаціям, які підтримують професійні фостерні мережі, котрі, своєю чергою, розвивають фахові навички у фостерних сім’ях, що доглядають дітей з неблагополучних сімей” [5, с. 75, 76]. Уряди цих країн ефективно використовують працю волонтерів. У них є висококваліфіковані професійні кадри. Всім акторам фостерного процесу надається різнопланова підтримка. В інших країнах не вистачає достатньої кількості фахівців задля нормального функціонування фостерингу. Ця проблема виникає через низькі рівні освіти та оплати праці. В цих країнах майже не надається соціальна та економічна підтримка професійним кадрам. Тут спостерігається низький рівень превентивних заходів, що впливає на ефективність усього процесу фостерингу. На противагу цьому країни соціальної демократії активно використовують превентивні заходи на підтримку фостерного процесу (наприклад,

Швеція надає фостерним батькам довгострокову відпустку у зв'язку з появою прийомної дитини) [5, с. 75].

У країнах соціальної та ліберальної демократії перевага надається сімейним формам виховання над інституційними. (Інституційні форми опіки – інтернатні заклади для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування: медичні, навчальні, виховні заклади, заклади та установи соціального захисту, в яких проживають діти-сироти та діти, позбавлені батьківського піклування, – будинки маляти, дитячі будинки, будинки-інтернати, притулки для неповнолітніх). Але особливістю країн соціальної демократії є наявність закладів опіки з атмосферою, максимально наближеною до сімейної. В таких закладах виховується не більше 20 дітей.

У країнах, що розвиваються, питання опіки дітей вирішується в межах племені, де достатньо міцні традиції сімейного виховання. В цих країнах існують заклади опіки, але їх дуже мало, а послуги, що ними надаються, вельми низької якості. Але й такі заклади вкрай потрібні дітям, які не змогли знайти дім серед родичів, і є їх останньою надією на виживання.

У країнах колишнього соцтабору сімейні традиції виховання також досить міцні, але за доби тоталітарного режиму існувала широко впроваджена система державної опіки, і всі діти, позбавлені батьківського виховання, перебували в будинках-інтернатах. На даний час відбувається процес деінституціоналізації державних закладів опіки та поширюється мережа фостерних сімей і дитячих будинків сімейного типу, в яких діти відчувають любов і турботу.

Однією з важливих умов організації успішного фостерингу є матеріальне забезпечення фостерних сімей та дитячих будинків сімейного типу, яке здійснюється на рівні, що його може профінансувати держава. Багато залежить від допомоги неурядових організацій. Найвища оплата праці фостерних батьків існує у країнах соціальної демократії. У країнах ліберальної демократії рівень оплати нижчий. На незадовільному рівні оплата праці в цій сфері здійснюється у країнах, що розвиваються, та країнах колишнього соцтабору.

Узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що найбільш досконало організованою є система вторинного фостерингу в країнах соціальної демократії. На це треба звертати увагу при вивченні зарубіжного досвіду діяльності в соціальній сфері.

Основні передумови виникнення фостерингу в Україні були такі ж, що й у всьому світі. Але слід наголосити, що велика кількість дітей, позбавлених батьківської турботи, з'явилася внаслідок подій, що відбувалися саме на території нашої країни – Жовтнева революція, громадянська війна, голодомори, сталінські репресії. У Радянському Союзі сімейні форми опіки над дітьми вважалися пробуржуазними і в силу існуючої ідеології розвивалися заклади колективного виховання. Яскравим прикладом таких дитячих будинків-шкіл стала “школа соціально-індивідуального виховання ім. Ф.Достоевського”, або ШКІД. Ще одним різновидом таких закладів були дитячі колонії та комуни, що функціонували за системою педагога А.Макаренка. Виховання базувалось на праці, самоврядуванні та колективній відповідальності. Чисельність вихованців сягала 100 осіб, але жоден не почувався покинутим, чого не можна сказати про вихованців сучасних шкіл-інтернатів.

Після розпаду СРСР наша країна опинилася на шляху змін у всіх сферах життя. Криза охопила всі соціальні інститути суспільства, інститут сім'ї включно, який уже перебував у стадії трансформації – зміни гендерного балансу, зміни системи цінностей, зростання кількості розлучень та ін. Це, своєю чергою, вплинуло на виховання дітей. Надмірна зайнятість батьків на роботі або у власному бізнесі, пияцтво, наркоманія, жорстоке поводження позбавляють дітей спілкування з ними, що призводить до заміни першого значущого на інших оточуючих (однолітків, друзів тощо). Брак спілкування також компенсується переглядом телепрограм сумнівного змісту, відеоіграм, в яких присутні жорстокість та насильство, шкідливими звичками. Унаслідок цього можуть розвиватися несприятливі соціальні зв'язки, які призводять до псування

дитини як духовно, так і фізично. Крім того, у зв'язку з великою кількістю розлучень багато дітей залишається без піклування батьків (табл. 2).

Таблиця 2
Кількість зареєстрованих розлучень (тис. одиниць)*

2001	2002	2003	2004	2005	2006
181,3	183,5	177,2	173,2	183,5	179,1

*Джерело: Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України (www.ukrstat.gov.ua).

Настає час, коли діти, втікаючи з дому, починають шукати собі ліпшої долі. Вони поповнюють лави соціальних сиріт.

Після 2000 р. економічна ситуація в країні дещо стабілізувалась, але це зменшило кількості дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування. Так, якщо у 2003 р. кількість таких дітей становила 96,11 тис., то в 2006 р. їх уже було 102,91 тис. Лише третина з них – біологічні сироти, інші – з різних причин не можуть виховуватися своїми батьками або родичами. Це свідчить про те, що в сім'ях все ще зберігається несприятливий мікроклімат. Кількість дітей, які потрапили до притулків для неповнолітніх, у 2005 р. становила 23,67 тис. (за даними Держкомстату України).

