

планування (відповідно до оцінюваних умов, а не бажаного способу життя). Виходячи з отриманих даних, вважаємо, що реалістичне сприйняття молоддю власних можливостей як “дещо обмежених” не обов’язково ставатиме на заваді втіленню обраних життєвих стратегій.

У підсумку можна відзначити, що випускники України високою мірою орієнтуються на самостійність життєпобудови, усвідомлюючи особисту відповідальність за власне життєве конструювання. Ряд чинників соціального походження виявляється зв’язаним із елементами активності й відповідальності за своє життєздійснення у життєвих стратегіях – як бачимо, існує помітна різниця між рівнями їхньої представленості у випускників залежно від місця проживання та статевої належності. Водночас слід зазначити, що загалом обрання відповідей залишається незмінним для всіх – найбільше обирають відповіді щодо готовності зробити життя таким, яким уявляють, менше – невпевненість у готовності та найменше – переконаність у неготовності.

#### ***9.4. Соціоекономічні домагання як регулятор соціальної поведінки молоді***

Загальні налаштованості випускників великою мірою визначаються їхніми домаганнями, зокрема і в соціоекономічній сфері. Аналіз таких домагань дає змогу виявити важливу прогностичну інформацію, яка свідчатиме не тільки про найближче майбутнє життєвого шляху молоді, а й дасть змогу виявити ціннісно-нормативні настанови, оскільки домагання цієї категорії молодих людей ще не піддані впливові життєвих реалій, пов’язаних зі здобуттям освіти та працевлаштування.

Якщо вибір тієї чи тієї форми соціоекономічної поведінки завжди пов’язаний з певним ризиком, наприклад втрати вкладених коштів, то уявна ситуація соціоекономічних домагань не вимагає ретельного прорахунку,

оскільки відповіді респондента на запитання щодо основних життєвих цілей пов'язані здебільшого з вільним вибором. Саме в цьому полягає специфіка терміна “домагання”, яке підкреслює цілі, визначені людиною самотужки, в ситуації вільного вибору, відповідно бажаним стандартам задоволення потреб, на відміну від цілей, які людина змушена приймати під впливом обставин [Магун, 1998 : 106].

Специфіка соціоекономічних домагань зумовлена не тільки інституційними особливостями ринкового господарства, а й характером самого суб'єкта цих домагань. Наприклад, В. Магун, зафіксувавши суттєве зростання статусних домагань радянської молоді на початку 1990 років порівняно з 1985 р., констатував “революцію зрослих домагань”. Стрімке зростання соціальних домагань юнаків і дівчат стосовно привілейованих соціальних позицій за умов відсутності їх через законсерваність соціальної структури зумовили поширення невдоволення та делегітимацію радянського соціального порядку [Магун, 1998]. Отже, життєві домагання молоді стали важливим каталізатором регуляції соціальної поведінки загалом у суспільстві.

Дослідження В. Магуна було засноване переважно на вивченні домагань, які належать до трьох компонентів майбутнього соціального становища молоді: влади, престижу та багатства. Однак сучасні реалії вимагають з'ясування *модернізаційного потенціалу* соціоекономічних домагань молоді, його чинників та передумов. Надзвичайно є важливим порівняти соціоекономічні домагання українських випускників за статевою, поселенською та регіональною структурою. Крім цього, потрібно перевірити вплив на соціоекономічні домагання таких характеристик, як рівень релігійності та рівень успішності під час навчання у школі.

Одним із інструментів виявлення дійсних і реальних домагань є т.зв. провокативні запитання щодо можливої поведінки у разі невимушених ситуацій. Однією з таких

ситуацій є несподіване отримання великої кількості грошей. У такій ситуації – ситуації невизначеності – людина стає навіть відвертішою, ніж за умов цілковитої ясності, виявляючи свої глибинні психологічні властивості. Гроші в даному випадку виступають як інструмент втілення власних поведінкових стратегій. Серед варіантів відповідей пропонуються домагання споживацького (витрати на розваги і подорожі, придбання нерухомості, дорогих речей тощо), накопичувального (заощадження більшої частини коштів у банку) модернізаційного (підприємницькі домагання; витрати на навчання й освіту в Україні чи за кордоном), благодійницького (доброчинність, виділення значної частини коштів на бідних), гедоністичного (витрати на улюблене заняття, хобі) характерів.

