

**УДК 316.346.32-053.6**

**О. С. Резнік**, *д-р соціол. наук*

*Інститут соціології НАН України*

## **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОМАГАННЯ ВИПУСКНИКІВ УКРАЇНСЬКИХ ШКІЛ ЯК ЧИННИК РЕГУЛЯЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ**

Стаття присвячена емпіричному аналізу соціально-економічних домагань випускників українських шкіл. Серед випускників 2011/12 навчального року найбільш популярними є підприємницькі, споживацькі та освітні домагання. У статті порівнюються різновиди домагань за рівнем успішності у навчанні, за рівнем релігійності, статевою, поселенською та регіональною структурою.

Ключові слова: соціально-економічні домагання, випускники шкіл, регуляція соціальної поведінки.

Внаслідок лібералізації економічного життя в Україні за роки незалежності з'явилися 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. Ці чинники суттєво 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. 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 для досягнення успіху. Усе це безумовно відбивається на соціально-психологічній складовій регуляції поведінки – ринкові інститути впливають на характер інтеріоризації суспільного життя індивідом. Загальний стан економіки країни впливає не тільки на економічну поведінку громадян, але й коригує загалом соціальну поведінку. Економічний підйом чи спад, наявність робочих місць чи високий рівень безробіття, ставка для отримання кредиту впливають на стереотипи поведінки і, зрештою, спрямовують поведінку. Визначаючи регуляцію соціальної поведінки як систему її впорядкування, яка складається з інституційних, структурних, соціокультурних та соціально-психологічних утворень, можна стверджувати, що ситуація соціальної нестабільності виникає за умов, коли декілька з елементів

цієї системи перебувають у процесі перетворення. Наприклад, у разі зміни інституційного елемента руйнуються усталені форми організації соціальної взаємодії, тому соціальна поведінка регулюється іншими елементами системи впорядкування. За умов соціального переформатування ролей, соціальних позицій чи статусів аналогічним чином відбувається "заміна" структурного елемента в регуляції соціальної стратифікації. Така само за умов соціальної аномії з'являється "замінник" соціокультурного елемента. У даному випадку постає проблема дефіциту знань про спрямованість впливу економічних чинників на регуляцію соціальної поведінки.

Якщо вибір тієї чи тієї форми соціально-економічної поведінки завжди пов'язаний з певним ризиком, наприклад, втрати вкладених коштів, то уявна ситуація соціально-економічних 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", який підкреслює цілі, визначені людиною самотужки, в ситуації вільного вибору, відповідно до бажаних стандартів задоволення потреб, на відміну від цілей, які людина змушена приймати під впливом обставин [1, с. 106].

Специфіка соціально-економічних домагань обумовлена 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-х рр. порівняно з 1985 р., констатував "революцію зрослих домагань". Стрімке зростання соціальних домагань юнаків та дівчат стосовно привілейованих соціальних позицій за умов відсутності їх через законсерваність соціальної структури зумовили поширення невдоволення та делегітимацію радянського соціального порядку [1]. Отже, життєві домагання молоді стали важливим каталізатором регуляції соціальної поведінки в цілому в суспільстві. З іншого боку, когорта молоді як об'єкт дослідження є неоднорідною: до неї можуть належати як підлітки, так і люди віком старше 20 років. Натомість дослідження соціально-економічних домагань випускників шкіл дає змогу виявити важливу прогностичну інформацію, яка свідчатиме не тільки про найближче майбутнє життєвого шляху молоді, але й дасть змогу виявити ціннісно-нормативні настанови, оскільки домагання цієї категорії молодих людей ще не піддані впливові життєвих реалій, пов'язаних із здобуттям освіти та працевлаштуванням.

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* соціально-економічних домагань молоді, його чинників та передумов. Надзвичайно важливо порівняти соціально-економічні домагання українських випускників за статевою, поселенською та регіо-

нальною структурою. Крім цього потрібно перевірити вплив на соціально-економічні домагання таких характеристик, як рівень релігійності та рівень успішності в навчанні у школі.

#### *Опис даних*

Емпіричну базу дослідження становлять результати загальнонаціонального дослідження випускників середньої школи, яке було проведене Інститутом соціології НАН України та Інститутом педагогіки АПН України у вересні – жовтні 2011 р. Вибірка квотна, двошаблева (регіон, тип поселення) на 1013 респондентів з похибкою 3,2% (автор – О.С. Резнік). Дані про генеральну сукупність взято зі статистичного бюлетеня [2, с. 18], наведена інформація про кількість учнів денних загальноосвітніх навчальних закладів, які продовжують навчання в 10 класі на початок 2010/11 навч. року. Логічно, що ці ж самі учні продовжили навчання в 11 класі 2011/12 навч. року.

