

тичною активністю і самоорганізацією населення та ін.) Встановлення загального інформаційного контролю над суспільством і формування спільних соціально-психологічних установок і соціальних інтересів за допомогою ЗМІ, що належать фінансово-промисловим групам.

Хоча головними механізмами регуляції державою соціальної поведінки громадян були і залишаються: 1) ідеологія; 2) зовнішньополітичні вектори; 3) економічна політика; 4) закони та адміністративні механізми; 5) освітні та культурно-інформаційні програми, – їхня регуляційна спроможність в умовах суспільних трансформацій значно змінилася. Дія частини регуляторів, наприклад ідеології або законів, істотно послаблена, особливо на рівні акторів. Натомість економічні регулятори набули в умовах згортання державного втручання неабиякої ваги.

2.2. Економічні чинники впорядкування соціальної поведінки

Унаслідок лібералізації економічного життя в Україні за роки незалежності з'явилася низка нових економічних чинників регуляції соціальної поведінки. Серед них – ринок праці, безробіття, інфляція, податки, купівельна спроможність населення, наявність приватної власності, можливість трудової міграції за кордон тощо. Дані чинники вплинули на систему регулювання соціальної поведінки. Зокрема, впровадження ринкової економіки сформувало такі нові інституційні правила та структурні розмежування, які суттєво коригують соціальну поведінку порівняно з радянським періодом. З'явився вільний ринок робочої сили, коли роботодавці і працівники можуть вибирати одні одних. Крім цього, з'явилася можливість для людини (в межах своїх можливостей, звичайно) вибирати і придбати будь-які товари і послуги. Саме свобода вибору стала новим, порівняно з радянським часом, чинником регулювання не

тільки економічної поведінки, а й повсякденних соціальних практик. За великого бажання пострадянська людина може перетнути кордон і потрапити в будь-яку точку земної кулі. Зрозуміло, що такі умови свободи часто мають експлуатаційний характер, але все ж ця ситуація суттєво відрізняється від адміністративної системи регулювання суспільного життя, коли людська поведінка коригується політичним режимом.

Водночас ринкові інститути почали змінювати нормативну складову системи впорядкування поведінки індивідів: у перехідному суспільстві, де виникає стан соціальної аномії, патерналістські стратегії поведінки населення стають неефективними, адже нові формальні правила дають дещо більші можливості досягнення успіху. Все це, безумовно, відбивається на соціально-психологічній складовій регуляції поведінки – ринкові інститути впливають на характер інтеріоризації суспільного життя індивідом. Економічна вигода формує інші норми, іншу етику відносин між людьми, суттєво коригуючи повсякденну поведінку. Якщо за умов патерналізму людина могла особливо не зважати на етику повсякденних практик спілкування з оточуючими, оскільки спрямованість соціального життя, заданість кар'єри, матеріального добробуту більшою мірою залежали від макрополітичних та макроекономічних чинників, то за ринкових умов прагнення заробити на прожиття, реалізувати себе та розкрити свій потенціал спонукає індивіда зважати на мікросоціальні атрибути людських взаємин, оскільки успішність будь-яких соціальних домагань у перехідному суспільстві реалізовується у площині людських контактів. Зокрема, приязна усмішка продавця не завжди є щирою, однак позитивна безпосередня міжособистісна взаємодія між продавцем і покупцем сприяють загальному настрою споживачів та поживленню торгівлі. На момент розмитості соціальних норм та інститутів переважно в площині людських інтеракцій відбувається функціонування системи регуляції поведінки людей.

Визначаючи регуляцію соціальної поведінки як систему впорядкування соціальної поведінки, яка складається з інституційних, структурних, соціокультурних та соціально-психологічних утворень, можна стверджувати, що ситуація соціальної нестабільності виникає за умов, коли декілька елементів цієї системи перебувають у процесі перетворення. Наприклад, у випадку зміни інституційного елементу руйнуються усталені форми організації соціальної взаємодії, тому соціальна поведінка регулюється іншими елементами системи впорядкування. За умов соціетального переформатування ролей, соціальних позицій чи статусів аналогічним чином відбувається “заміна” структурного елементу в регуляції соціальної стратифікації. Так само за умов соціальної аномії з’являється “замінник” соціокультурного елемента. Важливим є з’ясування того, як і яким чином економічні чинники впливають на систему впорядкування соціальної поведінки.

