

УДК 316.621 (477.83)

СПЕЦИФІКА СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Н. В. Коваліско, А. І. Кудринська

Львівський національний університет імені Івана Франка

kovalisko@mail.lviv.ua

akudrinska@ukr.net

Проаналізовано концептуальні основи вивчення соціально-економічної поведінки в сучасних умовах, а також соціолого-економічні підходи дослідження цього феномена. З'ясовано, що раціональність є основою та якістю соціально-економічної поведінки, яка найбільше виражена в різних типах поведінкових стратегій у сучасному конкурентному ринковому середовищі. Проаналізовано специфіку цих стратегій на регіональному рівні.

Ключові слова: поведінка, економічна поведінка, стратегії економічної поведінки та їхні типи.

Економічна поведінка: концептуальні підходи до вивчення. Реформування української економіки торкнулося соціально-економічного життя суспільства, докорінно змінило умови життя й праці людей. Трансформаційні процеси також зумовили появу нових типів економічної поведінки індивідів – ринкових, орієнтованих на самозабезпеченість, високу трудову активність, усвідомлення своєї ролі в соціально-економічному житті держави. Різноманітність діяльності та поведінки суб'єктів господарювання зумовлена їхніми соціально-статусними та особистісними характеристиками.

Проблеми соціальної активності людини в економічній сфері привертають щораз більшу увагу вітчизняних та зарубіжних дослідників. Зокрема, у вітчизняній соціологічній літературі ця проблематика зосереджена на дослідженні соціально-економічної поведінки людини.

Природний потенціал людини, стан соціально-економічного життя суспільства, особистий інтерес індивіда є головними чинниками соціально-економічної поведінки та трудової діяльності особистості.

Соціально-економічна поведінка (СЕП) – це система взаємопов'язаних дій та вчинків, яка відображає внутрішнє ставлення працівника до умов, змісту, результатів соціально-економічної діяльності, її здійснюють соціальні суб'єкти для задоволення своїх потреб [1, с. 371].

Термін “поведінка” зазвичай означає фактичну реальну дію. Під поведінкою розуміють зовні спостережувану систему дій працівників, у якій реалізуються їхні внутрішні спонукання до діяльності [2, с. 83].

У соціології поведінку людини розглядають як зовнішньо спостережувані вчинки, дії індивідів, їхню певну послідовність. Усі вони так чи інакше торкаються інтересів інших людей, колективів, груп спільнот і тому надають поведінці соціального змісту. Отже, соціально-економічна поведінка є системою взаємопов'язаних вчинків і дій, що їх виконують люди в соціальній та економічній сферах під впливом особистих і групових інтересів для задоволення своїх потреб [3, с. 87].

Аналіз різних типів СЕП дає змогу дослідити вплив соціальних перетворень у сфері праці на поведінку окремої людини або цілих соціальних груп у різних сферах господарювання. Дослідження соціально-економічної поведінки сприяють виробленню адекватних і ефективних механізмів та методів соціального управління поведінкою суб'єктів господарювання відповідно до їхніх потреб.

Отже, аналіз і теоретичне обґрунтування концептуальних підходів до вивчення СЕП є досить актуальним у сучасному соціологічному теоретизуванні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує, що проблематика дослідження соціально-економічної поведінки – у центрі уваги економістів, соціологів і представників інших соціальних наук. Традиційно поведінку вивчають у рамках соціальної психології. Дослідження соціологічних аспектів цієї проблематики почалися порівняно недавно. Теоретико-методологічні основи досліджень трудової поведінки описано в працях російських соціологів Т. Заславської, В. Подмаркова, Р. Ривкіної та ін. В Україні проблеми самореалізації особистості та її соціально-економічної поведінки досліджують такі вчені, як О. Злобіна, Є. Суїменко, В. Пилипенко, А. Ручка та ін.

В умовах переходу України до ринкової економіки актуалізуються проблеми прикладних соціологічних досліджень СЕП соціально-професійних груп працівників, зайнятих у різних сферах господарювання.

У науковій літературі СЕП нерідко ототожнюють тільки з трудовою поведінкою, особистісні ж характеристики працівників, а саме – індивідуально-психологічні, соціально-психологічні, які є суттєвими чинниками їхнього трудового потенціалу, до уваги не беруть. З огляду на це зазначимо, що в коло дослідницьких інтересів доцільно ввести не лише виробничо-економічний, а й соціально-економічний аспект дослідження суб'єктів виробничої діяльності.