Крім цього, для порівняння взято дані моніторингового дослідження Інституту соціології НАН України, проведеного у 2004 р., де аналогічне запитання ставилося дорослим респондентам.

#### *Процедура та методика дослідження*

Одним із інструментів виявлення дійсних і реальних домагань є так звані "провокативні" запитання щодо можливої поведінки в разі невимушених ситуацій. Однією з таких ситуацій є отримання великої кількості несподіваних 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.

#### *Виклад результатів*

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 в доросле життя. Відповідаючи на запитання "Якщо б несподівано Ви отримали дуже велику кількість грошей, то як би Ви розпорядились ними?", порівняно з дорослим населенням (зразка 2004 р.) випускники 2011/2012 р. більш впевнено декларують свою спроможність розпоряджатися несподіваними грошима (див. табл. 1).

Таблиця 1

**Розподіл відповідей випускників шкіл та вікових когорт населення України на запитання "Якщо б несподівано Ви отримали дуже велику кількість грошей, то як би Ви розпорядились ними?"\* (%)**

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 би більшу частину коштів у банку	26,8	18,5	13,3	12,1	14,1
Вклав би кошти в 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 освіти в 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

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

Водночас, якщо порівняти розподіл відповідей молоді до 30 років, серед дорослого населення та відповідей випускників шкіл, то в цілому вони збігаються. Принаймні тенденції особливостей відповідей із зниженням віку, які спостерігалися у 2004 р., більш-менш відповідають структурі уявного розпорядження грошима серед одинадцятикласників. 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 підтримкою 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 освіти у престижних закладах в Україні чи за кордоном. Причому перший шлях набував підтримки із зниженням віку, а другий шлях – із збільшенням віку. Натомість серед випускників українських шкіл 2011/12 навч. року найбільшою підтримкою користується ва-

ріант вкладення коштів у якусь солідну справу або заснування власного бізнесу; наступним іде шлях активного споживання (будинки, 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 в стратегіях розпорядження випускників несподіваними грошима простежується за статевим розподілом (див. табл. 2). 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 з благодійницькою діяльністю та фінансуванням власної освіти. Натомість хлопці дещо більше, ніж дівчата, вклали б несподівані гроші в розваги і подорожі або ж частину коштів заощадили б у банку.

Таблиця 2

**Статевий розподіл відповідей випускників українських шкіл на запитання "Якщо б несподівано Ви отримали дуже велику кількість грошей, то як би Ви розпорядились ними?" (%), 2011**

Варіанти відповідей	Юнаки	Дівчата
Побудував би собі будинок, придбав автомобіль, інші дорогі речі для себе і своїх близьких	54,1	62,0
Заощадив більшу частину коштів у банку	29,5	24,4
Вклав би кошти в 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 із села, вирізняються більшою схильністю до витрат на розваги і подорожі (див. табл. 3). Натомість сільські випускники дещо більше декларують перспективу доброчинності, ніж їхні міські ровесники, які, на відміну від випускників із села, більше демонструють підприємницькі домагання. Цікаво, що одинадцятикласники великих міст та сіл дещо більше прагнуть здобути освіту в 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 3

**Поселенський розподіл відповідей випускників українських шкіл на запитання "Якщо б несподівано Ви отримали дуже велику кількість грошей, то як би Ви розпорядились ними?" (%), 2011**

Варіанти відповідей	Місто з населенням 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 в 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 в 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 (див. табл. 4). Можна припустити, що їх географічна близькість відповідно до гір та моря і пов'язана з цим можливість підзаробити в курортний сезон не зовсім налаштовують на рекреаційні практики. Водночас одинадцятикласники 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 до заощадження коштів у банку. Випускники Сходу вирізняються тим, що більшою мірою, ніж 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 в 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 (див. табл. 5). Зокрема, підтримка варіанта розпорядження грошима на користь підприємницької та благодійницької стратегій збільшується із зростанням загальної успішності в навчанні. Натомість підтримка варіанта споживацьких домагань зростає із зниженням

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.

