

# ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗНАННЯ

Ірина ГОРОДНЯК

Copyright © 2007

**Проблема.** До основних методологічних проблем аналізу соціально-економічного знання передусім треба віднести обґрунтування об'єктивної основи для інтеграції та диференціації різних видів знання. Такою основою є процеси матеріальної єдності суспільства – подібність складу, властивостей, структур, будови, функціонування та розвитку об'єктів, різноманітність зв'язків і взаємодій між різними рівнями організацій та упредметнення явищ.

Практика наукового обґрунтування зазначеного у заголовку знання викликає певні труднощі методологічного порядку. **Метою** даної статті є теоретико-методологічне обґрунтування соціально-економічного знання та визначення механізму його формування і функціонування.

Є. Суїменко вказує на три підходи до визначення предмета, сутності та змісту соціально-економічних понять – асиміляційний, інверсійний та інтегративний [1, с. 170–173]. *Системно-інтегративний підхід* вигідно відрізняється від двох попередніх тим, що з'ясування природи та специфіки соціально-економічних явищ відбувається не в автономній сфері господарського життя та не за межами глибинних внутрішніх засад людської особистості, а в самих цих засадах.

Соціальне знання містить загальнозначущі повсякденні уявлення про “порядок речей” і дій, схематизми оцінювання й практичні рецепти поведінки, що зводять нанівець імовірну проблематичність взаємодії і забезпечують ефективність соціологічної практики [2, с. 347].

Соціально-економічне знання охоплює інформацію про соціально-економічне довкілля, що постає перед людиною як середовище незліченної кількості реальностей, містить повсякденні уявлення про соціально-

економічні процеси, відносини, дії та поведінку індивідів. Різні індивіди зосереджують увагу на різних аспектах соціально-економічних ситуацій і по-різному інтерпретують, на перший погляд, одну і ту ж ситуацію. Соціально-економічне знання – це не просто система знань, а й результат діяльності суб'єкта чи соціальної групи за певних соціально-економічних умов.

Таким чином, соціально-економічне знання виникає у результаті інтеграції знань, що існують у межах соціальної та економічної сфер суспільного життя. Це, фактично, нова форма знань, що уможливорює більш повне вивчення соціально-економічних відносин та процесів, які відбуваються в конкретному соціумі.

Трансформаційні процеси сучасного суспільства зумовлюють особливості формування і функціонування соціально-економічного знання. Соціальний механізм *формування* цього знання, на наш погляд, містить наступні складові (*див. рис.*): а) економічну культуру, б) економічну свідомість, в) соціальні інститути освіти та просвіти.

Економічна культура – це сукупність прогресивних гуманістичних, а відтак матеріально-духовних, досягнень людей у різних сферах соціально-економічної діяльності [3; 4]. Відповідно до поділу виробництва на матеріальне і духовне, розподіляють два типи економічної культури – матеріальний і духовний. Перший охоплює сукупність речей, виробничих процесів, відносин людини і природи, різноманітні об'єкти власності, різні види економічних стосунків між людьми в усіх сферах суспільного відтворення, другий обіймає сукупність економічних знань, виробничого досвіду і навичок, економічне мислення.

Економічна культура є системою знань, уявлень, цінностей (орієнтацій, настановлень)

