

МОДЕЛЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЛЮДИНИ

Постановка проблеми. Досить широке поширення у соціальних науках моделі "людини економічної" (homo economicus), сучасний варіант якої представлений К. Брукнером і У. Меклінгом: це "людина винахідлива, оцінююча, максимізуюча користь". Цей, як і багато інших варіантів визначення, відображає усереднене розуміння економічної людини і є **метою даної статті**, що, на думку В. В. Радаєва, може бути представлено у сукупності таких передумов:

- людина незалежна. Це атомізований індивід, що приймає незалежні рішення, виходячи з власних особистісних смаків;
- людина егоїстична. Вона передусім турбується про власний інтерес і прагне максимізувати власну користь;
- людина раціональна. Вона послідовно прагне до поставленої мети і розраховує можливі втрати того чи іншого вибору засобів її досягнення;
- людина інформована. Вона не тільки добре знає власні потреби, але й має достатню інформацію про засоби їх задоволення. **Об'єктом вивчення** є образ "компетентного егоїста", який раціонально і незалежно від інших переслідує власну користь і служить прикладом "нормальної середньої" людини. Для подібних суб'єктів будь-які політичні, соціальні і культурні фактори є не більше ніж зовнішніми рамками чи фіксованими кордонами, які тримають їх у певних шорах, не дозволяючи одним егоїстам реалізовувати свою користь за рахунок інших надто відкритими і грубими засобами. Описана "нормальна середня" людина і покладена в основу загальної моделі, що називається homo economicus ("економічна людина"). На ній, з певними відхиленнями, побудовано майже всі основні економічні теорії.

Зрозуміло, що ця модель децю уточнювалась, змінювалась і навіть критикувалась самими економістами, в тому числі щодо необхідності визнання впливу на дії економічної людини соціальних, політичних і психологічних факторів. У той же час домінує усереднений підхід до людини, дії якої зумовлені сіткою безособистісних відносин обміну чи контрактних. Врахуванням впливу соціальних інститутів, залежності дії економічної людини від конкретного типу суспільства належної уваги не приділяється.

Отже постає потреба у розробці моделі, яка б опиралася на позитивні передумови кожної з моделей - людини економічної та людини соціологічної. Причому засобом такого поєднання має бути не накладання характеристик кожної моделі, а метод взаємного зближення щодо пошуку "золотої середини" на осі між двома полюсами.

Саме ця точка у цьому випадку і повинна вказати адресу "економіко-соціологічної людини", що отримує через своє проміжне положення деякі додаткові якості (наприклад, можливість не просто приймати вольові рішення чи безвольно слідувати нормам, що склались, а узгоджувати свої дії з діями інших). Справді, спроби методологічної рефлексії природно ведуть економістів і соціологів до такого зближення.

Найбільш успішною є спроба зближення методологічних засад економічного та соціологічного підходів, здійснена В. В. Радаєвим. Він виходить із положення, що економіко-соціологічна людина не застигає у крайній позиції і не закріплена в одній із проміжних точок. Вона переміщується ("плаває") в континуумі між двома зазначеними полюсами. Але якщо соціологія "шукає людину" не в якійсь окремій точці, а протягом усього континуума, то це означає, що вона може бути представлена лише у вигляді цілої галереї фігур, як опис різних типів дії. Економічна соціологія не шукає одного універсального засобу пояснення, а буде різні типології. У цьому сенсі, на відміну від homo economicus, економіко-соціологічний підхід характеризується не однією фіксованою моделлю, але є програмою побудови різних моделей, що описують широкий спектр типів дії в континуумі між полюсами "недосоціалізованої" та "пересоціалізованої" дії. Модель "економічної людини" у цьому випадку не відкидається, а включається в методологічний арсенал як одна з ключових робочих моделей для типологічних побудов, але при цьому розглядається не як єдина чи панівна, а скоріше як крайній випадок.