Таблиця 4

**Регіональний розподіл відповідей випускників українських шкіл на запитання "Якщо б несподівано Ви отримали дуже велику кількість грошей, то як би Ви розпорядились ними?" (%), 2011**

Варіанти відповідей	Захід	Центр	Південь	Схід
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 в 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 в 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

Таблиця 5

**Розподіл відповідей випускників українських шкіл на запитання "Якщо б несподівано Ви отримали дуже велику кількість грошей, то як би Ви розпорядились ними?" залежно від їхньої загальної успішності (%), 2011**

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 в 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 в 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

Серед груп з певним ступенем релігійності виявилось більше тих, хто витратив би гроші на навчання й освіту в престижних закладах в Україні чи за кордоном, ніж серед атеїстів і нерелігійних (див. табл. 6). Цікаво, що підприємницька перспектива виявилася найменш притаманна глибоко віруючим одинадятикласникам: їх частка (42,6%) істотно відрізняється від частки можливих підприємців в інших групах за рівнем релігійності (60–68%). Існують також різні 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%.

Таблиця 6

**Розподіл відповідей випускників українських шкіл на запитання "Якщо б несподівано Ви отримали дуже велику кількість грошей, то як би Ви розпорядились ними?" залежно від їхніх релігійних переконань (%), 2011**

Варіанти відповідей	Переконаний атеїст	Байдужий до релігії та церкви	Релігійний (вірю в Бога), але не сповідаю конкретної релігії	Релігійний, час від часу відвідую церкву (мечеть, молитовний дім тощо)	Глибоко релігійний, регулярно відвідую церкву (мечеть, молитовний дім), дотримуюсь в житті релігійних приписів тощо	Важко відповісти
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 в 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 освіту в 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



Отже, підсумовуючи аналіз соціально-економічних домагань випускників українських шкіл, можна стверджувати, що порівняно з молоддю зразка 2004 р, яка надавала перевагу споживацьким домаганням, серед одинадцятикласників 2011/12 навч. року більшою підтримкою користується варіант підприємницьких домагань. Водночас споживацькі домагання серед сучасних випускників більш популярні, ніж вкладання коштів у свою освіту.

Аналіз соціально-економічних домагань випускників шкіл за соціально-демографічною структурою та рівнями релігійності й успішності виявив певні відмінності. Серед дівчат більшою мірою проявилися споживацькі домагання та наміри 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 притаманні випускникам Центрального регіону. Крім цього ці домагання притаманні випускникам із нижчим рівнем загальної успішності. Натомість підприємницькі, освітні та гедоністичні домагання зростають із 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 б витратив на навчання й освіту в престижних закладах в Україні чи за кордоном, ніж серед атеїстів і нерелігійних.

- 
1. Магун В. Революція домагань і зміни життєвих стратегій молоді: 1985–1995 / В. Магун // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 1998. – № 1/2. – С. 105–119.
  2. Загальноосвітні навчальні заклади України на початок 2010/11 навчального року : стат. бюл. / Держ. комітет статистики України. – К., 2011.

#### Транслітерований список джерел

1. Magun V. Revoljucija domagan' i zminy zhyttjevyh strategij molodi: 1985–1995 / V. Magun // Sociologija: teorija, metody, marketyng. – 1998. – № 1/2. – S. 105–119. [in Ukrainian]
2. Zagal'noosvitni navchal'ni zaklady Ukraïny na pochatok 2010/11 navchal'nogo roku : stat. bjul. / Derzh. komitet statystyky Ukraïny. – K., 2011. [in Ukrainian]

Отримано 28.05.12

*A.S. Reznik, доктор соціол. наук*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИТЯЗАНИЯ ВЫПУСКНИКОВ  
УКРАИНСКИХ ШКОЛ КАК ФАКТОР РЕГУЛЯЦИИ СОЦИАЛЬНОГО  
ПОВЕДЕНИЯ

Статья посвящена эмпирическому анализу социально-экономических притязаний выпускников украинских школ. Среди выпускников 2011/12 учебного года наиболее популярными являются предпринимательские, потребительские и образовательные притязания. Представлены сравнения притязаний по уровню успеваемости в учебе, по уровню религиозности, половой, поселенческой и региональной структуре.

Ключевые слова: социально-экономические притязания, выпускники школ, регуляция социального поведения.

*O.S. Reznik, Doctor of Sociological Sciences*

SOCIO-ECONOMIC HARASSMENTS OF GRADUATES  
OF UKRAINIAN SCHOOLS AS A FACTOR OF REGULATION  
OF SOCIAL BEHAVIOR

Article is devoted to the empirical analysis of the socio-economic harassments of Ukrainian school graduates. Among the graduates of 2011/12 school year, the most popular are entrepreneurial, consumer and educational harassments. The article compares types of harassments in terms of success in learning, in terms of religion, gender, and regional settlement structure.

Key words: socio-economic harassments, school graduates, the regulation of social behavior.