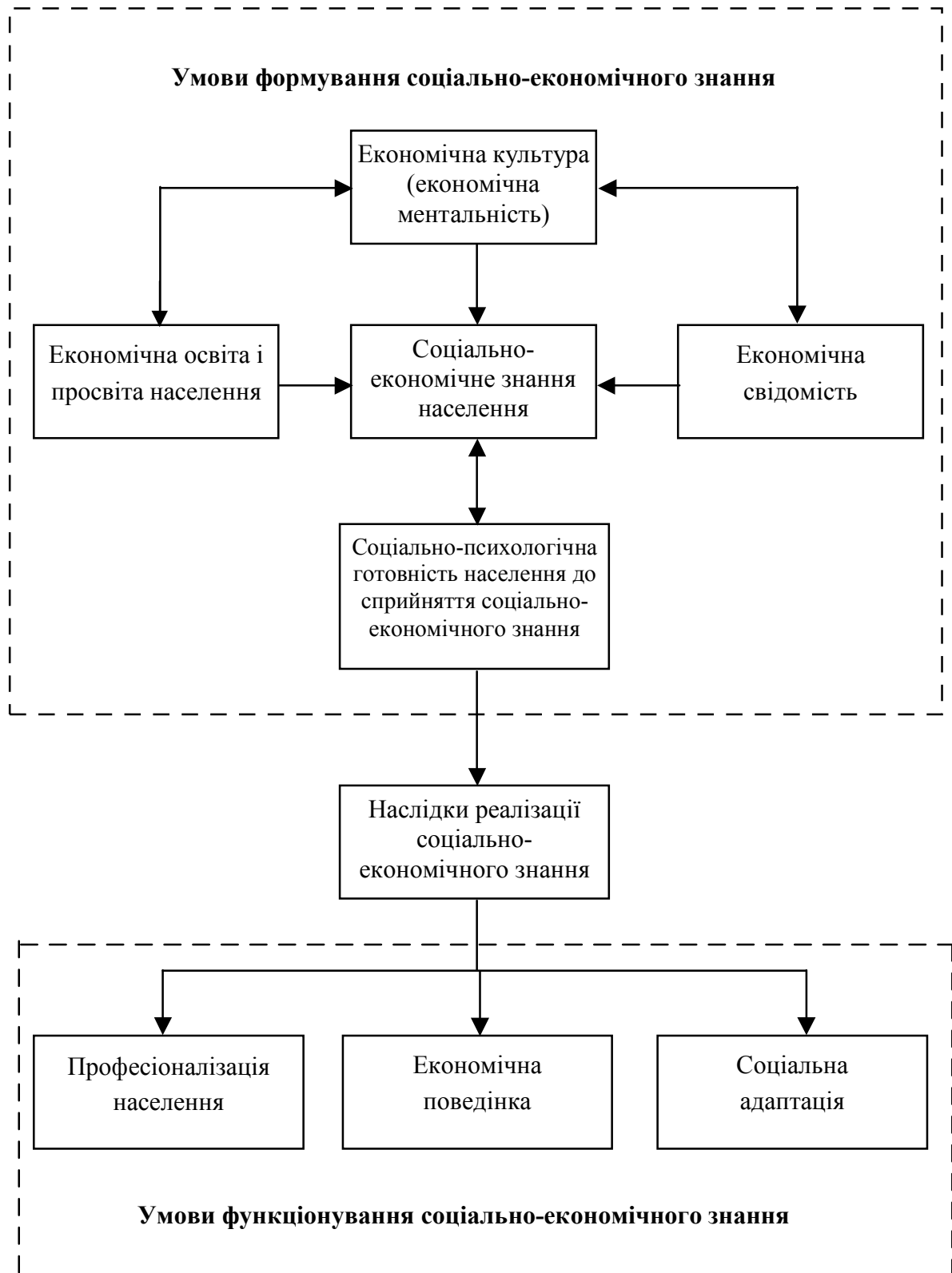


Рис.

*Соціальний механізм формування та функціонування соціально-економічного знання*

та відносин, котрі функціонують в економічній сфері життєдіяльності суспільства і відтворюються у процесі зміни поколінь. Вона відображає рівень освоєння суб'єктом (суспільст-

вом, групою, особою) економічних відносин, цінностей та норм, характеризує ступінь соціокультурного розвитку людини та міру її активності у перетворенні економічної ді-

яльності, а також передбачає оволодіння учасниками економічного процесу потрібними знаннями для ефективної орієнтації у соціально-економічному довікллі та передачу економічних знань, цінностей, навичок, зразків поведінки “за горизонталлю” – між суб’єктами економічної діяльності, і “за вертикаллю” – між поколіннями суб’єктів економічних відносин.

М.П. Лукашевич під економічною культурою розуміє сукупність соціальних цінностей і норм, які є регуляторами економічної поведінки та виконують роль соціальної пам’яті економічного розвитку. Особистісний аспект цього виду культури фіксує цінності, норми, інтереси та інші риси свідомості суб’єктів економіки [5, с. 244–247]. Водночас підкреслюється, що економічна культура особистості – цілісне утворення, кожний наступний компонент якого вбирає в себе попередній й організується на його основі. У ролі таких компонентів постають три головних – ціннісно-мотиваційний, когнітивний та діяльнісний [6]:

– *ціннісно-мотиваційний* характеризує ставлення до навколишньої дійсності та людства, до економічних знань, інтерес до продуктивної суспільно корисної праці і навчання;