Що характерно для економіко-соціологічної людини у запропонованій схемі? По-перше, людина займає тут більш активну і більш діяльну позицію. Це людина не просто інформована, але та, що пізнає (knowledgeable agent): не просто слідує нормам, але соціалізується; не просто субординована, але бореться. Це людина, здатна стати актором, що рефлексує власні дії. Вона вже не просто займає відведені їй структурні позиції, відіграє заздалегідь запропоновані ролі, підкоряється встановленим нормам, стає об'єктом чийось санкцій. Діючи в рамках багатьох обмежень, людина, як передбачається, сама буде свій світ і виробляє значення того, що відбувається, вона демонструє здатність до самостійної дії, але в багатьох випадках і до рефлексії з приводу цієї дії.

По-друге, перетворення людини в актора в економіко-соціологічному сенсі означає, що вона у змозі не тільки вибирати різні способи використання дефіцитних ресурсів, але здатна переключатися (спонтанно чи в результаті вольових зусиль), переходячи від логіки економічно орієнтованої до логіки соціально орієнтованої дії і назад.

Вона може переключати режими дії, актуалізуючи той чи інший мережний контур своїх взаємозв'язків, переміщатися між різними значеннєвими полями, змінюючи способи ранжирування і порядок обґрунтування цінності ресурсів (order of worth) (Л. Тевено).

По-третє, соціологія економіки припускає, що, крім активного вибору і можливості переключення режимів дії та оцінювання, людина здатна діяти всупереч (to do otherwise) (Е. Гіденс) - у тому числі, всупереч очевидній раціональності чи сталим нормам. Вона не просто кидається за вигодою (тим більше, тимчасовою) і не йде неодмінно шляхом найменшого опору. Економіко-соціологічна людина в змозі виявити вольові зусилля і переборювати опір обставин. (Такими обставинами можуть

виступати дефіцит ресурсів, неадекватність діючих правил поведінки, неясність цілей і багато чого іншого.)

Нарешті, по-четверте, людина здатна до диференційованих дій. Причому, річ не в тім, що вона може в одних випадках поводитися раціонально, незалежно чи егоїстично, а в інших виявляти альтруїзм чи слідувати традиційним нормам. І не тільки в тому, що рамки дій, які вона здійснює, ширші, ніж передбачені економічною теорією, а в тім, що їх розходження соціально зумовлені, а самі дії укорінені в соціальних структурах, в які включений цей господарський агент.

Підсумуючи передумови, що повинні бути закладені в основу побудови моделей економіко-соціологічної дії (ще раз скажемо, що вони не симетричні передумовам моделі "економічної людини"). Перед нами з'являється:

- людина рефлексуюча - здатна на активний і усвідомлений вибір;
- людина гнучка - здатна переключатися на різні режими дії;
- людина вольова - здатна чинити спротив обставинам і обраним раніше способам дії;
- людина соціально-диференційована - здійснює різні, соціально зумовлені способи дії, прив'язані до різних соціальних структур та інститутів.

Отже, соціологія економіки має досліджувати замість єдиної моделі, ряд шкал, що пов'язують (і одночасно протиставляють) економічно і соціально орієнтовані дії, а також диференціюють ці дії за соціальними спільнотами.

Література

1. Антологія економічної класики: В 2 т. - М., 2006.
2. Бабосов Е. М. Людина на порозі ринку. - Мн., 2013.
3. Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем. - М., 2014.
4. Веблен Т. Теория праздного класса: Пер. с англ. - М., 2009.
5. Гончарук (Чочал) Т.В., Джугла Н.В., Етнологічні ітенції осмислення українства у філософії Богдана Цимбалістого. // Психологія і педагогіка. – Тернопіль, 2018. - №1-2. – с 155-162.
6. Джугла Н. До питання Українського східного Обряду у рішеннях Замойського скандалу 1720р. / Історія релігій в Україні. – Львів, «Логос», 2005. – с 210-215
7. Філософія: навч. посіб./ Гончарук Т.В., Джугла Н.В., Шумка М.Л., - Тернопіль: підручники і посібники, 2016. – 416 с