Чисельність дітей-сиріт, яких усиновлюють, з кожним роком зменшується. У 2001р. було усиновлено 7593 дитини, у тому числі громадянами України – 4921 дитина, іноземними громадянами – 2672 дитини; у 2006 р. усиновлених дітей – 4318, громадянами України – 3184, а іноземними громадянами – 1134 дитини. Отже, активність громадян щодо усиновлення дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, стає дедалі нижчою. На це впливає ряд факторів – матеріальна нестабільність, психологічна напруженість, побоювання через невпевненість у фізичному та психічному здоров'ї усиновлюваної дитини, досить складна процедура оформлення документів (табл. 3).

Таблиця 3

**Кількість фостерних сімей та дитячих будинків
сімейного типу й прийомних і рідних дітей
у них станом на 1 січня 2006 р.**

<i>Категорії/регіон</i>	<i>Кількість дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування</i>	<i>Кількість фостерних сімей</i>	<i>Кількість прийомних дітей у фостерних сім'ях</i>	<i>Кількість рідних дітей у фостерних сім'ях</i>	<i>Кількість дитячих будинків сімейного типу</i>	<i>Кількість прийомних дітей у ДБСТ</i>	<i>Кількість рідних дітей у ДБСТ</i>
УКРАЇНА	97 829	180	288	227	149	1025	225
АРК	5882	2	5	3	12	83	20
Вінницька	2798	1	1	3	1	8	1
Волинська	1787	6	17	7	5	33	9
Дніпропетровська	10 771	2	3	5	13	74	8
Донецька	13 715	6	9	6	4	53	1
Житомирська	3056	6	11	4	4	19	8
Закарпатська	1597	5	6	5	17	98	18
Запорізька	4080	17	23	26	4	37	9
Івано-Франківська	1431	3	3	0	1	16	0
Київська	3632	14	15	14	19	141	40
Кіровоградська	2193	19	30	30	8	59	11
Луганська	4869	5	10	6	3	20	3
Львівська	2318	5	8	4	1	5	1
Миколаївська	3499	0	0	0	4	31	3
Одеська	7548	28	51	45	9	62	28
Полтавська	2931	0	0	0	2	8	2
Рівненська	1638	3	11	9	8	52	14
Сумська	2680	2	6	3	7	68	15
Тернопільська	925	1	1	2	0	0	0
Харківська	5211	8	7	14	7	51	5
Херсонська	2835	4	9	2	3	19	5
Хмельницька	2676	3	5	3	5	29	13
Черкаська	2402	14	20	17	3	11	2
Чернівецька	1229	5	10	6	5	27	4
Чернігівська	2204	1	2	0	1	6	2
м. Київ	3230	18	22	13	2	12	2
м. Севастополь	692	2	3	0	1	3	1

*Джерело: Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України (www.ukrstat.gov.ua).

Отже, існуюча система державної опіки не може забезпечити належними умовами утримання та виховання всіх дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування. Тому постає питання про розвиток нових форм опіки, таких як фостерні сім'ї та дитячі будинки сімейного типу, які з'явились у нашій країні наприкінці ХХ ст. і спрямовані на забезпечення такої категорії дітей сімейним вихованням.

Для нашої країни на даному етапі становлення та розвитку інституту фостерної сім'ї необхідне вивчення, аналіз та переймання досвіду організації системи вторинного фостерингу в різних країнах світу. Важливим є аналіз перепон, що постають на шляху розвитку фостерної сім'ї в Україні, для вироблення пропозицій щодо їх усунення. Зміни в будь-якому процесі, що відбувається в суспільстві, породжують як позитивне, так і негативне ставлення соціуму до них. Процес становлення інституту фостерної сім'ї та розвитку системи вторинного фостерингу в Україні не є винятком.

По-перше, це поява нових форм сімейної опіки, сутність яких не роз'яснена суспільству. Отже, існує певна недовіра щодо користі виховання дітей у фостерних сім'ях.

По-друге, недостатня кількість фахівців у цій галузі, які готували б громадян до виконання функцій нерідних батьків. Також бракує спеціалістів, що супроводжують вже створені фостерні сім'ї та повинні надавати їм всебічне консультування.

По-третє, існує здебільшого негативне ставлення персоналу інтернатних закладів до нових форм сімейної опіки через незрозумілість свого майбутнього у зв'язку з реформуванням усієї системи державної опіки.

По-четверте, розроблена нормативна база є суперечливою і неефективною, навіть дещо декларативною. На практиці спеціалістам важко визначитися, на який саме нормативний документ треба спиратись у вирішенні конкретного питання.

По-п'яте, в Україні функціонують недержавні організації (Український фонд "Благополуччя дітей", "Надія і

житло для дітей”, Дитячий Фонд ООН (ЮНІСЕФ), Міжнародна організація “ХОЛТ Інтернешнл”), що займаються питаннями вторинного фостерингу, але вони не мають достатнього впливу для впровадження досягнень своєї діяльності через мережу державних установ.

З метою усунення недоліків функціонування інституту фостерної сім’ї постановою Кабінету Міністрів України № 1242 від 17 жовтня 2007 р. була затверджена Державна цільова соціальна програма реформування системи закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування [6]. У ній зазначено, що до 2017 р. будуть створені всі умови для реалізації державних гарантій дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування. У програмі загальними фразами визначено пріоритетність влаштування дитини в сім’ю та реформування системи державних закладів опіки. Отож потрібна розробка чіткого переліку поетапних заходів і дій, що стосуються зміни діяльності інтернатних закладів, співпраці з неурядовими організаціями, використання вже набутого вітчизняного досвіду, перепідготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів цієї сфери, підвищення обізнаності суспільства.