– *когнітивний* охоплює спеціальні економічні знання (економічних законів і закономірностей та наслідків їх дій; знання економічних категорій і понять, економічної термінології; компетентність у питаннях економічних змін, які відбуваються у державі); економічне мислення й свідомість (здатність до економічного аналізу, толерантність, прийняття економічних цінностей та їхнє співвіднесення із загальнолюдськими, критичне ставлення до дійсності);

– *діяльнісний* розкриває економічну поведінку (активна участь в економічній діяльності на різних рівнях і за конкретних форм економічних відносин, уміння раціонально організувати свою діяльність, здатність вірно оцінювати факти і явища економічного життя, встановлювати зв’язки і відношення між ними, уміння легко орієнтуватися в економічних ситуаціях).

Отже, економічна культура охоплює широкий спектр економічної діяльності людини: від вихідного пункту, який пов’язаний з оволодінням бажаними знаннями, до формування суспільно вагомих норм економічної поведінки, долучення кожної особи до економічних цінностей. Індивід, вступаючи у взаємодію в рамках економічної системи, потрапляє під вплив уже існуючої на сус-

пільному рівні економічної культури і, відповідно, перебирає її постулати, що організують базовий рівень знань, потрібний для елементарної орієнтації у сфері економічних відносин. Відтак ця культура регулює економічну поведінку через взаємодію і взаємодоповнення інституціональної та особистої своїх складових.

У процесі формування соціально-економічного знання важливу роль відіграє *економічна свідомість*, яка інтегрує здатність пізнавати, відображати й узагальнювати економічну дійсність, передбачати і прогнозувати розвиток економічних процесів. У людини в процесі соціально-економічних змін формується свій суб’єктивний образ економічної реальності, котрий впливає на формування соціально-економічних знань. За відсутності наукових знань та уявлень, люди у своїх діях керуються буденною свідомістю. Економічна свідомість особистості формується як емпіричним шляхом (виходячи з її особистого досвіду, щоденних уявлень), так і на науковій основі (теоретичному базисі) шляхом вивчення і наукового пізнання економічних процесів і явищ.

Свідомість, як відомо, організовує особистісні знання. Вона діє як усвідомлення або, іншими словами, як перебіг усвідомленого знання. При цьому на ефективність цього перебігу, а відтак на перехід знань на рівень свідомості істотно впливає ставлення людини до цих знань. Загалом економічна свідомість функціонує, по-перше, як сукупність економічних ідей, знань, поглядів, суджень, настроїв та інших духовних утворень; по-друге, до неї належать не всі і не будь-які економічні погляди окремих людей, а лише ті, які є значущими для суспільства, класу чи інших соціальних спільнот; по-третє, цей різновид свідомості утворюють не тільки усвідомлені людьми знання, а й ставлення до них і до тих явищ економічного життя соціуму, які характерні для певного періоду його історико-культурного розвитку [4, с. 47].

Економічна свідомість людини значною мірою визначає перебіг економічного мислення, котре є одним із видів суспільного і характеризується як процес опосередкованого й узагальненого відображення у свідомості людей стану економічного життя у вигляді понять, в організації їх певної системи та логічного зв’язку, передбачає усвідомлення закономірностей розвитку суспільства, освоєння емпіричного досвіду, економічних норм

та їх застосування у щоденній свідомій діяльності людини.

Економічне мислення – своєрідна інтелектуальна власність, здатність людини відображати, осмислювати економічні явища та відношення, пізнавати їх сутність і зв'язки, привласнювати й співвідносити економічні поняття, теорії, вимоги економічних законів із реальністю і відповідним чином будувати своє діяння [7, с. 174]. До його основних аспектів належить: а) система поглядів індивіда на закономірності економічного розвитку, сутність економічних явищ і процесів та причини їх виникнення; б) діалектичне поєднання і взаємодія економічних знань, ідей, теорій тощо в економічній системі; в) здатність до розв'язання економічних проблем та вирішення буденних завдань [8, с. 69]. Скажімо, В. Попов зазначає, що сучасне економічне мислення має характеризувати здатність пізнавати, відображати, узагальнювати принципово нові процеси і явища, оперувати категоріями сучасної ринкової економічної науки, використовувати її досягнення на практиці, вміти оцінювати передовий досвід, передбачити перспективи тієї чи іншої новації, економічного експерименту [див. 4, с. 20].