Загалом можна стверджувати, що формування ринкових відносин, структура зайнятості, характерна для сучасного українського ринку праці, створюють особливі передумови СЕП різних соціальних груп у суспільстві. Через економічні форми діяльності індивіди та соціальні групи реалізують здатність співвідносити свої економічні знання і світоглядні установки з реальною господарською практикою для вирішення соціально-економічних завдань. Повнота реалізації суб'єктом свого трудового потенціалу свідчить про ступінь його включення в економічну діяльність.

Наша мета – проаналізувати концептуальні підходи до вивчення соціально-економічної поведінки та виявити типові стратегії її реалізації в сучасних ринкових умовах на регіональному рівні.

Основи поведінкової парадигми соціологічного та економічного аналізу закладені ще в працях М. Вебера, В. Парето, Н. Кондратьєва, Л. Мізеса та ін. Сутність її полягала в тому, що економічна поведінка реалізується в різноманітних індивідуальних, групових, організаційних і масових формах. Водночас економічна поведінка детермінується й інтегрується в соціальних системах спеціальними інститутами, механізмами і цінностями. Звідси випливає, що соціальні дії людей завжди інституційно зумовлені, а соціальні інститути стають соціальною реальністю тільки через дії людей.

Отже, індивідуальні дії, як зазначив засновник “розуміючої соціології”, німецький соціолог М. Вебер, структурно й інституційно формують соціальну реальність і не є її “пасивними елементами”. Тобто вони є необхідною умовою функціонування соціальної реальності [4, с. 13]. Будь-яка дія людини набуває характеру соціальної, коли в ній є суб’єктивна мотивація індивіда, його орієнтація на інших. Як основну характеристику взаємодії людей учений розглядав раціональність економічного вибору, яка, відповідно, визначена системою цінностей.

З позиції М. Вебера, економічна дія – це цивілізований спосіб контролю над ресурсами з боку суб’єкта, який свідомо орієнтується на певну вигоду. Водночас важливим аспектом економічної дії є конкретна форма її реалізації. М. Вебер конструював ідеально-типові моделі дій індивіда та виділив чотири види діяльності, орієнтуючись на можливу реальну поведінку людей у житті:

- цілераціональна, побудована на свідомому виборі та розрахунку;
- ціннісно-раціональна, пов’язана із плановою орієнтацією на переконання, обов’язок, віру;
- афективна, яка є реакцією на несподівані, незвичайні вчинки;
- традиційна (як система автоматичних реакцій на звичайні подразники, що становлять більшість повсякденної поведінки) [5, с. 228].

Веберівська концепція економічної поведінки дає змогу розвивати її в різних напрямках, а саме:

1) подальше вивчення формальної раціональності різного роду економічних дій, а також тих соціокультурних та інституційних процесів їхнього регулювання та інтегрування, які дають змогу об’єднати єдиною детермінантою (як у системі спільних економічних дій, так і в поведінковій матриці окремої особистості) їхній ціннісний і формально-логічний зміст;

2) категоріальне наповнення економічної дії такими елементами економічної теорії, як ринок, товар, обмін, конкуренція, розподіл праці, економічна і професійна стратифікація тощо. Це дасть змогу зберегти поведінкову матрицю економічної активності, розкрити її зміст, відображений реальним господарсько-економічним життям суспільства;

3) поглиблене вивчення технологічної і функціональної спеціалізації економічної поведінки, а також конкретних способів максимізації, без яких значна частина реальних поведінкових моделей втрачає якісну специфіку;

4) інтерпретація інституційних, соціокультурних складових і детермінант економічної поведінки, які дають змогу реалізувати її в межах певних ціннісних орієнтацій [4, с. 37-38].

Логіко-експериментальний аналіз соціально-економічних дій виконав італійський соціолог і економіст В. Парето. У структурі економічних дій він виділяв раціональне начало. Оскільки будь-яку розумну, у тому числі й економічну, поведінку можна вважати раціональною, якщо суб'єкт продумує поставлену мету й свої дії, а спонукальною причиною його поведінки є висновки, яким він підпорядковується [6, с. 403-404].

Одним із критеріїв раціональності економічної поведінки є логічне поєднання вчинків з їхньою метою, і не лише щодо суб'єкта, який виконує ці дії, а й щодо того, хто володіє обширнішим пізнанням. Однак якщо той, хто володіє пізнанням, керується критеріями пошуку істини, то економічний суб'єкт шукає вигоду, що зменшує його шанси бути раціональним [4, с. 63].