Ще одним пунктом цього переліку є оплата праці нерідних батьків та батьків-вихователів, яка донедавна була низькою та нерегулярною. З упровадженням у 2006 р. нової методики фінансування за принципом “гроші ходять за дитиною” ситуація в цьому напрямі змінилася на краще. Постановою Кабінету Міністрів України № 106 від 6 лютого 2006 р. був затверджений Порядок призначення й виплати державної соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, грошового забезпечення батькам-вихователям і фостерним батькам за надання соціальних послуг у дитячих будинках сімейного типу та фостерних сім’ях за принципом “гроші ходять за дитиною” [7]. Згідно з цим документом з 1 січня 2006 р. на прийомних дітей та дітей-вихованців дитячих будинків сімейного типу щомісячно виділяється державна

соціальна допомога в розмірі двох прожиткових мінімумів для дітей відповідного віку. Якщо на дитину виплачуються пенсія, аліменти, стипендія, державна допомога, то розмір соціальної допомоги визначається як різниця між двома прожитковими мінімумами і загальними виплатами на дитину. Одному з фостерних батьків або батьків-вихователів виплачується грошове забезпечення з розрахунку 35% розміру соціальної допомоги на кожну прийомну дитину, яка виховується в сім'ї, але не більше п'яти прожиткових мінімумів для працездатної особи одному з батьків-вихователів і не більше ніж півтора прожиткових мінімуми для працездатної особи одному з фостерних батьків. Нарахування грошового забезпечення починається з моменту влаштування дитини в сім'ю.

Фостерним сім'ям та дитячим будинкам сімейного типу може надаватися матеріальна, фінансова й інша благодійна допомога підприємствами, установами та організаціями незалежно від форм власності, громадськими об'єднаннями, фондами, фізичними особами. Залучення позабюджетних коштів дає змогу поліпшити умови розвитку й виховання дітей, і така практика широко використовується в регіонах [8, с. 75]. Така система фінансування дала поштовх для подальшого розвитку фостерного батьківства як соціального інституту.

Характеристика системи вторинного фостерингу в країнах різних типів уможливілює порівняльний аналіз усіх її складових з метою подальшого застосування вже здобутого ними досвіду в Україні за умови врахування національних особливостей економіки, політичного і суспільного устроїв та їх сучасного стану.

Література

1. Бевз Г. Значення родини для формування особистості дитини // Вісник представництва EveryChild в Україні. – 2003. – № 1.
2. Підготовка кандидатів у прийомні батьки та батьки-вихователі: Посібник тренера. – К., 2006.

3. *Положення* про дитячий будинок сімейного типу, затверджене Постановою КМУ № 564 від 26 квітня 2002 р. //www.kmu.gov.ua.

4. *Положення* про прийомну сім'ю, затверджене Постановою КМУ № 565 від 26 квітня 2002 р. // www. kmu.gov.ua.

5. *Шанті Джордж, Ніко Ван Авденговен*. Учасники фостерного процесу. Міжнародне порівняльне дослідження. – Міжнародна організація фостерного догляду (IFCO), Нідерланди. Фонд “Мистецтво, культура та наука”, Україна.

6. *Державна* цільова соціальна програма реформування системи закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України № 1242 від 17 жовтня 2007 р. – К., 2007.

7. *Порядок* призначення і виплати державної соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, грошового забезпечення батькам-вихователям і прийомним батькам за надання соціальних послуг у дитячих будинках сімейного типу та прийомних сім'ях за принципом “гроші ходять за дитиною” у 2006 р., затверджений Постановою КМУ № 106 від 6 лютого 2006 р. – К., 2006.

8. *Державна* доповідь про становище дітей в Україні за підсумками 2005 р. – К., 2006.

В.Шахрай,
кандидат педагогічних наук

СОЦІАЛЬНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ОСОБИСТОСТІ В НАУКОВІЙ ЛІТЕРАТУРІ

Кожне суспільство на певному етапі свого розвитку висуває до людини конкретні вимоги, виконання яких забезпечило б нормальне його функціонування. Ці вимоги стосуються насамперед трудової кваліфікації, загальнокультурного розвитку, дотримання норм, правил людського співжиття, що склалися на даний період, тощо. Кінець

XX – початок XXI ст. – це період ускладнення соціальних практик. Радикальні соціальні, політичні і економічні переміни змінюють характер суспільного життя людини, висуваючи вимоги до формування у неї відповідної соціальної компетентності.

У загальному вигляді соціальну компетентність можна уявити як знання людини про соціальний світ і про себе, своє місце у цьому світі, способи поведінки і поведінкові сценарії [1, с. 6]. Говорять про компетентність особистості як про професію повноцінного члена суспільства [2, с. 152]. Дослідники наголошують, що в сучасних умовах набуття особистістю соціальної компетентності стає об'єктивним запитом як індивідуального, так і соціального життя.

Проблема соціальної компетентності особистості є досить актуальною для багатьох наук, насамперед для соціології, соціальної психології, педагогіки та ін. Метою даної статті є аналіз наукової літератури щодо з'ясування сутності поняття “соціальна компетентність особистості”.

Спочатку слід коротко спинитися на трактуванні поняття компетентності загалом. Компетентність у перекладі з латини (*compeo*) означає досягаю, відповідаю, підходжу. У словниках компетентність подають у двох значеннях: як коло повноважень, наданих законом, статутом або іншим актом організації чи посадовій особі, та як знання, досвід людини в тій чи іншій галузі.

Явище компетентності об'єктом посиленої уваги дослідників і практиків стало після статті американського психолога Д.Мак-Клелланда “Тестувати компетентність, а не інтелект”. Стаття стала каталізатором дослідницьких і практичних підходів у вивченні даного феномена в цілому, а також різних видів компетентності.