Всеукраїнське дослідження випускників середньої школи мало на меті дослідити не лише освітні проблеми, які хвилюють молодь, а й її життєві плани, цінності, цілі, тобто психологічну й соціальну готовність молодих людей до вступу у доросле життя. Відповідаючи на запитання *“Якщо б несподівано Ви отримали дуже велику кількість грошей, то як би розпорядились ними?”*, порівняно з дорослим населенням (зразка 2004 р.) випускники 2011/2012 року впевненіше декларують свою спроможність розпоряджатися несподіваними грошима (табл. 41).

Водночас, якщо порівняти розподіл відповідей молоді до 30 років серед дорослого населення та відповіді випускників шкіл, то в цілому вони збігаються. Принаймні тенденції особливостей відповідей зі зниженням віку, які спостерігалися у 2004 р., більш-менш відповідають структурі уявного розпорядження грошима серед одинадятикласників. З іншого боку, якщо порівняти структуру переваг у розпорядженні грошима, то існують певні відмінності. За результатами дослідження 2004 р. найбільшу популярність здобули два шляхи розпорядження грошима, які користувалися підтрим-

Таблиця 41

**Якби Ви несподівано отримали дуже велику кількість грошей, то як розпорядилися б ними? (розподіл відповідей випускників шкіл та вікових когорт населення України) (%)**

Варіанти відповідей	Випускники 2011/2012	Україна, 2004 (доросле населення)			
		до 30 років	30–54	55 і старші	Загалом
Побудував би собі будинок, придбав автомобіль, інші дорогі речі для себе і своїх близьких	58,2	60,4	54,6	34,2	49,4
Заощадив більшу частину коштів у банку	26,8	18,5	13,3	12,1	14,1
Вклав би кошти у якусь солідну справу або заснував власний бізнес	63,8	49,9	33,7	8,6	29,3
Значну частину роздав би бідним, зайнявся б благодійницькою діяльністю	18,3	10,3	10,5	19,5	13,3
Витратив би на розваги, подорожі	12,8	12,1	8,8	4,9	8,3
Присвятив би себе улюбленому заняттю (хобі)	18,4	9,3	8,0	4,0	7,0
Витратив би на навчання й освіту у престижних закладах в Україні чи за кордоном	40,8	37,5	53,9	54,0	50,4
Інше	3,6	2,1	3,7	6,3	4,2
Важко відповісти	3,3	6,4	9,4	18,1	11,5

*Примітка.* Сума відсотків перевищує 100%, оскільки респондент міг обрати більш як один варіант відповіді.

кою близько половини населення: 1) побудували б собі будинок, придбали автомобіль, інші дорогі речі для себе і своїх близьких та 2) витратили б на навчання й освіту у престижних закладах в Україні чи за кордоном. Причому перший шлях набував підтримки зі зниженням віку, а другий шлях – зі збільшенням віку. Натомість серед випускників українських шкіл 2011/12 навчального року найбільшою підтримкою користується варіант

вкладення коштів у якусь солідну справу або заснування власного бізнесу; наступним йде шлях активного споживання (будинок, автомобіль, дорогі речі) і вже потім витрати на освіту. Ще однією особливістю є те, що серед випускників сучасних шкіл варіант витрати грошей на благодійництво набув дещо більшої підтримки, ніж серед молоді і людей середнього віку у 2004 р.