За умов формування нових соціальних орієнтирів і настановлень населення окремі дослідники [9] констатують значні бар'єри економічного, соціально-психологічного та культурологічного характеру. Зокрема, вказують на такі перепони, як відсутність потужних економічних ресурсів та падіння мотивації до процесу отримання ґрунтовних знань, норм, умінь та навичок.

Серед чинників формування соціально-економічних знань важливе місце належить системі економічної освіти та просвіти населення. Саме остання покликана здолати стереотипи економічної свідомості, які спотворюють сприйняття й розуміння ринкових перетворень. Численні соціологічні дослідження показують, що більшість населення України й досі перебуває в полоні стереотипів, котрі унеможливають вивільнення й подальший розвиток потенціалу економічного зростання суспільства. На думку Є. Головахи [10], до низки таких стереотипів належать: 1) зрівняльний ідеал споживання матеріальних благ; 2) уявлення про незаконність та аморальність великих статків, кримінальну природу підприємницької діяльності, експлуататорську сутність підприємців; 3) покладання відповідаль-

ності за матеріальний добробут людини на державу та офіційну систему соціального захисту; 4) почуття особистої відповідальності за державну власність, яке виявляється у підтримці курсу на відмову від реальної приватизації; 5) розуміння економічної реформи в категоріях адміністративного регулювання економіки.

Отже, сучасна економічна просвіта має ґрунтуватись на низці принципів, які б відповідали сучасному духу ринкових перетворень. Серед таких принципів особливу роль відіграють наступні: а) потреба у сприянні усвідомленню індивідом пріоритету приватного економічного інтересу щодо державної бюрократичної машини; б) орієнтація системи економічної просвіти на громадянське суспільство та підприємницькі структури, розвиток яких зумовлений рівнем економічної культури населення; в) інтенсифікація розвитку економічної просвіти з допомогою засобів масової інформації; г) врахування особливостей як роботи системи економічної просвіти, так і перебігу економічної свідомості різних категорій населення [11, с. 166–167]. У цьому разі з'явиться надія, що економічна просвіта за сучасних умов розвитку економіки України створить для орієнтації населення в новій соціально-економічній ситуації належну інформаційну базу, тобто залучить усі можливі канали тиражування економічних знань. Водночас імовірно, що вона здолає стереотипи економічної свідомості, котрі склалися й деформують адекватні сприйняття та розуміння економічних процесів, пов'язаних із розвитком ринкової економіки [12, с. 6].

Сьогодні вже цілком очевидно, що “ступінь адекватності” реакцій на перетворення та суспільні виклики значною мірою зумовлений особливостями свідомості населення, його базовими етнокультурними цінностями, економічною та політичною культурою. Тому важливою складовою серед показників “якості” населення є сукупність соціокультурних і психологічних характеристик, зокрема, й тих із них, які відіграють вагомий роль у ставленні громадян до змін та визначають їхню соціально-економічну готовність до сприйняття чинних перетворень [11, с. 166–167].

Формування економічної культури закономерно пов'язане із системою економічної освіти, метою якої є формування наукового економічного мислення, котре дає змогу осмислювати явища економічного життя з урахуванням

сучасних досягнень науки і техніки [8, с. 70]. З огляду на те, що частина населення України більшою мірою готова до сприйняття нового в економіці, інша ж – меншою, система економічної просвіти повинна обов'язково брати до уваги ці відмінності. Треба також зважати на те, що поряд з консервативними поглядами та установками, які стримують економічні реформи, у масовій свідомості наявні й винятково важливі для її подальшого розвитку паростки нового економічного мислення. Серед найважливіших суб'єктивних чинників розвитку нових економічних відносин варто виокремити феномен бурхливого зростання індивідуальної економічної ініціативи. Звісно, інноваційні процеси в економіці й масовій економічній свідомості мають діставати реальну підтримку держави та інституцій громадянського суспільства, а передовсім підтримку в системі економічної просвіти, здатної пропагувати та узагальнювати досвід економічних новацій, "підживлювати" потрібними знаннями і заохочувати плідними ідеями-паростками сучасної економічної культури.