За останні десятиліття уявлення про компетентність змінилися від широкого тлумачення до конкретизації в контексті ефективності життєдіяльності людини. На думку Дж.Равена, компетентність – це специфічна здатність, необхідна для ефективного виконання конкретної дії в конкретній галузі, і включає вузькоспеціальні знання, особ-

ливого роду предметні навички, способи мислення, а також усвідомлення відповідальності за свої дії [4].

Ефективна дія завжди містить як знання про передбачуваний результат дії, так і засоби досягнення результату. Своєю чергою ефективність досягнення результату дії залежить від репертуару здібностей і вмінь, сформованих в найрізноманітніших видах людської діяльності, у тому числі в спілкуванні. Зрілість особистості досить суттєво визначається й тим, якою мірою вона може нести відповідальність за виконання дій перед собою та іншими людьми.

Аналіз наукових концепцій, що з'ясовують сутність компетентності, демонструє широку неоднозначність цього поняття. Найперше це пов'язано з використанням термінів “компетенція” (competence) і “компетентність” (competency). У деяких випадках ці терміни використовуються як синоніми, але найчастіше їх розрізняють. Компетенція, зокрема, розглядається як здатність здійснювати діяльність відповідно до соціальних вимог і очікувань, а компетентність розуміється як ступінь освоєння компетенції.

Компетентна особистість повинна володіти ключовими соціальними компетенціями. Це надпрофесійні характеристики особистості, що дають змогу вирішувати неалгоритмічні завдання, переносити знання, вміння із однієї галузі в іншу, співіснувати в різнорівневому, багатонаціональному соціумі. Набір ключових компетенцій визначається соціумом, є відмінним у різних країнах світу і залежить від ціннісних орієнтацій, правил існування, світогляду окремого співтовариства. Вибраний суспільством набір ключових компетенцій сприяє регулюванню відносин індивіда і суспільства, через визначені види компетенцій суспільство висуває свої вимоги індивіду, а індивід, ідучи за вимогами суспільства, має можливість здійснення успішної соціалізації.

Прикладом масштабної реалізації компетенціарного руху в освітній сфері є проект із розробки єдиної європейської системи вищої освіти, затверджений Болонською декларацією у червні 1999 р. Він передбачає уніфікацію структури

і змісту навчального процесу, необхідність у якій виникла після утворення Євросоюзу. У ньому зазначено, що важливим завданням освітнього процесу має стати формування соціальної компетентності, а учнів слід навчати ефективної поведінки в різних ситуаціях і в різному соціальному оточенні.

Проблема компетентності почала розглядатися насамперед у рамках когнітивного і поведінкового дослідницьких підходів. З позиції когнітивного підходу компетентність – це наявність знань, які уже самі по собі означають можливість людини діяти певним чином у різноманітних ситуаціях. У фокусі поведінкового підходу знаходилась комунікативна поведінка людини. Підкреслювалось, що компетентність залежить не лише від знань, а й від навичок їх використання. Головною функцією компетентності розглядалась адаптивна ефективність. З цієї позиції основним завданням проголошувалось формування в особистості специфічних соціальних навичок взаємодії з навколишніми людьми в різних ситуаціях.

Аналіз когнітивного і поведінкового підходів засвідчує, що вони обидва не можуть всебічно розкрити сутність соціальної компетентності. Знання соціокультурних норм і соціальних навичок, що реалізуються в комунікативній поведінці у конкретній ситуації – це тісно переплетені аспекти соціальної компетентності. Саме на перетині когнітивного і поведінкового підходів утворюються дві змістові складові соціальної компетентності. Їх можна назвати “знання, що” (знання загальнокультурних норм і правил) і “знання як” (як ці правила можуть бути застосовані в конкретній комунікативній ситуації). Таким чином, ці два аспекти не просто взаємопов’язані, вони також взаємодоповнюють один одного, визначаючи один із головних дослідницьких і практичних напрямів обґрунтування соціальної компетентності – когнітивно-поведінковий.

Паралельно із рухом, орієнтованим на навчання окремих навичок і вмій, у науці почав складатися гуманістичний

підхід, орієнтований на цілісний розвиток особистості. Ідеологічна основа цього підходу була закладена у роботах американського психотерапевта К.Роджерса і його учня Дж.Фрейберга. На думку К.Роджерса, освіченим є тільки той, хто навчився вчитися, навчився пристосовуватися і змінюватися, хто усвідомив, що безпека ґрунтується не на самому знанні, а на вмінні його здобути [3, с. 42]. Поняття компетентності стало операціоналізуватися не стільки через фіксовані результати діяльності чи стандарти виконання певних видів робіт, а головним чином через особистісні здібності й мотиваційні фактори, що визначають ефективність тієї чи іншої діяльності.

Одним із прикладів втілення гуманістичного напрямку в педагогіці став проект під назвою Paideia (від грецького *paídos* – виховання дітей). Американський психолог М.Адлер, який очолив групу педагогів, що здійснювали цей проект, розглядав освіту як активний безперервний процес, що триває протягом усього життя і спрямований на підготовку учнів до активного і повноцінного життя в суспільстві. У проекті серед основних завдань освіти на перше місце були поставлені: сприяння особистісному зростанню і удосконаленню учнів, формування рольової позиції вільного громадянина і соціальних навичок.

У рамках гуманістичного напрямку дослідники і практики розглядають соціальну компетентність як динамічну характеристику особистості, котра включає в себе набір соціальних, когнітивних і емоційних навичок, необхідних особистості для успішної адаптації до середовища відповідно до вимог кожного вікового етапу. Соціально компетентна особистість здатна планувати і контролювати свою поведінку в різноманітних ситуаціях для досягнення цілей, поставлених перед нею як самостійно, так і ззовні. Рівень соціальної компетентності відображає певний рівень соціальної зрілості людини, яка виявляється у двох вимірах: самоактуалізація і відповідність соціальним очікуванням.