Загальний стан економіки країни впливає не тільки на економічну поведінку громадян, а й коригує загалом соціальну поведінку. Економічне піднесення чи спад, наявність робочих місць чи високий рівень безробіття, ставка для отримання кредиту впливають на стереотипи поведінки і, зрештою, спрямовують поведінку. Динаміка ціннісних пріоритетів населення України за двадцятирічний період засвідчила, що погіршення соціально-економічного стану впливає на цінності населення неоднозначним чином: 1) посилює насамперед суб’єктивну значущість вітальних цінностей (здоров’я, сім’я, діти, добробут) та цінностей суспільного визнання і наявності цікавої роботи; 2) послаблює передусім суб’єктивну значущість самореалізаційних, соціально-комфортних та політико-громадянських цінностей. Відповідно за поліпшення соціально-економічних умов знижуються індекси вітальних цінностей і посилюється значення самореалізаційних, соціально-комфортних та політико-громадянських цінностей [Ручка, 2011].

Утім, незважаючи на те, що зовнішні макроекономічні чинники коригують поведінку людей за умов нестабільності, все ж вони не мають ключового значення у системі регуляції поведінки. Це в стабільному суспільстві можна більш впевнено фіксувати вплив на регуляцію поведінки таких чинників, як загальний освітній рівень населення, його дохід, зайнятість, соціально-класове походження, тип поселення тощо. У нестабільному суспільстві відбувається “індивідуалізація” економічних чинників, переважання мікросоціальних залежностей у спрямованості поведінки людини.

Спираючись на фундаментальні положення структурно-функціональної соціології і на власні багаторічні дослідження, Н. Паніна розробила концептуальну модель ціннісно-нормативної регуляції соціальної поведінки людей та особливостей детермінації їхнього психологічного стану за умов стабільного і нестабільного суспільства [Паніна, 2001: 6–7]. Виходячи з цієї концепції, у стабільному суспільстві поведінку членів спільноти регулює ціннісно-нормативна система як безпосередньо через рольові очікування до поведінки людей з різними соціальними статусами, так і опосередковано, – формуючи свідомість (ціннісні орієнтації, настанови, життєві цілі, що дають змогу подумки підготуватися до успішного виконання соціальних ролей). Соціальна визначеність статусу дає змогу людині співвіднести власну поведінку з очікуваною. Соціальна інтеграція людей у такому випадку здебільшого відбувається двома шляхами – через соціалізацію і соціальну адаптацію. При цьому психологічний стан людини у стабільному суспільстві, як правило, залежить від того, наскільки її поведінка відповідає соціальним вимогам. Саме у стабільних умовах, коли ціннісно-нормативна система суспільства спирається на усталені традиції і закони, спрямованість поведінки – переважно соціальна. Вона втілюється як під впливом панівної ціннісно-нормативної системи безпосередньо на формування соціокультурних якостей

і настанов особистості, наближаючи структуру ціннісних орієнтацій більшості членів суспільства до нормативних зразків, так і під соціальним впливом, за посередництва нормативних моделей поведінки, що передбачають формальні й неформальні санкції стосовно індивідів, поведінка яких відхиляється від нормативної.

У нестабільному суспільстві, де ціннісно-нормативна система зазнає руйнування і виникає стан аномії, соціальна поведінка передусім зумовлюється особливостями індивідуальної свідомості його членів. Вирішальної ролі набуває афективний, когнітивний та моральний потенціал індивідуальних особливостей свідомості і поведінки людей, життєдіяльність яких здійснюється у дезорганізованому суспільстві. Адже за умов руйнування звичного механізму адаптації детермінація поведінки відбувається не через пристосування до соціальних норм, а на основі індивідуальних ціннісних переваг і ціннісних орієнтацій, що і є, власне, підґрунтям для кристалізації нової ціннісно-нормативної системи суспільства. Основною характеристикою соціального статусу за умов суспільних перетворень є невизначеність. У пошуках основних цінностей виникає часта зміна критеріїв соціального статусу. Своєю чергою, ціннісні орієнтації людей здебільшого визначаються їхнім загальним психічним станом, соціальним самопочуттям і психічним здоров'ям.

