

## ЛЮДИНА У СОЦІАЛЬНОМУ НОРМУВАННІ ПРАЦІ

Дмитро ЯДРАНСЬКИЙ

Copyright © 2009

*“Жити – означає працювати.  
Праця є життя людини”  
Марі Франсуа Аруе (Вольтер)*

**Суспільна проблема.** Праця як основна сфера суспільної життєдіяльності, очевидно має не лише економічну, а й соціальну регламентацію. Однак саме остання не досліджена належним чином. При цьому діяльність людини у виробничому докільлі настільки багатогранна, що виявлення і пояснення його багаточисельних зв'язків, закономірностей і функцій за допомогою виокремлено економічних, психологічних чи соціологічних методів видається неповним. Зазначене зумовлює актуальність використання міждисциплінарних, комбінованих підходів до дослідження характеру зв'язків, ролі та місця людини у цілісному виробничому процесі.

Також у трудовій діяльності вкрай важливим завданням є передбачення логіки поведінки працівника в тих чи інших ситуаціях, або за ускладнених чи спрощених умов, а відтак фіксація тих його властивостей, котрі становлять головний інтерес у вирішенні цього завдання. На практиці це виявляється у використанні чітко визначеної поведінкової гіпотези, що редукує уявлення про природу людини до свідомої істоти, що сталася завдяки праці і розвивається у трудовому процесі.

**Метою** дослідження є соціологічний аналіз особливостей моделей нормативної поведінки людей у трудовій сфері. Для досягнення мети вирішувалися **наступні завдання:** 1) критично розглянути існуючі гіпотези; 2) визначити особливості моделювання трудової поведінки як специфічного різновиду економічної і соціальної поведінки; 3) створити модель, що характеризує нормативну поведінку працівника під час трудового процесу.

**Сучасний стан розв'язання проблеми у соціології.** Такими, найбільш розповсюдженими в економічній теорії та соціології, гіпотезами є дві моделі, що традиційно суперечать між собою: модель економічної людини та модель соціологічної людини (В.А. Ядов).

Щоправда існують й інші, зокрема визначені Р. Дарендорфом – “людина психологічна”, “людина політична” [1]; однак їх конструкт, на нашу думку, є неадекватним вищесформованим завданням дослідження. Перші дві моделі найбільшого поширення набули у західній соціологічній теорії. Так, над розробкою концепції економічної людини працювали А. Сміт, Дж. Бентам, В. Парето, Т. Веблен, М. Ослон, тоді як над утвердженням концепції соціальної людини – А. Сен-Симон, Р. Оуэн, Ш. Фур'є, К. Маркс, Э. Дюркгейм, М. Вебер, Т. Парсонс.

Більшість дослідників вважають, що економічна модель людини повинна враховувати найважливіший фактор – самодостатність поведінки соціального індивіда, котра ставить його інтереси вище за партнерські і навіть прийняті в суспільстві норми і правила [12, с. 33]. Відтак зазначена модель пропонує егоцентричний підхід і дає змогу наблизитися до розуміння нормативної/ненормативної поведінки учасника трудового процесу. На думку В.В. Радаєва, ця модель, незважаючи на численні варіації в економічних поглядах, може бути подана у вигляді обмеженого набору досить чітких передумов чи характеристик, а саме мовиться про те, що це людина:

– *незалежна*, тобто автономна, атомізована особа, яка приймає самостійні рішення, виходячи зі своїх особистих переваг;

– *егоїстична*, адже першочергово піклується про свій інтерес і прагне до максимізації власної вигоди;

– *раціональна*, оскільки послідовно прагне до поставленої мети і достеменно підраховує порівняльні витрати того чи іншого вибору засобів її досягнення;

– *інформована*, тому що не тільки добре знає власні потреби, а й має достатню інформацію про засоби їх задоволення [6, с. 26].