Є підстави вказати на два підходи до вибору найактуальніших форм просвітницької діяльності [12, с. 7–13]. Перший можна умовно назвати "елітарним". Суть його полягає в тому, що першочергова увага в системі економічної просвіти надається підготовці нового прошарку економістів та управлінців, які вільно почувуються в умовах реформованої економіки і мають відповідні економічні знання. Другий підхід – "егалітарний". Він передбачає масове тиражування соціально-економічних знань та рекомендацій щодо освоєння ринкової дійсності. У цьому разі мова тиражування матеріалів максимально наближена до буденної свідомості, а інформація – гранично близька до потреб та інтересів звичайної людини. Загалом ці підходи взаємодоповнюють один одного, якщо їх розуміють як різні рівні системи організації економічної просвіти.

Поряд з розглянутими двома рівнями, у системі економічної просвіти важливу роль відіграє і третій – підготовка спеціалістів до популяризації сучасних соціально-економічних знань. Причому ця робота має бути гнучкою і враховувати як ступінь спротиву новим тенденціям в економіці, так і рівень розвитку потреби в новій інформації, потрібній тим чи іншим соціальним групам населення.

У системі економічної освіти та просвіти населення винятково важливого значення

набуває *економічне виховання*, котре становить систематичну цілеспрямовану роботу з формування сучасного економічного мислення дітей і молоді, з оволодіння ними основами економічних знань, норм, умінь і навичок, а у підсумку забезпечує зростання їхньої економічної свідомості та активізує практичну діяльність у сфері всього економічного життя країни.

Економічне виховання як система методологічного-пізнавальних поглядів охоплює: а) економічні знання (наприклад, для економічної характеристики особистості ця група ознак узагальнена в понятті "економічна свідомість"); б) вміння та навички (узагальнено в поняттях "економічний досвід"); в) погляди, переконання, інтереси, ціннісні орієнтації, потреби, ідеали (узагальнено в понятті "економічна життєва позиція").

Ефективність економічних перетворень у суспільстві залежить від ставлення до них населення. Проте розуміння людьми економічних закономірностей життя суспільства, рівень їхньої економічної культури значною мірою визначає той чи той політичний вибір, який урешті-решт й спричинює економічне становище держави загалом.

До умов формування соціально-економічних знань населення належать також етнічні (фонові) фактори розвитку економіки, що знаходять вияв в особливостях економічного менталітету нації. Ситуація в економіці багато в чому визначається чинниками духовного, культурного й емоційного порядку, які впливають з історії й традицій етнопсихічного життя нації. В. Лагутін у зв'язку з цим зазначає, що економічна ментальність відображає певний національний тип економічної поведінки, відповідні потреби, інтереси та мотивації; це – інтегральна характеристика людей, які живуть у конкретній національній культурі, що відображає своєрідність бачення ними економічних відносин і пояснює специфіку їх реагування і впливу на економічні та соціальні процеси [13, с. 90–93].

Актуалізація проблеми української ментальності зумовлена сьогодні потребою формування нової системи економічних цінностей, які були б зрозумілі народу. Поки що формування такого світосприйняття певною мірою забезпечує єдність загальнолюдських та етнонаціональних цінностей у масовій свідомості членів сучасного українського суспільства, хоча це поєднання відбувається надзвичайно повільно і з великими труднощами [див. 21].

Особливості формування національного характеру висвітлені в концепції соціетальної психіки О.А. Донченко [14]. Остання визначається як своєрідний архетип, котрий містить закодовану інформацію про різноманітні аспекти життя соціуму, а тому розглядається як система, що здатна генетично зберігати і передавати від покоління до покоління інформацію без залучення відображувальних властивостей упредметненої матерії. Такі властивості психіки забезпечують інтеграцію соціуму і наділяють його своєрідними культурними та соціопсихічними властивостями, котрі спричиняють особливості перебігу індивідуальних і соціальних процесів. На формування соціетальної психіки впливають історичні, культурні чинники, а також географічні та кліматичні умови життя людей. Будучи системним утворенням вона має багато спільного з культурою. Обидві ці системи здатні зберігати і закодовувати інформацію про різні сфери життєдіяльності соціуму. Як складова культури ця психіка надає їй цілого водограю психічних рис і властивостей.

Отже, економічна культура, економічна ментальність, економічна свідомість і соціальні інститути освіти та просвіти у взаємодоповненні сприяють формуванню соціально-психологічної готовності населення до сприйняття нових, у тому числі й соціально-економічних, знань. Позитивними наслідками формування останніх є умови їх функціонування, до яких нами віднесені: а) професіоналізація населення, б) його реальна економічна поведінка та в) соціальна адаптація до нових умов життя. Зокрема, професіоналізація (професійний розвиток) населення – це його компетентність, поінформованість та обізнаність щодо явищ та процесів, задіяних у безпосередньому буденному практикуванні. Отож мовиться про глибину усвідомлення людьми змін, котрі відбуваються, а також про використання знань про ці зміни у своїх економічних практиках і професійній діяльності.