Отже, соціальна компетентність найчастіше стала описуватися як деяка властивість чи особистісна якість, що

визначає ефективність діяльності в тих чи інших ситуаціях. Водночас дослідники дедалі частіше визначали компетентність більш широко – як здатність до адаптації, співробітництва і контролю ситуації, як сукупність базових особистісних характеристик, що детермінують ефективність дій на роботі і в інших ситуаціях.

Пізніше інтерес науковців у галузі компетентності змістився з акцентування когнітивно-поведінкових до наголошення мотиваційно-потребнісних її складових. Ряд досліджень, присвячених вивченню мотиваційного аспекту комунікації і професійної діяльності, дали підстави говорити про розвиток у сучасної людини ще однієї комплексної соціальної потреби “зростання” – потреби в компетентності. Її основою є прагнення заслужити повагу і визнання інших людей, створити і підтримати свою репутацію, підвищити свій соціальний статус. Досягнення результатів у цьому напрямі створює у сучасної людини необхідне почуття, яке дає змогу почуватися успішною в суспільстві, тобто компетентною. Відтак соціальна компетентність є важливим чинником удосконалення суспільства, бо ж сприяє кращому розумінню людиною питань соціальної політики держави та участі в демократичних процесах.

Ряд дослідників пов’язують проблему соціальної компетентності з теорією соціалізації. У цьому контексті поняття соціальної компетентності відповідає поняттю соціалізованості особистості, в якому виділяють два компоненти. Перший з них описує відповідність людини вимогам, що висуваються на даному етапі розвитку, тобто сформованість у неї відповідних якостей, настанов і т. ін. Інший – готовність людини до ситуації зміни цих вимог, тобто сформованість рис, які необхідні для наступного етапу (включаючи і готовність до змін у широкому спектрі). Готовність до переходу на наступний рівень розвитку передбачає:

➤ сформованість передумов для успішного виконання основних соціальних ролей, необхідних на наступному етапі соціалізації;

➤ здатність людини адекватно сприймати нові соціальні вимоги і необхідною мірою змінюватися відповідно до них;

➤ здатність до активного, самостійного визначення напряму своєї соціалізації, вибіркового ставлення до соціальних впливів [5, с. 295].

А.Флієр під соціальною компетентністю розуміє саме “той умовно достатній ступінь соціалізованості й інкультурованості індивіда в суспільстві проживання, який дає йому змогу вільно розуміти, використовувати і варіативно інтерпретувати всю сукупність повсякденних (неспеціалізованих) знань, а почасти і спеціалізованих, але які ввійшли у вжиток, і які складають *норму загальносоціальної ерудованості людини* в даному середовищі, суму правил, зразків, законів, звичаїв, заборон, етикетних настанов і інших регулятивів поведінки, вербальних і невербальних мов комунікації, систему загальноприйнятих символів, світоглядних засад, ідеологічних і ціннісних орієнтацій” [2, с.152].

Важливою функцією соціальної компетентності є соціальна адаптація особистості. Адаптивною називається поведінка, зумовлена раніше заданою нормою чи метою і яка спрямована на досягнення результатів при мінімальних затратах. Це найчастіше прагматична і психологічно корисна поведінка, яку можна розглядати в контексті культури корисності, що прагне до рівноваги, до самозбереження, самозадоволення. Вона орієнтована на те, щоб вижити, а не жити (О.Асмолов). Соціальна компетентність, сформована в рамках культури корисності, спрямована на пристосування особистості до навколишнього середовища і на відтворення соціальних відносин без будь-яких змін.

Коли ж особистість виходить у новий соціокультурний простір, від неї, як правило, вимагаються нові види активності. В основі будь-якої нової діяльності лежить породжуване розвитком самої діяльності джерело – надситуативна неадаптивна активність, яка виникає ніби всупереч адаптивним спонукам і пов’язана з феноменами

“інтелектуальної ініціативи”, “безкорисливого ризику”, “надзавдань”. Функцією соціальної компетентності, що сформована на основі надситуативної активності особистості, стає не стільки пристосування до навколишнього середовища з метою ефективного в ньому функціонування, скільки його перетворення. Така особистість належить уже не до “культури корисності”, а до “культури гідності” (О.Асмолов) і звернена до проблем унікальності, саморозвитку, пошуку особистісних смислів. Відтак стає можливим безперервний розвиток особистості й успішне оволодіння нею суспільно-історичним досвідом з метою не тільки підтримки і збереження стабільності, а й зміни та розвитку соціальних систем.

Н. Калініна виділяє дві складові соціальної компетентності: когнітивно-поведінкову, що включає знання людини про суспільство і саму себе, соціальні вміння і навички, які забезпечують успішність у соціально-значущій діяльності і взаємодії та мотиваційно-особистісну складову, що відображає ставлення до суспільства і включає мотивацію самореалізації та особистісні якості, які сприяють самореалізації [6].

Акцент на інтегративності поняття соціальної компетентності робить М.Большедворська [7]. Т.Сухобокова, М.Іванов визначають соціальну компетентність як базисну, інтегральну характеристику особистості, що відображає її досягнення у розвитку взаємин з іншими людьми і забезпечує повноцінне засвоєння соціальної реальності, що дає можливість ефективно вибудовувати свою поведінку залежно від ситуації і відповідно до прийнятих у соціумі на даний момент норм і стандартів [8].

Соціальна компетентність, що проявляється в різних сферах діяльності, значною мірою пов'язана з тим безпосереднім соціальним контекстом, в якому діє та чи інша людина, іншими словами, з конкретною соціальною ситуацією. Досягнення оптимального рівня соціальної компетентності передбачає вміння оцінювати і визначати соціальну ситуацію. Діяльність у рамках конкретної ситуації соціаль-

но компетентного індивіда має виражену спрямованість на мету, задану контекстом ситуації, запас знань і уявлень про параметри ситуації, а також наявність поведінкових умінь і навичок, що сприяють реалізації поставленої мети.