Однак тут постає питання детермінації соціальної поведінки за умов довготривалих суспільних перетворень, які відбуваються на терені України. Серед соціологів точаться суперечки щодо відповідності концепції транзиту для пояснення такого довготривалого процесу. До того ж концепція Н. Паніної придатна для пояснення особливостей регуляції соціальної поведінки за умов початкової фази суспільної трансформації. Відтоді минуло понад двадцять років і напевно чи досі зберігається тотальна аномія та невизначеність. Протягом 1990–2000-х рр. соціологічні дослідження засвідчували певну

стабілізацію нормативної системи у формі зафіксованого Є. Головахою феномену “аморальної більшості”, коли для більшості дорослого населення України характерною була позиція недовіри до людей, підозри у нечесності та здатності обманювати задля вигоди [*Головаха, 2002*].

На зміну соціальної дезорієнтації прийшли нормативні та ненормативні реакції на аномію. Високий показник авторитаризму як нормативна реакція врівноважився зростанням рівня соціального цинізму як ненормативної реакції. Поширення соціального цинізму слід розглядати як антиреставраційну та антиавторитарну тенденцію, оскільки заперечення традиційних моральних підвалин регуляції поведінки, притаманних цинікам, забезпечує їх від наївної віри у прості рецепти відновлення соціального ладу. Власне, це є причиною недовіри до влади, яка через це не може консолідувати суспільство навколо авторитарного режиму: високий рейтинг кожного новообраного президента фіксується лише перші півроку.

За таких обставин можна припустити, що починає зростати вплив рольових очікувань до поведінки людей з різними соціальними статусами, оскільки соціальне становище умов соціальних перетворень стає центральним об'єктом впливу економічних чинників. Для цього насамперед потрібно окремо розглянути ціннісно-нормативну систему як інституційний елемент, об'єктивні й суб'єктивні аспекти економічного статусу як структурний елемент та індивідуальну свідомість як соціально-психологічний елемент регуляції соціальної поведінки крізь призму економічних чинників.

Інституційний елемент системи регуляції соціальної поведінки відображає усталені форми організації соціальної взаємодії, які спрямовують поведінку людей. Однією з перших теорій, яка проголошувала, що економічні чинники є вирішальними при регуляції соціальної поведінки, стала марксистська теорія економічного

детермінізму. Вона проголошувала економічні чинники визначальними і регулятивними в суспільному розвитку. У цьому ключі К. Маркс дав таку характеристику суспільства: “Що ж таке суспільство, яка б не була його форма? Продукт взаємодії людей. Чи вільні люди у виборі тієї чи іншої суспільної форми? Аж ніяк ні. Візьміть певний ступінь розвитку продуктивних сил людей, і ви отримаєте певну форму обміну (commerce) і споживання. Візьміть певний ступінь розвитку виробництва, обміну та споживання і ви отримаєте певний суспільний лад, певну організацію сім’ї, станів або класів, – словом, певне громадянське суспільство. Візьміть певне громадянське суспільство, і ви отримаєте певний політичний лад, який є лише офіційним вираженням громадянського суспільства” [Маркс, Енгельс, 1962: 402].

Саме з огляду на виробничі відносини визначалася соціальна диференціація та класовий конфлікт. Цей підхід набув широкої популярності у Європі, а у країнах соціалістичного табору він набув статусу панівного. Втім, ця теорія не отримала значної позиції у США, де більшість соціальних дослідників вважали американське суспільство соціально мобільним та орієнтованим на людину. Однак з часом С. Ліпсет охарактеризував передумови демократії в контексті економічного детермінізму [Lipset, 1959]. Умовами демократії, на його думку, є відкрита класова система, економічне багатство і капіталістична економіка – чим вищий рівень індустріалізації, багатства і освіти, тим більше перспектив має демократія. Для емпіричної перевірки цієї гіпотези він порівняв середні значення економічного розвитку (добробут, індустріалізація, освіта та урбанізація). Аналіз статистичних даних привів Ліпсета до висновку, що середні рівні добробуту, ступінь індустріалізації, урбанізації та освіти завжди істотно вищі в більш демократичних країнах.