Сьогодні здебільшого люди визначають свої економічні позиції відповідно до власних економічних інтересів, а тому поширюється і поглиблюється процес їх ознайомлення з новими для них ринковими реаліями. Страх перед ринком змінюється дедалі міцнішою звичкою до таких його елементів, як вільні ціни, спільні підприємства, комерційні банки й магазини, західні фірми тощо. Населення стає більш поінформованим й освоює такі нові

соціальні ролі, верстви, класи, яких не знала тоталітарна система [11, с. 166–171]. Відтак окрема дія або сукупність дій суб'єкта суспільного життя знаходить своє зовнішнє відображення у поведінці. Вважається, що поведінка – це те, що піддається спостереженню і фіксації, виявляє присутність дій і вчинків, дає змогу їх описати та простежити у розвитковій динаміці.

Тривалий час при аналізі економічної поведінки дослідники орієнтувалися на модель економічної людини, яка ще з часів Адама Сміта отримала назву “*homo economicus*”. Ця класична модель пройшла тривалий процес свого еволюційного розвитку (хоча б згадати тут найбільш чисті її втілення у системах наукової організації праці Ф. Теолора чи у технологічних системах її виробничої інтенсифікації Г. Форда-Старшого). Втім вихідним пунктом її аналізу залишається все ж таки економічний раціоналізм, котрий передбачає максималізацію прибутків і мінімізацію витрат. У загальних рисах дану модель характеризують такі поведінкові акти: 1) наявність конкретної мети або ідеалізованого стану, якого прагне досягнути діючий суб'єкт (економічний агент); 2) усвідомленість суб'єктом виконуваної діяльності згідно з поставленою метою або цілями; 3) керування економічними мотивами максималізації матеріального благополуччя; 4) егоїзм людини, котра переслідує свої особисті інтереси, зазвичай нехтуючи прагненнями інших; тому “економічна людина” надає перевагу самостійному прийняттю рішень відповідно до своїх бажань, поглядів, суджень; 5) раціональність діючого суб'єкта, наявність у його діях розрахунку результатів, наслідків, ефективності поведінки; 6) поінформованість стосовно можливих шляхів задоволення “економічною людиною” своїх потреб [15, с. 151].

Не дивлячись на присутність „економічної людини” в теоретичних і практичних конструктах, дослідження реальних формовивів економічної поведінки є неповним, адже сьогодні лунають непоодинокі заклики її переглянути, надати їй “людського” обличчя. Звідси – поява низки концепцій, що намагаються проаналізувати економічні дії з позиції соціальних і психологічних факторів, прагнуть накласти нормативно-регулятивні та емоційно-ситуативні обмеження на природу економічного раціоналізму. Так, у межах соціоекономічної концепції А. Етціоні [16, с. 86], суб'єкт

економічної дії постійно знаходиться у суперечливих ситуаціях вибору і встановлення рівноваги між морально-духовними цінностями та альтернативами раціонального (економічного) вибору. Тому у його досвіді економічні рішення і дії охоплюють не лише підрахунок безпосередньої вигоди, а й багатоманітні соціальні звички і стереотипи, групові очікування людей як представників тієї чи іншої групи, причому вступаючи у суперечність із стандартами раціонального вибору.