Під соціальною компетентністю також розуміється система складних соціальних вмінь і навичок взаємодії, сценаріїв поведінки в типових соціальних ситуаціях, що дають змогу швидко й адекватно адаптуватися, приймаючи рішення зі знанням справи, враховуючи кон'юнктуру, що склалася, діючи за принципом “зараз, тут і найкращим чином”, виносити максимум можливого із обставин, що склалися.

На думку В.Ізвозчикова, у зміст терміна “компетентність” включається три аспекти: проблемно-практичний – адекватність розпізнання і розуміння ситуації, адекватна постановка і ефективне виконання завдань у даній ситуації, готовність до безперервної освіти з метою досягнення мобільності; смисловий – адекватне осмислення ситуації в більш загальному контексті; ціннісний – здатність до адекватної оцінки ситуації, її смислу, цілей, завдань і норм з погляду власних і загальнозначущих цінностей [9].

Отже, соціальну компетентність розглядають і як втілення загальної соціальної підготовленості, і як результат конкретних знань і навичок, ефективних стосовно застосування до конкретних ситуацій у даному соціокультурному контексті, і як самореалізацію особистості.

В умовах суспільних перетворень до соціальної компетентності особистості висуваються значні вимоги щодо розширення наукового кругозору, удосконалення самоосвіти, вміння застосовувати знання на практиці, вільного володіння Інтернетом, іноземними мовами, удосконалення ділового етикету і розвитку загальної культури індивідів. Сучасній людині належить постійно розв'язувати численні проблеми на роботі й в особистому житті, прогнозувати розвиток подій і змінювати свої плани та способи здійснення. Життя багатьох людей у сучасному соціумі перетворюється на суцільну чергу стресів, тому вміння “тримати

удар” стає надзвичайно важливим. Водночас дослідники констатують, що досить значна частина наших громадян, отримавши загальну і навіть вищу освіту, будучи добре поінформованою, володіючи предметними уміннями і навичками, не вміє повноцінно жити в сучасному світі, самостійно орієнтуватися в життєвих ситуаціях і розв’язувати життєві проблеми [10].

Підсумовуючи розгляд сутності поняття “соціальна компетентність особистості”, можна виділити основні наукові підходи до вивчення цього феномена: *когнітивно-орієнтований*, що визначає соціальну компетентність через сукупність соціальних знань; *поведінково-орієнтований*, що розглядає соціальну компетентність на основі навичок соціальної взаємодії й поведінкових сценаріїв; *особистісно-орієнтований*, який фіксує увагу на значущості мотиваційної складової і особистісних якостей у соціальній компетентності.

На основі аналізу наукових джерел соціальну компетентність особистості можна визначити як якісний ступінь її соціалізованості, цілісне інтегративне утворення, сукупність конкретних здібностей, знань, умінь, цінностей, що забезпечують інтеграцію людини в суспільство через продуктивне виконання нею різних соціальних ролей і успішну самореалізацію.

Процес формування соціальної компетентності відіграє важливу роль як у житті окремої особистості, так і суспільства загалом. Це тривалий, активний процес, який супроводжує людину від її народження до смерті. Від його успішного здійснення залежить, наскільки особистість зможе реалізувати свої здібності й задатки, бути корисною суспільству і створити для себе сприятливі умови життєдіяльності.

Вважаємо важливим завданням науки, насамперед соціологічної, визначення рівня соціальної компетентності особистості в контексті демократичного розвитку українського суспільства, аналіз базових компетентностей (компетенцій) в різних сферах життєдіяльності (трудова, сімей-

на, громадянська, культурна тощо), вивчення процесу формування соціальної компетентності особистості різними соціальними інститутами. Це дасть можливість обґрунтувати ефективні шляхи підвищення соціальної компетентності особистості як чинника динамічного розвитку суспільства.

Література

1. *Мудрик А.К.* Соціальний інтелект та соціальна компетентність // Практична психологія та соціальна робота. – 2006. – № 3. – С. 4–6.
2. *Флиер А.Я.* Культурная компетентность личности: между проблемами образования и национальной политики // Общественные науки и современность. – 2000. – № 2. – С. 151–165.
3. *Социальная компетентность классного руководителя: редакция совместных действий* / Под ред. А.Г.Асмолова, Г.У.Солдатовой. – М., 2006.
4. *Равен Дж.* Компетентность в современном обществе: выявление, развитие, реализация. – М., 2002.
5. *Мудрик А.В.* Социализация человека. – М., 2004.
6. *Калинина Н.В.* Психологическое сопровождение развития социальной компетентности школьников: Автореф. дис. ...докт. псих. наук. – Самара, 2006.
7. *Большедворская М.В.* Становление ключевых компетенций в процессе профессионального обучения безработных: Автореф. дис... канд. социол. наук. – Иркутск, 2006.
8. *Сухобокова Т.В., Иванов М.Ю.* Проблемы формирования экономической компетентности социального педагога. – СПб., 1996. – <http://www.sipkro.ru/sipkro/pco/notes/26-2004.shtml>.
9. *Извозчиков В.А.* Информационные технологии в системе непрерывного педагогического образования (Проблемы методологии и теории). – Иркутск, 2006.
10. *Життєва компетентність особистості: Науково-методичний посібник* / За ред. Л.В.Сохань, І.Г.Єрмакова, Г.М.Несен. – К., 2003.

Н.Гордієнко

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕРІОРИЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ НОРМ ДІТЬМИ З ІНВАЛІДНІСТЮ

Інтеріоризація дітьми соціальних норм є основою їх соціалізації. Процес послідовного входження дитини в соціальне середовище супроводжується засвоєнням і відтворенням культури суспільства внаслідок взаємодії дитини як із наявними, так і з цілеспрямовано створюваними умовами життя на усіх її вікових етапах. Причому цей процес неможливий без активної участі самої дитини в засвоєнні широкого кола норм і цінностей, понять і навичок, на ґрунті яких складається її повсякденне життя.