В економічній дії В. Парето виділив два аспекти:

- власне логіко-експериментальні вчинки, які пов'язують переваги й інтереси із засобами їхньої реалізації і забезпечують певний результат;
- ті компоненти, які в його розумінні до логічних зачислити не можна.

Так звані логічні, або раціональні, вчинки в реальному житті перетинаються з нелогічними діями, які раціональними засобами пояснити неможливо. Одна з методологічних засад В. Парето – теза про суперечність між нелогічністю більшості людських вчинків і логічністю наукового знання про них. Учений акцентував увагу на тому, що поведінку людини можна детермінувати та визначити за великою кількістю тих чи інших чинників, які неможливо пояснити раціональними засобами. На його думку, люди здатні діяти логічно, раціонально, але переважно цього не роблять, оскільки в основі людської природи закладені інстинкти. У цьому разі логіку раціонального розмірковування вони використовують для того, щоб виправдати чи приховати свої справжні наміри [5, с. 238]. З позицій В. Парето, не має й не може бути такої поведінки людей, яка детермінована винятково розумом.

На відміну від М. Вебера, В. Парето розширив соціологічний аналіз людських вчинків завдяки тому аспекту, який не завжди піддається раціональному поясненню. Тут ідеться про такі тенденції економічної поведінки, яка мотивована соціальними навичками, стереотипами, сублімованими емоціями та інстинктами, які є набутими внаслідок соціалізації.

Концепція нелогічних дій В. Парето дає змогу зрозуміти те, що соціальний індивід – це, свого роду, відображення феномена соціальності, де раціональному началу належить хоча і ключова, але не абсолютна роль.

Отже, концепція нелогічних дій В. Парето має такі головні тези.

1. Соціальна дія (у тому числі й економічна) – це складний комплекс традиційних, інстинктивно-пізнавальних, стереотипних та інших елементів, у структурі якого раціональна дія не завжди має ключову позицію.

2. Традиційні моделі соціальної поведінки є основою для раціональних дій.

3. Соціологічний аналіз інтересів, переваг і способів соціально-економічного вибору не можна звести до раціональної реконструкції різноманітних логіко-експериментальних схем. Вони перебувають за межами формальної раціональності, а тому не можуть бути предметом строго логічного аналізу.

4. Наукова раціоналізація економічних дій – необхідний елемент пізнання.

Однак цей процес не може повністю пояснити людям, яку мету вони повинні мати. Науковий підхід не ставить собі за мету вказати людині як їй варто діяти, а лише відображає, як вона може вчинити за тих чи інших обставин, якщо хоче досягти конкретних результатів [4, с. 65-66].

Заслуговує на увагу й модель соціально-економічної поведінки, запропонована російським соціологом Н. Кондратьєвим. Учений акцентує на неекономічних складових власне економічних процесів, а саме: на індивідуальних, групових і масових актах поведінки людей та їхньої взаємодії, які породжують таку порівняно самостійну сферу соціального життя, як економіка. Як зазначив Н. Кондратьєв, основою економічних процесів є переважно ті дії і поведінкові акти, які реалізують економічний інтерес або безпосередньо в нього трансформуються. Ці акти поведінки втілюються у процесі задоволення людських потреб і спрямовані на створення умов і засобів для їхнього задоволення. Структура й зміст соціальної поведінки такого типу досить різноманітна. Водночас Н. Кондратьєв зазначив, що “в кожний конкретний проміжок часу в суспільстві існує як система актів поведінки, так і супутня їй система господарських відносин” [7, с. 43], які взаємно зумовлюють одна одну. Соціальну поведінку вчений класифікував і обґрунтував за певними критеріями.

Зокрема, поведінковою множиною Н. Кондратьєв уважав таку соціальну сукупність людей, яка передбачає певні зв'язки й відносини між її елементами. Ці зв'язки й відносини є реальними завдяки діяльності чи поведінці людей [7, с. 40].

Як відомо, первинними мотивами поведінки людей є потреби. Тому мотиваційна структура людських дій багатофункціональна і зумовлює різні дії та вчинки, які відрізняються між собою неоднаковими потребами. Головним формальним критерієм поділу соціальних дій є ступінь їхньої раціональності [4, с. 79]. Отже, економічна поведінка є свідомою (раціональною) діяльністю.