Суперечливість людської природи в економічних діях найгостріше виявляється у ситуаціях прийняття рішень і вибору альтернатив. Найбільш типовою є ситуація, яка у підприємстві описується дилемою: що краще – збереження ресурсів чи максималізація досягнень з ризиком втрати всього набутого і наявних ресурсів у тому числі. Ця дилема економічної поведінки найповніше наявна у концепції Х-ефективності Х. Лейбенстайна [17]. В її підґрунтя закладені наступні вихідні положення: з одного боку, будь-який економічний суб'єкт керується принципом економії енергії, з іншого – перманентне виникнення екстремальних ситуацій, тиск конкурентів, несприятлива кон'юнктура, навпаки, стимулюють максималізацію витрат. Згідно з цією концепцією економічні суб'єкти, фірми функціонують не на максимумі своїх виробничих потужностей, адже не використовують повністю власних ресурсів доти, доки для цього не настануть сприятливі обставини чи не виникне відповідна ситуація. Цей процес відбувається хвилеподібно: саме залежно від ситуації економічний суб'єкт форсує або пригальмовує власні витрати. Окрім того, він не до кінця усвідомлює, або не хоче усвідомлювати, власних можливостей, задовільняючись усередненими показниками прибутку. Фактично концепція Х-ефективності фіксує феномен постійного недовикористання економічним суб'єктом власних ресурсів, оскільки більш привабливою для нього є ситуація забезпечення стабільності свого становища, ніж прийняття інноваційних ризиків, пошук нових ресурсів, організаційних схем та інформації. Це положення значною мірою співпадає з низкою аспектів теорії фірми Г. Саймона [18], котрий стверджує, що прийняття раціонального рішення фірмою не означає вибору максималізуючої функції. У процесі прийняття такого рішення відбувається пошук задовільних варіантів і за умов обмеженості інформації

вибір робиться не на користь максимального варіанта, а на користь одного із тих варіантів, які відповідають ситуації, що склалася.

Така постановка проблеми дає підстави говорити про життєво реальну, а не абстрактно діючу людину. В сучасній економічній соціології формується модель економічної поведінки “людини реальної”, дії якої зумовлені не лише економічною, а й значною мірою соціокультурною детермінацією, передбачають певний діапазон алогічності у виборі конкретного варіанту поведінки, зазнають впливу більш широкого діапазону факторів соціально-економічного довкілля, враховуючи його динаміку і невизначеність [19, с. 46].

У структурі економічної поведінки виділяють такі її основні різновиди, як дистрибутивну (розподільчу), виробничу, обмінну і споживацьку, а також говорять про її особливу модифікацію – підприємницьку поведінку, зорієнтовану на залишковий дохід, що недоступний іншим, стандартно діючим, агентам ринкового процесу. В найзагальнішому визначенні під економічною поведінкою зазвичай розуміють конкретний соціальний (соціально-комунікативний) спосіб здійснення економічної діяльності індивіда чи групи, екстеріоризацію їхніх мотивів, очікувань й аспекту економічних дій. Як зазначає Є. Суїменко [1, с. 168-188], економічна поведінка всіх суб'єктів господарського діяння й ринкових відносин поєднує у собі як рефлекторно-ситуативні, так і ціннісно-нормативні елементи. Перших навіть більше за других, адже динамізаційна природа економіки з її механізмами ризику, невизначеностей, постійної конкурентної боротьби не тільки мультиплікує хитрі поведінкові формоутворення, а й підриває зсередини консервативну функцію цілісно-нормативної регуляції, робить її несталою.

Розглядаючи суть поняття “економічна поведінка” в минулому і нині, чимало економістів, серед яких можна назвати М. Кондратьєва, В. Леонтєва, Ф. Хаєка, Ф. Найта, Г. Саймсона, найслабшою ланкою максимізаційної моделі економічної поведінки, коріння якої сягає веберівської концепції цілераціональності, вважали “методологічний індивідуалізм”. Саме М. Вебер [20] наголошував, що “соціальна дія” передбачає співвіднесення цілей, мотивів, очікувань одних із поведінкою інших, і що вона постійно зорієнтована на дії іншого. За умов суспільних

трансформації кожна складова цілераціональності здатна набувати домінуючого значення, і тоді з'являються підстави вважати, що поняття або (принцип) цілераціональності є нині базовою характеристикою соціально-економічної поведінки; принцип мінімізації (економії, заощадження або нагромадження внутрішніх і зовнішніх ресурсів), очевидно, постає як засадничий у соціальній і, зокрема, господарській, поведінці за межами економічної формації, а щодо принципу максимізації (або оптимізації), то він найбільше годиться для виявлення видової специфіки власне господарської поведінки у межах економічної формації й втрачає сенс поза її межами.