Суттєві відмінності у стратегіях розпорядження випускниками несподіваними грошима простежується за статевим розподілом (табл. 42). Серед дівчат більшою мірою проявилися споживацькі домагання, тоді як серед хлопців найпопулярнішою стала підприємницька перспектива. Так само дівчата дещо більше, ніж хлопці, підтримують варіанти, пов'язані благодійницькою діяльністю та фінансуванням власної освіти. Натомість хлопці дещо більше, ніж дівчата, вклали б несподівані гроші у розваги і подорожі або ж частину коштів заощадили б у банку.

Таблиця 42

**Якби Ви несподівано отримали дуже велику кількість грошей, то як розпорядилися б ними?**  
(розподіл відповідей випускників українських шкіл за статтю), 2011 р. (%)

<i>Варіанти відповідей</i>	<i>Юнаки</i>	<i>Дівчата</i>
Побудував би собі будинок, придбав автомобіль, інші дорогі речі для себе і своїх близьких	54,1	62,0
Заощадив би більшу частину коштів у банку	29,5	24,4
Вклав би кошти у якусь солідну справу або заснував власний бізнес	68,2	59,7
Значну частину роздав би бідним, зайнявся б благодійницькою діяльністю	15,2	21,3
Витратив би на розваги, подорожі	14,1	11,7
Присвятив би себе улюбленому заняттю (хобі)	21,5	15,5
Витратив би на навчання й освіту у престижних закладах в Україні чи за кордоном	35,2	46,1
Інше	3,8	3,5
Важко відповісти	2,9	3,6

Випускники великих міст порівняно зі своїми колегами з інших населених пунктів, особливо з села, вирізняються більшою схильністю до витрат на розваги і подорожі (табл. 43). Натомість сільські випускники децю більше декларують перспективу добродійності, ніж їхні міські ровесники, які, на відміну від випускників з села, більше демонструють підприємницькі домагання. Цікаво, що одинадцятикласники великих міст та сіл децю більше прагнуть здобути освіту у престижних закладах в Україні чи за кордоном, ніж їхні ровесники з малих міст. До того ж випускники малих міст більше, ніж інші, прагнуть мати будинок, автомобіль, інші дорогі речі для себе і своїх близьких.

Таблиця 43

**Якби Ви несподівано отримали дуже велику кількість грошей, то як розпорядилися б ними?"**  
**(поселенський розподіл відповідей випускників українських шкіл), 2011 р. (%)**

Варіанти відповідей	Місто з насел. понад 250 тис. осіб	Мале місто чи смт	Село
Побудував би собі будинок, придбав автомобіль, інші дорогі речі для себе і своїх близьких	57,8	60,1	56,8
Заощадив би більшу частину коштів у банку	26,2	26,4	27,7
Вклав би кошти у якусь солідну справу або заснував власний бізнес	65,8	66,9	58,1
Значну частину роздав би бідним, зайнявся б благодійницькою діяльністю	18,3	16,4	20,6
Витратив би на розваги, подорожі	17,7	11,9	7,1
Присвятив би себе улюбленому заняттю (хобі)	16,7	19,9	18,9
Витратив би на навчання й освіту у престижних закладах в Україні чи за кордоном	42,4	38,6	41,2
Інше	3,6	3,5	3,7
Важко відповісти	2,6	2,3	5,4

Порівняно з іншими регіонами, випускники Заходу та Півдня меншою мірою стверджують, що витратили б гроші на розваги та подорожі (табл. 44). Можна припустити, що їхня географічна близькість відповідно до гір та моря і пов'язана з цим можливість підзаробити у курортний сезон не зовсім налаштовують на рекреаційні практики. Водночас одинадятикласники Західного та Східного регіонів вирізняються найбільшими підприємницькими домаганнями та схильністю до благодійництва. Цікаво, що споживацькі домагання найбільше притаманні випускникам Центрального регіону: вони, порівняно з їхніми однолітками з інших регіонів, більшою мірою схильні до придбання нерухомості, авто та дорогих речей та заощадження коштів у банку. Випускники Сходу вирізняються тим, що більшою мірою, ніж