Перша теза-характеристика, як відомо, виголошена ще А. Смітом у 1746 році, друга –

трохи пізніше Гобсом та Гельвецієм [4]. За тривалий історичний час у соціумі накопичилися суттєві зміни, що роблять цей підхід дискусійним. Із соціологічного погляду, така структуризація є доволі суперечливою, адже людина перебуває у суспільстві незалежно від його буденного функціонування; її егоїзм виявляється у співіснуванні з глобальною групою – соціумом, раціональність значною мірою компенсується її імпульсивністю і лінивістю, а поінформованість відбувається за умов відсутності повноти досвіду та знань про суспільну дійсність, унаслідок чого виникає питання об'єктивності останніх.

Організація діяльності на раціональних засадах є внутрішньою властивою характеристикою “економічної” людини. Економічна раціональність закономірно доповнюється принципом методологічного індивідуалізму, сформульованим І. Шумпетером. Його сутність указує на вагомому значення соціалізованого суб'єкта в економічних процесах, де він діє як активне джерело цих процесів і забезпечує відповідний результат діяльності. З іншого боку, людина – це несуперечлива сукупність переваг-здібностей, що не підлягають подальшому розщепленню як об'єкт наукового аналізу. Вона, крім того, наділена особистою волею і незалежна у своїх діях і учинках від зовнішніх впливів [2].

У цьому контексті цікавою є думка В. Парето, що доцільно “замінити політичну економію психологією, оскільки багато економічних феноменів залежать від бажань і волі людей” [8, с. 19]. Натомість М. Вебер вважає, що кожен тип соціальної дії, який орієнтований на економічні обставини, і кожна взаємодія людей у групі, що має економічне значення, містять у собі визначений спосіб поділу й організації людських послуг в інтересах виробництва. І справді, громадяни, виконуючи різні види праці (занять), об'єднуються заради загальної мети не тільки один з одним, але і з матеріальними засобами виробництва, причому роблять це різними способами.

Отже, в умовах інформаційного суспільства модель економічної людини виявляється не зовсім адекватною існуючій специфіці трудових відносин.

**Виклад основного матеріалу.** Для соціолога, безперечно, цікавим є концепт “соціологічна людина”. Теорія містить декілька підходів в обґрунтуванні моделі поведінки такої людини. Щонайперше зазначимо, що “соціоло-

гічна” людина (від англ. – homo “sociologicus”), за Р. Дарендорфом, – це виконавець заздалегідь визначеної соціальної ролі, в якому поєднується індивідуальне і соціальне [1]. Водночас науковці вказують на різні механізми реконструювання поведінки людини цього типу. Перший спосіб – побудова поведінки за методом від зворотнього. Як зауважує В.В. Радаєв, його можна розглядати як повний антипод homo “economicus”. Якщо останній, – це людина незалежна, егоїстична, раціональна і компетентна, то homo “sociologicus” виявляється людиною, котра підкоряється суспільним нормам, альтруїстична, поводить ірраціонально і непослідовно, слабо інформована і не здатна до калькуляції вигод і витрат [6, с. 27].

Р. Оуен як один з розробників моделі homo “sociologicus” пише, що індивідуалізм, який викликає протиріччя інтересів у людей і народів, не може існувати одночасно із системою, заснованою на законах природи [9]. А це означає, що “соціологічна” людина сприймається її авторами більш природною порівняно з “економічною”. Загальна теорія тяжіє до поєднання двох тлумачень “природного”. Перше трактує його як щось просте, звичне і повсякденне, друге є більш фундаментальним – указує на природний (буденний) стан людини з його вродженими інстинктами, задатками, схильностями, талантами. На нашу думку, методологічно є сенс не протиставляти, а взаємодоповнювати ці дві моделі через те, що вони сукупно змальовують суперечливу, але повноформатну картину того, що таке людина: це одночасно і природна, і соціальна істота.