Однак існують випадки, коли високий дохід не зумовлює зростання демократизації та громадянської актив-

ності. Зокрема, у країнах, які отримують доходи з видобутку нафти й газу, створюючи порівняно стабільні соціальні умови життя громадян, зростання політичної участі не спостерігається. До того ж з'ясовано, що зростання політичної активності здебільшого пов'язане зі зростанням доходу до середнього рівня. На теперішній час існує багато досліджень щодо розміру доходу, який визначає інституціональні зміни у політичній сфері. Дослідження Renaissance Capital свідчить, що як тільки розмір ВВП на душу населення в країні з демократичним режимом долає поріг у 10 000 доларів, режим у цій країні вже не зміниться. Однак якщо ж це країна з авторитарним режимом, то варто ВВП на душу населення подолати позначку в 19 000 доларів, автократія в цій країні також стане незмінюваною [Дробинина, 2012].

Таким чином, вплив економічних чинників на нормативні зразки поведінки та усталені форми організації соціальної взаємодії не завжди є вирішальним. Очевидно, що закріплення певних зразків поведінки на мікрорівні та організації суспільного життя на макрорівні залежить від реалізації соціальних інтересів різних верств суспільства. За умов прийнятної реалізації соціальних інтересів найактивніших соціальних верств соціальна структура врівноважується та стабілізується.

Структурний елемент системи впорядкування соціальної поведінки визначає ролі, позиції та статуси індивіда. Одним із ключових об'єктів впливу економічних чинників за умов суспільних трансформацій став соціальний статус особи. Соціальний статус має як об'єктивне, так і суб'єктивне економічне відображення. Об'єктивний економічний статус – це економічне становище людини, яке визначається рівнем доходу, цінними паперами, приватною власністю (нерухомість, засоби виробництва) та іншими реальними активами тощо. Економічні активи дають змогу людині визначити своє становище в суспільстві та відповідно до цього – діяти.

Масштаб цих активів визначає економічну суб'єктність індивіда. Крім цього, важливе місце посідають відносини власності, які у стабільному ринковому суспільстві є важливим регулятором соціоекономічної поведінки людини і визначають її ставлення до навколишнього світу. Об'єктивні ознаки майнового статусу людини мають соціально-економічний та культуральний характер, який формується залежно від прийнятої в певному суспільстві системи настанов щодо соціальної диференціації та певних уявлень про групи бідних і багатих людей. Суб'єктивний економічний статус людини визначається віднесенням себе до якоїсь майнової групи (до багатих, людей середнього достатку, до бідних), її самооцінкою свого матеріального добробуту та своїх економічних можливостей. У даному випадку йдеться не стільки про дійсне майнове становище людини, скільки відображення її соціально-економічних очікувань. Особистість ідентифікує свій економічний статус через свої потреби і домагання, уявлення про багатство і бідність. Такі оцінки формуються під впливом як індивідуальних уявлень, так і завдяки соціальним нормативам стандартів життя у певному суспільстві та за певних умов соціально-економічного розвитку. В результаті ці оцінки впливають на поведінку. Зокрема, за умов динамічного розвитку модерної економіки та формування капіталістичних відносин підприємці-скоробагатки часто практикували демонстративне споживання, описане Т. Вебленом. Цей феномен досить яскраво відтворився під час постсоціалістичних перетворень у Східній Європі. Натомість у країнах з тривалою традицією ринкової економіки стилі життя капіталістів суттєво "ошляхетнилися" і набули цілком прийняттого для громадськості вигляду.

Власне, суб'єктивне економічне відображення соціального статусу змушує звернути увагу на *соціально-психологічний* елемент упорядкування соціальної поведінки, що акцентує увагу на внутрішньоособистісних

чинниках (настрою, відчуття самотності) і можливостях самоактуалізації людини в соціальному житті, інтеріоризації зразків поведінки та їхнього співвіднесення з навколишніми людьми. Стан економіки країни позначається на ключових суб'єктивних аспектах регуляції соціальної поведінки. Зокрема, під час економічного піднесення зростає кількість “інтерналів” та знижується частка “екстерналів”. Відповідно під час економічної кризи відбуваються зворотні процеси. Відчуття особистісної суб'єктивності, покладання на власні сили є психологічною домінантою людей, які живуть в економічно розвинутих країнах Заходу.