Таблиця 44

**Якби Ви несподівано отримали дуже велику кількість грошей, то як розпорядилися б ними?  
(регіональний розподіл відповідей випускників українських шкіл), 2011 р. (%)**

<i>Варіанти відповідей</i>	<i>Захід</i>	<i>Центр</i>	<i>Південь</i>	<i>Схід</i>
Побудував би собі будинок, придбав автомобіль, інші дорогі речі для себе і своїх близьких	55,3	64,0	60,1	54,6
Заощадив би більшу частину коштів у банку	24,1	32,4	23,9	25,5
Вклав би кошти у якусь солідну справу або заснував власний бізнес	66,5	62,1	61,3	64,4
Значну частину роздав би бідним, зайнявся б благодійницькою діяльністю	23,3	14,3	17,2	18,3
Витратив би на розваги, подорожі	10,1	15,4	9,2	14,7
Присвятив би себе улюбленому заняттю (хобі)	15,2	19,1	14,1	22,9
Витратив би на навчання й освіту у престижних закладах в Україні чи за кордоном	49,0	41,5	39,3	34,0
Інше	3,5	1,8	4,9	4,6
Важко відповісти	5,8	1,5	3,1	2,9

інші, присвятили б себе улюбленому заняттю (хобі). Очевидним є зростання рівня модернізаційних домагань освітнього характеру зі Сходу на Захід: якщо одинадцятикласники Сходу схильні найменшою мірою з-поміж своїх ровесників з інших регіонів витратити несподівані гроші на навчання й освіту у престижних закладах в Україні чи за кордоном, то серед їхніх ровесників із Заходу України таких найбільше.

В окремих випадках простежується існування зв'язку між рівнем загальної успішності та підтримкою певних домагань (табл. 45). Зокрема, підтримка варіанта розпорядження грошей на користь підприємницької та благодійницької стратегій збільшується зі зростанням загальної успішності у навчанні. Натомість підтримка варіанта споживацьких домагань зростає зі зниженням

Таблиця 45

**Якби Ви несподівано отримали дуже велику кількість грошей, то як розпорядилися б ними? (розподіл відповідей випускників українських шкіл) залежно від їхньої загальної успішності, 2011 р. (%)**

Варіанти відповідей	Загальна успішність		
	5–6 балів	7–9 балів	10–12 балів
Побудував би собі будинок, придбав автомобіль, інші дорогі речі для себе і своїх близьких	61,5	59,1	55,4
Заощадив би більшу частину коштів у банку	32,7	24,9	28,0
Вклав би кошти у якусь солідну справу або заснував власний бізнес	59,6	63,4	65,9
Значну частину роздав би бідним, зайнявся б благодійницькою діяльністю	9,6	19,5	19,4
Витратив би на розваги, подорожі	8,7	11,8	15,9
Присвятив би себе улюбленому заняттю (хобі)	20,2	18,1	18,5
Витратив би на навчання й освіту у престижних закладах в Україні чи за кордоном	32,7	41,5	42,0
Інше	3,8	4,2	2,2
Важко відповісти	1,9	3,7	3,2



загальної успішності. Цікаво, що варіант заощадження несподіваних грошей у банку дещо більше користується підтримкою серед випускників із загальною успішністю 5–6 балів. Виявилось, що схильність до витрат на розваги і подорожі є більше притаманною успішнішим випускникам.

Серед груп з певним ступенем релігійності виявилось більше тих, хто витратив би на навчання й освіту у престижних закладах в Україні чи за кордоном, ніж серед атеїстів і нерелігійних (*табл. 46*). Цікаво, що підприємницька перспектива виявилася найменш притаманна глибоко віруючим одинадцятикласникам: їхня кількість (42,6%) істотно відрізняється від кількості можливих підприємців в інших групах за рівнем релігійності (60–68%). Існують також різочі відмінності щодо перспективи витрат на благодійницьку діяльність: якщо така перспектива притаманна 40,4% глибоко релігійним підліткам, то серед байдужих до релігії та церкви таких виявилось лише 7,6%. Так само відмінними є наміри щодо витрат на розваги і подорожі: якщо серед глибоко релігійних така перспектива привабила лише 8,5%, то серед переконаних атеїстів таких нараховується вже 25,5%.