Н. Кондратьєв виходив з того, що суб'єкти господарювання не мають повного обсягу знань про умови функціонування ринку. Їхні дії доволі випадкові, хаотичні. Отже, дії суб'єктів господарювання мають різний ступінь раціональності: від нижчого до вищого ступеня раціональності [4, с. 85]. Цю ситуацію можна пояснити так:

- по-перше, рівень компетентності й обсяг інформації, якими володіє суб'єкт господарювання, є обмеженим;
- по-друге, оскільки суб'єкт господарювання не може передбачити всіх чинників, які вплинуть на перебіг майбутніх подій, то його прогнози щодо результатів та наслідків економічної поведінки є імовірнісними;

- по-третє, справжній стан справ у майбутньому не обов'язково буде відповідати розрахункам та очікуванням суб'єкта господарювання [4, с. 91].

На підставі аналізу інтерпретації економічної поведінки Н. Кондратьєва можна стверджувати, що результати економічної поведінки у реальних ситуаціях можуть мати деякі відхилення, оскільки критерії максимізації, втілюючись у конкретних рішеннях і діях, конкретизуються ситуативно й не завжди відповідають правилам раціонального вибору. Незважаючи на багатоманітність суб'єктивно й об'єктивно зумовлених випадків, відхилення від чіткого дотримання вимог економічного принципу, поведінка людини потенційно орієнтована в економічній сфері тією чи іншою мірою на реалізацію економічного принципу.

Отже, методологія дослідження економічної поведінки ґрунтується на принципах максимізації власної корисності. У суб'єктивному аспекті корисність – це ступінь задоволення потреб і реалізації інтересів. Як слушно зауважила Т. Лагутіна, бути раціоналістом – означає виконувати певні дії лише тоді, коли вигода перевищує затрати, а корисність зростає [8, с. 107]. Учена навела два трактування поняття раціональної поведінки. Згідно з першим, раціональна поведінка подиктована особистим інтересом. У цьому випадку раціоналісти враховують ті затрати та вигоди, які стосуються їх безпосередньо. За другим трактуванням, раціональна поведінка визначена поточними намірами, а раціоналісти діють і мають цілі, що стоять перед ними безпосередньо в момент вибору.

Зазначимо, що зроблений нами аналіз концепцій дає підстави говорити про те, що принцип максимізації (раціональності) вибору характерний для більшості соціологічних теорій, які інтерпретують економічну сферу життя суспільства. Раціональність – це, передусім, універсальна якість соціальної поведінки.

Теоретичні підвалини розуміння раціонального закладені М. Вебером у визначенні “ідеальних типів” соціальної дії. Наявність формальної раціональності залежить від інституційних норм і правил, які діють у суспільстві. Отже, поведінка індивіда буде раціональною, із соціологічного погляду, коли він враховуватиме можливу реакцію на свої дії з боку соціального середовища. Характер цієї реакції, відповідно, залежить від соціальних та економічних умов суспільства.

Ми погоджуємось із тезами таких російських учених, як Т. Заславська і Р. Ривкіна, однак зазначимо, що ефективність соціологічних досліджень СЕП безпосередньо пов'язана із втіленням у наукову й суспільну свідомість нового уявлення про “людський чинник” розвитку економіки [9, с. 35]. Сучасні дослідження економічної поведінки повинні ґрунтуватися на розумінні зростання ролі особистості, її трудового, інтелектуального потенціалу у виробничому процесі.

Економічна поведінка, як різновид поведінки соціальної, містить ядро раціональності, яке становить її основу. Коли ми говоримо про поведінку людини загалом як поведінку розумну, то виділяємо три базові аспекти цієї проблеми: сам феномен розуму, феномен раціональної поведінки та ті умови, за яких така поведінка можлива [10, с. 153].

Специфіка поведінкових стратегій на регіональному рівні. Зміна соціальної ситуації й системи ціннісних орієнтацій особистості за нових умов приводить до зміни поведінкової активності. Як суспільство загалом, так і кожна людина потрапляють у ситуацію адаптації. Унаслідок трансформаційних змін люди опиняються у ситуації “подвійної детермінації”. З одного боку, це потреба долання перешкод, пов’язаних із руйнуванням звичних інституціональних засобів забезпечення нормального життя. Така ситуація потребує конкретних поведінкових реакцій, а з іншого, – маємо, так би мовити, позитивну стимуляцію, коли ситуацію сприймають у категоріях можливостей, а не потреби. Поява у соціальному просторі нових життєвих можливостей ставить людину перед вибором між новим і ризикованим та усталеним і перевіреним. Чи скористатися новими можливостями, вирішує сама людина. Відповідно до особистісного вибору в суспільстві генерується низка типових стратегій адаптації, що репрезентують різну міру активності пристосування [11, с. 10].