Зміст цього процесу визначається рівнем зацікавленості суспільства в тому, щоб його члени були свідомими громадянами (політичні норми), могли захистити свої честь і гідність відповідно до існуючих норм і законів (правові, морально-етичні норми), реалізувалися у професійній діяльності (організаційно-професійні норми), адекватно себе оцінювати як особистість. Коли суспільство не в змозі задовольнити потреби людини, то ресурс ідентичності вичерпується. Оскільки соціалізація дітей з інвалідністю нині відбувається в складних умовах, то щоб мінімізувати негативні впливи та запобігти ситуаціям, що призводять до де-соціалізації особистості з інвалідністю, потрібна особистісно зорієнтована спеціалізована програма соціального виховання, яка найважливішими завданнями ставила б такі:

- підготовка до життя в процесі напрацювання дитини умінь і навичок повсякденної поведінки і спілкування з найближчим оточенням (сімейним, шкільним та ін.);
- суміщення центру уваги а) навчання та наслідування з б) набуття соціальних і професійних навичок.

З огляду на це належить виокремити бар'єри, які знижують можливості дитини з інвалідністю засвоювати базові соціальні норми, обґрунтувати роль шкільного се-

редовища як домінуючої у соціалізаційному процесі та окреслити шляхи здійснення цього процесу.

При інтеріоризації соціальних норм дітьми з інвалідністю виникає багато об'єктивних бар'єрів, спричинених певними обмеженнями, які зумовлюють цілий комплекс труднощів у їх соціальному розвитку і досягненні життєво важливих стандартів.

Зазвичай дослідники виділяють такі види об'єктивних бар'єрів:

- фізичні обмеження, що заважають самостійно рухатись та орієнтуватись у просторі, виконувати ті ролі, які виконують здорові люди;

- трудова сегрегація: через певні патології особа з інвалідністю має менші можливості брати участь у багатьох справах, які виконують здорові ровесники;

- матеріальна малозабезпеченість, спричинена невисокими пенсійними виплатами;

- просторово-середовищний бар'єр, що виникає з самої організації життя особи з інвалідністю (нестача відповідного обладнання для пересування, дефіцит умінь самопересування, нездатність самостійно орієнтуватися у просторі та ін.);

- інформаційний бар'єр, який має двосторонній характер, бо, з одного боку, інваліди мають труднощі в одержанні необхідної інформації про свої функціональні вади і способи їх компенсації, а з іншого – не можуть придбати носії інформації (телевізор, книги, пристрої та ін.);

- емоційний бар'єр, теж двосторонній, який є формою негативних емоційних реакцій оточуючих (глузування над вадою, неприязнь до самого факту інвалідності та ін.) та формою емоційного сприйняття й переживання самої особи з інвалідністю (жалість до себе, недоброзичливість до оточуючих, очікування підвищеної до себе уваги, намагання когось звинувачувати у своєму дефекті й т. ін.) – все це утруднює соціальні контакти в процесі взаємовідносин інваліда з соціальним середовищем;

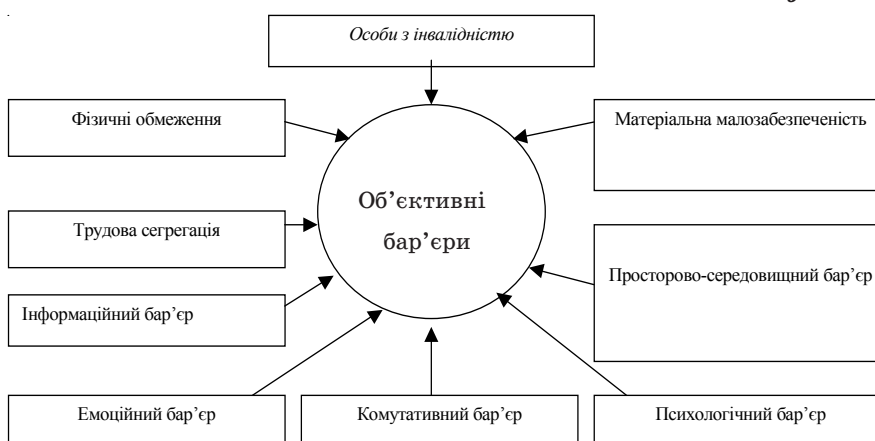
- комунікативний бар'єр, який, будучи зумовленим названими обмеженнями, значно ускладнює спілкування,

погіршує емоційний стан особи з інвалідністю і може призвести до різного роду психічних розладів.

Кумулятивний ефект діяння об'єктивних бар'єрів зумовлює психологічний дискомфорт особи з інвалідністю, спричиняє внутрішнє незадоволення своїм соціальним становищем у мікросоціумі (сім'я, освітня установа, друзі та ін.) і викликає неадекватну поведінку через деформоване сприйняття навколишнього світу загалом і безпосереднього соціального оточення зокрема, як і тих соціальних норм і цінностей, які визнані суспільством.

Схематично об'єктивні бар'єри на шляху до засвоєння особами з інвалідністю соціальних норм подано на рисунку.

Рисунок



Позаяк соціалізаційні норми індивід засвоює переважно до 23–25 років, є сенс зосередити увагу на особливостях соціалізації особи з інвалідністю саме в освітніх закладах, бо саме в цей період індивід отримує систематичні знання, набуває життєвий досвід у процесі спілкування і співпраці з однолітками та дорослими, здоровими й інвалідами. У цьому сенсі освітнє середовище сприяє не лише тому, щоб дитина з інвалідністю могла вступати у формальні чи неформальні стосунки в найближчому соціальному просторі,

розвивала і збагачувала власну самоцінність, усвідомлення особистісного “Я”, формувала в собі почуття впевненості й надії, а й тому, щоб вона набувала досвіду інтеграції в суспільство через включення у загальноосвітню й виховну діяльність у навчальному закладі і поза ним. Можливі кілька способів подолання об’єктивних бар’єрів.