Крім цього, відчуття економічного благополуччя пов'язане з поняттям суб'єктивного благополуччя, що виражає власне ставлення людини до свого життя та зовнішнього середовища і характеризується відчуттям задоволеності різними аспектами життєдіяльності. Належність до різних соціальних груп, а звідси відмінності у можливостях і перспективах відображаються на економічних потребах і запитах. Це призводить до того, що реальний економічний статус людини і суб'єктивні соціально-психологічні оцінки свого становища є відмінними. За умов адекватного співвідношення ресурсних можливостей та особистісних потреб реальний статус людини та її соціальна самоідентифікація загалом збігається. Однак існують варіанти, коли це співвідношення не збігається. Часто уявлення про свій економічний статус перевищує реальне майнове становище, тобто людина сприймає себе заможніше, ніж вона є насправді. Або ж у людини, незважаючи на високі об'єктивні показники її матеріального добробуту, парадоксальним чином простежується занижена самооцінка соціо-економічного становища. Такі феномени притаманні суспільствам з швидкими соціальними змінами. Зокрема, на підставі фактологічних суджень населення було виявлено феномен суб'єктивного зубожіння, коли стереотипне бачення суспільного розвитку, а не об'єктивний

стан зумовлює суб'єктивне бачення власного матеріального становища [Головаха, 1997: 30–35].

З іншого боку, за умов глобалізації перехід до ринкової економіки у пострадянських суспільствах зумовив суб'єктивізацію соціальної стратифікації з переміщенням її зі сфери матеріального виробництва у сферу споживання. Відсутність доступу до володіння засобами виробництва компенсується доступом до споживання. Індивідуальне самоствердження проходить не через продукувальну діяльність, а через споживання продукувального, тобто відбувається поступове витіснення ієрархії класових відносин ієрархією споживаних товарів. Позиція на соціальній драбині визначається типом “престижних товарів”, які людина може купити. За такого підходу вертикальна мобільність розглядається як процес руху вгору по “щаблях” престижних товарів і послуг. Престижні товари та послуги більшою мірою, ніж належність до вищого класу, є дороговказом на такій стратифікаційній драбині. Хоча належність до вищого класу і передбачає це престижне споживання, все ж передусім такі його атрибути стають визначальними у соціальній стратифікації. Таким чином, потреба у виживанні призводить до практикування нових, вимушених соціальних дій, зорієнтованих не на накопичення чи заощадження фінансових ресурсів, а на негайне споживання товарів і послуг. Нові, споживацькі практики підсилюють суперечність між об'єктивними умовами належності до соціального класу і суб'єктивною думкою людей про своє місце у соціальній структурі. Відмінності між здатностями різних людей купувати та споживати товари пояснюють і виправдовують наявну відмінність у статусах. Продукується соціальна цінність успіху, який дає змогу людині відчутти себе значущою, споживаючи ті чи ті товари. Оскільки суперечність між очікуванням і реальністю загрожує самооцінці індивіда, для психологічного комфорту наявні правила гри в суспільстві наділяються нормативними

рисами. Отже, нові соціальні дії, ґрунтовані на домінуванні споживання, стають безальтернативними, а це ніщо інше, як набуття легітимності ринковою економікою. Образи та уявлення про соціальну стратифікацію, сформовані в перебігу засвоєння нових стилів життя, виконують функцію легітимації ринкового суспільства.

Отже, у ситуаціях суспільної нестабільності інституційний та структурний елементи системи регуляції соціальної поведінки перебувають у процесі перетворення, основним елементом регуляції соціальної поведінки, через який впливають економічні чинники, є соціально-психологічний елемент. Саме через соціально-психологічну суб'єктивацію впливу економічних чинників виникають такі соціальні феномени, як суб'єктивне зuboжіння; визначальна роль престижного споживання у соціальній стратифікації та соціальній мобільності; переважання матеріалістських цінностей; патерналістський характер локус контролю тощо. Ці феномени відповідно є одночасно і наслідками впливу економічних чинників на систему регуляції соціальної поведінки, і ключовими складовими формування нових інституційного, структурного та соціокультурного елементів цієї системи.

2.3. Можливості релігійної регуляції соціальної поведінки

Складність осмислення релігійної регуляції поведінки полягає в тому, що цей процес має досліджуватися водночас у кількох різних площинах. По-перше, слід узяти до уваги процес трансформації самого інституту релігії, який у домодерні часи був одним із найважливіших регулятивних інститутів, але поступово втрачав (і дотепер продовжує втрачати) цю роль. По-друге, маємо суттєву специфіку регулятивного впливу інституту на соціальну поведінку в радянські часи. По-третє, сама ситуація трансформацій українського суспільства сприяла підвищенню статусу інституту як такого і водно-