Саме адаптивні дії пересічних акторів сприяють перетворенню повсякденних соціальних практик і стають чи не головною рушійною силою як позитивних, так і негативних зрушень у соціумі [12, с. 499-500]. З погляду Т. Заславської, проблема змін соціальних практик передбачає як суттєву складову саме діяльність окремих особистостей, які шукають нових ефективних стратегій поведінки. Діяльність групових суб’єктів веде до змін умов життєдіяльності масових верств. Індивідуальні суб’єкти у відповідь на ці зміни шукають і апробують нові моделі поведінки, які внаслідок певного “природного відбору” або набувають масовості, або їх відкидають. У підсумку “поведінкові стратегії, що їх обирають різні групи населення, чинять ледь не вирішальний вплив на перебіг трансформаційних процесів” [13, с. 16].

Як звичайно, орієнтації й очікування людей формують оцінку життєвої ситуації і спрямовують поведінку особистості в умовах трансформаційних змін суспільства. Коли більшість населення стикається з проблемою виживання, традиційні способи поведінки досить часто стають неефективними. Це спонукає людей шукати нові стратегії поведінки. Найефективніші з них закріплюються у практиці, а менш вдалі не приживаються і зникають.

Соціальний механізм зміни суспільних практик Т. Заславська уявляє так: 1) цілеспрямована реформаторська діяльність владних структур змінює адміністративно-правові норми, які регулюють базові інститути суспільства; 2) передові верстви суспільства використовують нові правила і можливості для інноваційно-підприємницької діяльності; 3) зміна правового простору і виникнення нових структур змінюють умови життєдіяльності масових верств суспільства, які не причетні до інноваційної активності; 4) представники цих верств шукають і апробують нові моделі поведінки, щоб пристосуватись до нових умов, зберегти і підвищити свій статус; 5) способи їхньої адаптивної поведінки проходять, свого роду, “природний відбір”, ефективні моделі поширюються, а невдалі будуть відкинуті. Зміна типових способів поведінки призводить до трансформації відповідних соціальних практик [12, с. 509].

Як зазначено вище, орієнтації й очікування людей формують оцінку життєвої ситуації. Людина зазнає впливу особистісних установок і стереотипів, що зумовлюють її погляд на ситуацію і тим самим спонукають її до тої чи іншої поведінкової стратегії. Різні поведінкові стратегії суттєво впливають на розвиток трансформаційних процесів.

Т. Заславська розробила ретельну класифікацію поведінкових стратегій, у яких втілюється трансформаційна поведінка. Трансформаційна поведінка, як зазначила вчена, – поняття досить широке; воно охоплює такі типи поведінки, як трудова, підприємницька, споживча, міграційна, мобільна, фінансова, кримінальна тощо.

В основі цієї класифікації є цілі, мотиви і засоби реалізації поведінки. За цими ознаками дослідниця виділила чотири типи стратегій:

- 1) стратегії досягнення;
- 2) адаптаційні стратегії;
- 3) регресивні стратегії;
- 4) руйнівні стратегії.

Суттєва ознака класифікації – різні типи особистісних цілей, що пов'язані зі змінами статусних характеристик.

Стратегії досягнення відображають прагнення підвищити індивідуальний статус, поліпшити якість і спосіб життя, підвищити соціальний престиж, спираючись на активне використання нових можливостей, що їх надають умови трансформації. Зокрема, молодь, яка обирає ці стратегії поведінки, використовує всі можливості, які відкриваються перед нею, як формальні, так і неформальні. У молодих людей із домінуванням мотивації досягнення особливості самореалізації пов'язані із рівнем індивідуальної активності. Такі люди, зазвичай, досягають у житті максимально можливого.

Проаналізуємо реалізацію зазначених стратегій економічної поведінки у нашому соціологічному дослідженні¹. В одному з інтерв'ю респондент зазначив, що спочатку він “працював інженером-проектувальником на меблевій фабриці, згодом очолив фінансовий департамент. Паралельно зайнявся створенням власної справи. Спочатку входив до ради директорів АТ “Грін” і виконував обов'язки фінансового директора. Зараз володію частиною акцій і ПП “Твій стиль” та є директором”. Водночас він наголосив, що сьогодні необхідно використовувати всі можливості, які відкриваються: “В сучасних умовах майже все є виправданими, потрібно жити. Чесними способами зараз нічого не заробиш, це для ідеалістів” (Юрій, 35 років, директор).