Перший спосіб – взаємодія шкіл-побратимів, коли здорові діти і діти з інвалідністю зустрічаються на спільних святах, проводять ігри, змагання та ін., де діти з обмеженими функціональними можливостями можуть показати високі результати в окремих видах діяльності, що дасть їм можливість почуватися повноцінними учасниками організованих дій, набути досвіду спілкування із здоровими людьми на рівних.

Другий спосіб – створення у загальноосвітніх школах окремих класів для здорових дітей і класів для дітей з інвалідністю, які працюють кожен за своїми програмами, а у позаурочний час тісно співпрацюють. Важливим моментом у такій взаємодії є не тільки спілкування дітей-інвалідів зі здоровими дітьми у вільний від навчання час, а передусім сам факт їх навчання у звичайній загальноосвітній школі, належність до спільної вікової групи, відчуття причетності до справ, які відбуваються у дитячому колективі всієї школи. Цей важливий психологічний чинник є базовим у соціалізаційному процесі цієї категорії дітей.

Третім способом могло б бути включення дітей з інвалідністю у загальноосвітні класи разом із здоровими дітьми для повсякденного навчання за єдиними програмами. Позитивним тут є те, що діти з інвалідністю щоденно спостерігають зразки звичайної практики шкільного навчання, можуть їх порівнювати й намагатися наслідувати кращі з них. Труднощі у цьому процесі суто психологічні: потрібно створити такий психологічний клімат у класі, щоб здорові діти ставилися до дітей з інвалідністю доброзичливо, з розумінням, щоб у класі панувала атмосфера взаємодопомоги, щирості, зацікавленого спілкування. Цей спосіб найбільш результативний за умови ліквідації психологічного бар’єра у стосунках між дітьми.

При цьому вельми важливо враховувати індивідуальні освітні можливості й потреби дітей з інвалідністю: якомога раніше виявляти рівень складності інвалідності; здійснювати систематичний контроль за відповідністю обраної програми, педагогічного інструментарію та технології навчання реальному розвитку дитини; забезпечувати відповідну просторову і часову організацію освітнього середовища. Процес соціалізації засобами освіти організовувати так, щоб він не закінчувався шкільним періодом, а людина з інвалідністю була навчена удосконалюватися протягом життя. За таких умов забезпечуватиметься адекватна, а ще краще оптимальна соціальна адаптація дитини з інвалідністю у суспільстві, рівень якої визначатиметься передусім рівнем засвоєння та дотримання соціальних норм. А це означатиме, поза іншим, утвердження дитини з інвалідністю у правах на спадкування культурно-історичного і соціального досвіду в доступних для неї сферах.

Який би шлях не було обрано для соціалізації дитини з інвалідністю, освітнє середовище виступає важливою складовою загального соціального середовища для осіб шкільного віку і тих, хто навчається далі. Соціальне середовище огортає людину з моменту її народження і відтоді безперервно впливає на неї. Утім, поряд з усіма позитивними і негативними впливами, допомогою і турботою інших та виникаючими перешкодами, суттєве значення має те, як сама особа з інвалідністю сприймає цю турботу і допомогу, як реагує на перешкоди. Ці реакції можуть бути неадекватними, споживацькими, якщо не виховані, не розвинені ті базові здатності, які стануть для неї соціальними нормами повсякденного життя в суспільстві. До того ж дітям з інвалідністю незрідка бракує опанування необхідними здібностями, уміннями та й знання своїх особистісних ресурсів для сприйняття соціальних норм і організації власного життя відповідно до них. Незалежно від того, який шлях і спосіб обрано для засвоєння дітьми з інвалідністю соціальних норм, потрібно виявляти у них власні особистісні ресурси, які дадуть змогу обрати відповідні форми і методи опанування ними соціальних норм, вироблених суспільством.

Наукове видання

СОЦІАЛЬНІ ВИМІРИ СУСПІЛЬСТВА

Збірник наукових праць

Випуск 11

(українською та російською мовами)

Авторський колектив:

Д.Александров, І.Бекешкіна, О.Беленок, Т.Білецька, Н.Бойко,
Н.Гордієнко, С.Дембіцький, Н.Дзюба, М.Діденко, І.Жук,
О.Злобіна, А.Зоткін, Л.Каджаметов, К.Крамаренко, Р.Курінько,
О.Лободинська, А.Малюк, І.Мартинюк, О.Нечушкіна,
М.Парашевін, Т.Петрушина, Т.Проць, В.Резнік, О.Резнік,
О.Рибшун, Н.Соболева, В.Тихонович, Н.Толстих,
Н.Федоренко, С.Хутка, В.Шахрай, І.Шваб, О.Юдицька.

Відповідальна за випуск *Т.Загороднюк*

Редактор *О.Кузьміна*

Комп'ютерна верстка *О.Соколова*

Художник обкладинки *О.Сухарєв*

Підписано до друку 15.06.2008 р. Формат 60x84¹/₁₆. Папір офс. № 1.
Друк офсетний. Ум.др.арк. 23. Зам. № . Наклад 300.

Видруковано з оригінал-макета, виготовленого в комп'ютерному комплексі
Інституту соціології НАН України. 01021, Київ, вул. Шовковична, 12

Надруковано ТОВ "Поліграфічний центр "Фоліант".
04176, Київ-76, вул. Електриків, 26
Свідоцтво Держкомінформу України (серія ДК № 149 від 16.08.2000 р.)