Аналіз соціоекономічних домагань випускників шкіл за соціально-демографічною структурою та рівнями релігійності й успішності виявив певні відмінності. Серед дівчат більшою мірою проявилися споживацькі домагання та фінансування власної освіти, тоді як серед хлопців найпопулярнішою стала підприємницька перспектива. Випускники міст на відміну від випускників з села більшою мірою демонструють підприємницькі та гедоністичні домагання. Натомість сільські випускники більше декларують перспективу добродійності. Освітні домагання найбільше притаманні одинадцятикласникам Заходу України, найменше – випускникам Сходу, які вирізняються гедоністичними домаганнями. Споживацькі і накопичувальні домагання найбільше при-

таманні випускникам Центрального регіону. Крім цього, ці домагання притаманні випускникам із нижчим

**Таблиця 46**

**Якби Ви несподівано отримали дуже велику кількість грошей, то як розпорядилися б ними? (розподіл відповідей випускників українських шкіл) залежно від релігійних переконань, 2011 р. (%)**

<i>Варіанти відповідей</i>	<i>Переконаний атеїст</i>	<i>Байдужий до релігії та церкви</i>	<i>Релігійний (вірю в Бога), але не сподіваю конкретної релігії</i>	<i>Релігійний, час від часу відвідаю церкву (мечеть, молитовний будинок тощо)</i>	<i>Іллюбо релігійний, регулярно відвідаю церкву (мечеть, молитовний будинок), дотримуюсь у житті релігійних принципів тощо</i>	<i>Важко відповісти</i>
Побудував би собі будинок, придбав автомобіль, інші дорогі речі для себе і своїх близьких	59,6	54,3	60,5	56,1	61,7	57,9
Заощадив би більшу частину коштів у банку	29,8	25,7	30,1	24,3	21,3	26,4
Вклав би кошти у якусь солідну справу або заснував власний бізнес	59,6	61,9	65,0	68,2	42,6	60,3
Значну частину роздав би бідним, зайнявся б благодійницькою діяльністю	25,5	7,6	15,2	22,6	40,4	14,9
Витратив би на розваги, подорожі	25,5	11,4	14,6	11,0	8,5	10,7
Присвятив би себе улюбленому заняттю (хобі)	12,8	30,5	19,8	13,6	17,0	19,8
Витратив би на навчання й освіти у престижних закладах в Україні чи за кордоном	31,9	35,2	41,6	46,0	40,4	32,2
Інше	2,1	3,8	3,6	2,7	10,6	4,1
Важко відповісти	0,0	1,0	2,4	3,6	2,1	8,3

рівнем загальної успішності. Натомість підприємницькі, освітні та гедоністичні домагання зростають зі збільшенням загальної успішності. Серед глибоко віруючих випускників шкіл меншою мірою, ніж серед інших, користуються популярністю підприємницькі та гедоністичні домагання. Водночас серед груп з певним ступенем релігійності виявилось більше тих, хто витратив би на навчання й освіту у престижних закладах в Україні чи за кордоном, ніж серед атеїстів і нерелігійних.

Отже, підсумовуючи аналіз соціоекономічних домагань випускників українських шкіл, можна стверджувати, що порівняно з молоддю зразка 2004 р., яка віддавала перевагу споживацьким домаганням, серед одинадцятикласників 2011/12 навчального року більшою підтримкою користується варіант підприємницьких домагань. Водночас споживацькі домагання серед сучасних випускників все ж є більш популярними, ніж вкладання коштів у свою освіту.