¹ Дослідження з використанням якісних методів проведено у березні-квітні 2007 року. Вибірка для глибинного інтерв'ю формувалася з урахуванням соціально-демографічних характеристик груп і таких об'єктивних показників, як професійний статус, рівень освіти, дохід і матеріальне становище, за якими респондентів можна зачислити до різних стратифікаційних утворень. Усього методом глибинного інтерв'ю опитано 20 осіб (11 чоловіків і 9 жінок віком від 29 до 50 років).

Інформація опрацьована за допомогою ППП WinMAX2000.

Один з респондентів схарактеризував свою життєву стратегію так: “у 2005 році отримав ступінь магістра із міжнародної економіки. У цьому ж році вступив у аспірантуру. Зараз працюю над кандидатською роботою для підвищення свого професійного рівня. Наразі я цілком задоволений своїм становищем у суспільстві, але не думаю зупинятись на досягнутому і завжди прагнути розвитку. Тому я в процесі досягнень і вважаю, що такий процес має бути безперервним” (Сергій, 24 роки, начальник філії банку).

Стратегії адаптації спрямовані на збереження попереднього статусу або, принаймні, на утримання мінімально прийнятого статусу. В основі цих стратегій є прагнення до виживання. Змістовно вони подібні до стратегій досягнення, відрізняються лише меншою амбіційністю цілей і мотивів. Позитивом їх є підвищення пристосованості людей до складних умов трансформаційного суспільства. У ході інтерв'ю респондент констатує, що “зараз повністю задоволений своїм становищем. Чого хотів досягнути – досягнув, і на даний момент просто тепер вдосконалююсь” (Володимир, 27 років, начальник відділу обслуговування клієнтів банку).

Отже, як бачимо, якщо стратегії досягнення спрямовані на самореалізацію та підвищення статусу, то стратегії адаптації, головне, – на самозбереження.

Регресивні стратегії відображають або прагнення вижити (якщо не соціально, то бодай фізично), або тенденцію уникнути складної життєвої ситуації навіть ціною соціальної ексклюзії, втрати соціальних зв'язків, мінімізації статусу й ідентичності. Такий тип поведінки може призвести до того, що людина з часом опуститься на соціальне дно.

Руйнівні стратегії мають агресивний асоціальний характер. Здебільшого, вони спрямовані проти інших, а іноді й проти себе. Така поведінка, зазвичай, мотивована жадобою наживи, яка необмежена жодними моральними нормами.

Як регресивні, так і руйнівні стратегії посідають чільне місце у суспільстві, що трансформується. Однак зазначимо, що вивчити й проаналізувати їх досить складно, адже респонденти не завжди досить відверті під час розмови.

Функціонально поведінкові стратегії Т. Заславська схарактеризувала в плані впливу їх на процес суспільних трансформацій. З огляду на це, вона визначила такі поведінкові стратегії, як конструктивні, деструктивні і змішані (неоднозначні). Руйнівні й регресивні стратегії виконують лише деструктивну функцію, натомість стратегії досягнення й адаптивні можуть бути конструктивні, деструктивні або неоднозначні. Конструктивні стратегії досягнення виконують позитивні функції як щодо суб'єктів, так і щодо суспільства. Очевидним є той факт, що найбажанішими для суспільства є конструктивні стратегії досягнення, які забезпечують підвищення статусу легітимними засобами. Вони ґрунтуються на активному застосуванні суб'єктом нових економічних, інституціональних та інформаційних можливостей, створенні нових ефективних поведінкових практик, що стають зразками для загалу. Проте стратегії досягнення можуть набувати й деструктивного змісту, якщо відбуваються нелегітимними шляхами, а досягнення власного благополуччя супроводжується

нехтуванням не лише моральними, а й правовими нормами. Поведінка, коди дбають лише про особисті інтереси і про підвищення статусу, може призвести до деградації суспільства. Загалом така поведінкова стратегія належить до стратегії досягнення кримінального типу. До такого типу поведінки, як зазначила Т. Заславська, треба зачислити використання службового становища в органах державної влади для швидкого самозбагачення, порушуючи тим самим правові та моральні норми. Іншим варіантом такого типу стратегій є хабарництво, а також нецільове використання бюджетних коштів тощо. Деякі деструктивні стратегії досягнення можуть відображатися і в досить небезпечних формах поведінки, а саме: незаконний продаж зброї, наркотиків, раритетів, коштовних металів тощо [13, с. 512].