Окремого вивчення потребує задоволення потреб людей за обмежених ресурсів і можливостей. Чим більш розбалансованими є людські потреби і можливості їх задоволення, тобто потрібні для цього ресурси, тим напруженішим стає соціальне поле взаємодії людей і саме їхнє життя. Громадяни у своєму повсякденному житті роблять лише те, що врешті-решт відповідає їхнім матеріальним і духовним інтересам. Зокрема, прагматичний характер мотивації економічної поведінки може виявлятися як у безпосередній, так і в опосередкованих формах. Для суспільства, котре трансформується, важливою у соціальному плані є така ознака економічної поведінки, як відносини взаємної винагороди, що знаходять відображення у соціальному й економічному обміні. Цій ознаці у соціологічному аналізі надають дуже важливого значення, оскільки процеси обміну зосереджують у собі суто соціальні аспекти економічної поведінки.

Соціально-економічні знання забезпечують розуміння населенням відповідних процесів, які наявні в суспільстві; сприяють його первинній орієнтації та соціальній адаптації до нових і змінних умов життєдіяльності. Вони значною мірою впливають на процес соціальної реадaptaції населення до ринку, об'єктивують узагальнене й опосередковане відображення економічної дійсності людини про суспільно-економічні відносини та закономірності їх розвитку. При цьому процес соціальної реадaptaції є чи не найважливішим показником освоєння та активного використання населенням у повсякденні саме соціально-економічного знання. Тому людина, котра володіє такими знаннями, має низку конкурентних переваг –

володіє економічним мисленням, має конструктивний економічний світогляд, розуміє зміст економічних категорій, здатна швидко орієнтуватися в нових проблемних обставинах суспільного життя.

1. Суїменко Є. Економічна поведінка: експлікація поняття і типологічна характеристика // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – №4. – С. 168–188.

2. Попова І. Буденна свідомість у перехідному суспільстві: симптоми кризи // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 1999. – №1. – С. 15–22.

3. Пилипенко В. Є. Реформи. Підприємництво. Культура. – К.: Стилюс, 2001. – 151 с.

4. Попов В.Д. Экономика плюс педагогика: Очерки об экономическом воспитании молодежи. – М.: Мол. гвардия, 1986. – 288 с.

5. Лукашевич М. П. Соціологія економіки: Підручник. – К.: Каравела, 2005. – 228 с.

6. Разуменко Д. О. Формування морально-економічної культури майбутнього вчителя // [www.rusnauka.com/ARTICLE/Pedagog/94.html](http://www.rusnauka.com/ARTICLE/Pedagog/94.html).

7. Артеменко І. Економічне мислення як предмет наукового аналізу // Неперервна професійна освіта: теорія і практика: Науково-методичний журнал. – К.: МДГУ, 2003. – Випуск 1. – С. 173–177.

8. Волкова Н. Загальноекономічна освіта в системі економічної культури суспільства // Неперервна професійна освіта: теорія і практика. – К.: МДГУ, 2001. – Випуск 2. – С. 67–75.

9. Вербець В. В. Соціально-психологічне напруження молоді міста: умови та фактори регуляції // Соціологія міста: наукові проблеми та соціальні технології (Збірник наукових праць). – Дніпропетровськ, 2001. – С. 167–170.

10. Головаха Є. Суспільство, що трансформується. Досвід соціологічного моніторингу в Україні. – К.: Ін-т соціології, 1997. – 156 с.

11. Пилипенко В., Титарчук М. Економічна культура та просвіта населення за умов ринкових перетворень // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 1999. – №2. – С. 166–174.

12. Кучерів І., Бекешикіна І., Головаха Є., Макєєв С. Економічна свідомість населення України і економічна просвіта. – К.: Демократичні ініціативи, 1996. – 64 с.

13. Лазутін В. Д. Людина і економіка: Соціоекономіка: Навч. посібник. – К.: Просвіта, 1996 – 336 с.

14. Донченко Е. А. Социетальная психика. – К.: Наукова думка, 1994. – 207 с.

15. Пачковський Ю. Ф. Підприємницька поведінка: теоретико-методологічні аспекти // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2001. – №2. – С. 57–63.

16. Верхонин В. И., Зубков В. И. Экономическая социология. – М.: Изд-во РУДН, 2002. – 459 с.

17. Leibenstein H. Beyond Economic Man: a New Foundation for Microeconomics. – Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1976. – 297 p.

18. Малахов С. В. “Экономический человек” и рациональность экономической деятельности // Психологический журнал. – 1990. – Т.11, №6. – С. 38–46.

19. Соціологія / За ред. В. Г. Городяненка – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 560 с.

20. Вебер М. Основные социологические понятия // Избранные произведения: Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.

21. Фурман А.В. Психокультура української ментальності: Наук. вид. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 132 с.