Як слушно зауважила О. Злобіна, важливою перевагою пропонованого підходу до класифікації поведінкових стратегій є відповідність їх конкретним поведінковим практикам, у яких втілюються індивідуальні варіанти трансформаційної поведінки. Скажімо, прикладом функціонально неоднозначної стратегії досягнення може слугувати процес еміграції найкваліфікованіших кадрів науки, культури, освіти. З одного боку, країна втрачає ці кадри, з іншого, – фахівці й далі роблять свою справу, підвищують професійний потенціал, а в разі поліпшення ситуації у країні, можуть повернутися й збагатити вітчизняну науку [11, с. 191]. Прикрим є той факт, що практично кожен другий респондент зазначає, що “сьогодні способи виживання людей, що виправдовують себе, – це заробіток за кордоном, – так робить багато наших співвітчизників”.

Щодо конструктивних адаптаційних стратегій, треба зазначити, що вони дещо відрізняються від стратегій досягнення. Як звичайно, вони орієнтовані не на підвищення, а на збереження або мінімальне зниження попереднього статусу. До цього типу поведінкових стратегій Т. Заславська зачислила інтенсифікацію праці внаслідок сумісництва і легальних заробітків; поєднання праці за спеціальністю з іншими видами оплачуваної роботи; перехід зі збиткових галузей у галузі, які розвиваються; переїзд із малих населених пунктів у великі міста [13, с. 513]. Такі стратегії поведінки загалом мають індивідуальні цілі. Водночас масова реалізація подібної поведінки сприяє реструктуризації економіки та розвитку ринкових відносин. “Основним джерелом мого доходу є репетиторство, а додатковим – робота в інституті. Люди моєї професії основні свої доходи мають завдяки приватним урокам” (*Леся, 36 років, викладач англійської мови у вузі*).

Натомість в основі деструктивних адаптаційних стратегій є ті способи поведінки, які дають змогу людям вижити і пристосуватись до змін завдяки суттєвому зниженню свого статусу, погіршенню якості життя. Елементами таких стратегій є:

- по-перше, низхідна трудова і соціальна мобільність, вимушений перехід від складної кваліфікованої праці до занять, які потребують меншої підготовки і дають більший дохід (прості будівельні роботи, послуги населенню, вулична торгівля тощо);
- по-друге, самозабезпечення основними продуктами харчування завдяки роботі в особистих підсобних господарствах;

- по-третє, відмова від платних послуг, компенсована додатковою домашньою роботою.

Як бачимо, така поведінка призводить до зниження професійно-кваліфікаційного потенціалу суспільства, деіндустріалізації виробничої сфери.

До неоднозначних адаптаційних стратегій Т. Заславська зачислила такі способи поведінки, які допомагають людям головно зберегти свій статус, проте не мають суттєвого впливу на суспільні процеси або впливають на них неоднозначно [13, с. 513]. Прикладом функціонально неоднозначної адаптивної стратегії може слугувати вимушене використання можливостей заробітку незалежно від типу праці, коли висококваліфіковані працівники стають “човниками”. Ця діяльність забезпечує насиченість ринку недорогими товарами й підвищенням індивідуальних доходів, і водночас є механізмом гальмування професійної самореалізації, збіднюючи тим самим індивідуальний і суспільний ресурси.

Регресивні поведінкові стратегії супроводжуються свідомою, але зазвичай вимушеною відмовою від спроб адаптуватися до нової дійсності. Як приклад таких стратегій поведінки можна навести обмеження особистих і сімейних потреб; економію на предметах довготривалого користування та одягу; відмову від якісних медичних і рекреаційних послуг тощо. Підтвердженням цього слугує відповідь респондента на запитання: “Якщо у Вас матеріальні труднощі, то як Ви їх вирішуєте?” “Стараюсь економити на відпочинку, продуктах, одязі” (*Світлана, 43 роки, бухгалтер*).

Реалізація руйнівних стратегій є наслідком або вкрай обурення, або безповоротної соціальної ексклюзії. У першому випадку вони реалізуються через масові дії, які можуть мати досить суттєві соціальні й економічні наслідки (наприклад, блокування залізниці, яке, відповідно, порушує зв’язок між містами та регіонами). Специфічним проявом подібної поведінки можуть бути такі форми протесту, які виражаються у тривалому голодуванні, демонстративних самовбивствах тощо. Чільне місце посідають руйнівні стратегії, пов’язані з кримінальною злочинністю, а саме: вбивствами, грабежем, розбоєм, завданням тяжких фізичних пошкоджень. Для людей такі способи поведінки, як слушно зазначила Т. Заславська, означають втрату соціальної ідентичності, маргіналізацію і люмпенізацію, а для суспільства – розширення соціального дна, підвищення його агресивності, поширення соціальних захворювань [13, с. 514-515].

Отже, різні поведінкові стратегії відображають різні способи опанування особистістю самої ситуації суспільних трансформацій. Вибір тої чи іншої поведінкової стратегії залежить, здебільшого, від особистісних якостей людини. Як влучно зазначив один з респондентів, “одним словом, кожен виживає, як уміє” (*Анатолій, 27 років, військовий*).

У сучасному українському суспільстві поступово формується новий раціональний тип економічної поведінки. Адже, щоб забезпечити свій достаток та підвищити добробут своєї родини у конкурентному ринковому середовищі, індивіди змушені працювати ефективніше й раціональніше. Саме завдяки раціональній економічній поведінці можна досягнути життєвого успіху, реалізувати свій потенціал у сучасних

соціально-економічних умовах нашого суспільства. Отже, кожна людина сьогодні стоїть перед свідомим вибором певної стратегії економічної поведінки, тому в разі цього конкретного вибору можна спрогнозувати її майбутнє.

1. *Панькова О. В.* Пріоритетні моделі соціально-економічної та трудової поведінки працюючих в Україні у соціологічному вимірі // *Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. Збірник наукових праць.* – Харків: Вид-во Харків. ун-ту, 2006. – С. 371-376.
2. *Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения /* Под общ. ред. В. М. Вороны, Е. И. Суименко. – К.: Институт социологии НАН Украины, 2001. – 352 с.
3. *Лукашевич М. П.* Соціологія економіки: Підручник. – К.: Каравела, 2005. – 288 с.
4. *Экономическая социология: Учеб. пособие для вузов /* Под ред. В. И. Верховина. – М.: Академ. проект, 2006. – 736 с.
5. *Сірий С. В.* Соціологія: загальна теорія, історія розвитку, спеціальні та галузеві теорії. Навчальний посібник. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
6. *Арон А.* Этапы развития социологической мысли. – М.: УНИВЕРС, 1993. – 608 с.
7. *Кондратьев Н. Д.* Основные проблемы экономической статистики и динамики. – М.: Наука, 1991. – 567 с.
8. *Лагутіна Т.* Соціально-психологічні аспекти економічної поведінки в перехідному суспільстві // *Вісн. КНТЕУ.* – 2006. – № 1. – С. 105-110.
9. *Заславская Т. И., Рывкина Р. В.* Социология экономической жизни. Очерки теории. – Новосибирск: Наука, 1991. – 448 с.
10. *Наумова Н. Ф.* Социологические и психологические аспекты целенаправленного поведения. – М.: Наука, 1988. – 199 с.
11. *Злобіна О.* Особистість як суб'єкт соціальних змін. – К.: Ін-т соціології НАН України, 2004. – 400 с.
12. *Заславская Т.* Социетальная трансформация российского общества. – М.: Депо, 2002. – 524 с.
13. *Заславская Т.* Поведение массовых общественных групп как фактор трансформационного процесса // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены.* Информ. бюлл. – 2000. – № 6. – С. 14-19.

SPECIFIC OF STRATEGIES OF ECONOMIC CONDUCTS AT REGIONAL LEVEL

N.V. Kovalisko, A.I. Kudrynska

Ivan Franko National University of Lviv

kovalisko@mail.lviv.ua

akudrynska@ukr.net

The article offers analysis of conceptual bases of study of socio-economic conduct in contemporary society. Profound analysis of socio-economic approaches to the investigation of this phenomenon is accomplished. It is found out, that rationality is the basis and quality of socio-economic conduct, which is present in different types of behavioral strategies in a modern competitive market environment. The specifics of these strategies is analysed at the regional level.

Key words: behaviour, economic behavior, strategies and types of economic behavior.

Стаття надійшла до редколегії 30.11.2007

Прийнята до друку 10.01.2007