В обґрунтуванні цієї методологією важливо підтримати позицію Є.І. Суїменка та Т.О. Єфременка, які вважають, що економічна (господарська) діяльність властива людському універсуму на кожному етапі його існування і, як родова властивість, має свої історичні (специфічні) форми, серед яких найбільш тривалою є економічна формація, особливості якої у фазі найбільшого розквіту (коли вичерпаний власний історичний ресурс), стають квазіспецифікою-гіпертрофією та деформуючою економічною стороною універсуму [7, с. 27]. Тому ця криза може бути розв'язана не відстороненням економіки від суспільства, а появою нової історичної її форми. Звідси, скажімо, для Українського сьогодення homo “economicus” – це громадянин із вимушеною економічною поведінкою, яка є наслідком суспільної кризи, у тому числі й соціально-психологічної. Такий підхід дає підстави для констатації вторинного

характеру економічної поведінки, що спричинює потребу в аналізі факторів, які викликають, а не зумовлюють, трудові вчинкові діяння.

Однак за будь-яких умов людина мешкає в суспільстві відповідно до економічних законів, які стосовно неї значною мірою є об'єктивними. Відтак наступний важливий крок – інтеграція моделей соціальної та економічної поведінки працівника-громадянина. Зокрема, В.В. Радаєв у цьому форматі вказує на два методи – *синтезу* або підсумовування приписуваних людині протилежних рис у тій чи іншій комбінації її особистісних характеристик і *взаємного зближення* та намагання знайти компромісну мить на осі між цими двома полюсами [6, с. 28].

Синтез, на наш погляд, можливий за маржиналістського підходу, хоча й вимагає зміни складу перемінних і подолання homo “sociologicus” як максимізатора власної соціалізації і мінімізатора невизначеності, пов’язаної з його неповним прийняттям соціальних норм. Обравши принцип “від зворотнього” чи “до подібного”, залишається формалізувати соціологічну модель, щоб додати їй більшого робочого вигляду. Однак існує велика складність у доведенні такої моделі до кількісної визначеності. Через це окремі автори вважають слушним використовувати економічний підхід для розв’язання будь-яких, у тому числі й соціальних, проблем (наприклад, К. Бруннер упевнений, що “модель REM забезпечує єдиний підхід для соціальних наук”), відкидаючи таким чином модель соціологічної людини. Проте такий крок повертає нас до економічного матеріалізму, який критикував ще Н. Карєв у 1897 році [10, с. 42].

“Соціологічну”, а точніше – конструктивну “соціально-економічну” людину треба теоретично вивчати через поведінкову сферу, тобто аналізуючи поведінку серед інших економічних акторів суспільного театру. Є.І. Суїменко та Т.О. Євременко вважають, що визначальним моментом експлікації економічної поведінки є пошук достатніх параметрів її обґрунтування (раціональність діяльності, її прагматична мотивація і стосунки соціально-економічного обміну тощо) [7, с. 68]. В.В. Радаєв, розглядаючи доцільність інтеграції підходів, наводить думку П. Вайзе, який пропонує концепт homo “socioeconomicus” [6, с. 28; 11, с. 121]. В такому разі “людина економічна” – це не модель, а програма побудови різних моделей, що описують широкий спектр типів дії в континуумі між полюсами “недо-

соціалізованої” і “пересоціалізованої” дії. Вочевидь модель економічної людини тут не відкидається, а долучається до методологічного арсеналу як одна з ключових для здійснення типологічних побудов. При цьому важливо, що вона обґрунтовується не як єдина чи півна, а як межовий випадок [6, с.29].

Значущість інтеграції соціологічного та економічного підходів для вивчення поведінки людини відмічають й економісти. Зокрема, В. Бартунаєв [12, с. 36] пише, що долучення до змісту поняття “економічна раціональність” соціально-психологічного складника – концепту особистої волі, має велику цінність. Однак це не ототожнює поняття “економічна людина” і “соціологічна людини”. Річ у тім, що остання орієнтується насамперед на цінності і норми, що існують у суспільстві, поводить відповідно до масово схвалюваних рольових очікувань, адже знає, що за виконання своїх ролей отримає винагороду, а за нехтування – покарання [18, с. 34]. До того ж способи, якими “соціологічна” людина домагається своїх цілей, продиктовані не тільки і не стільки розумом, скільки емоціями, віруваннями, цінностями і традиціями. Відтак і соціальні факти не виводяться з індивідуальної свідомості, а навпаки, ролі і норми, прийняті в колективі і суспільстві загалом, визначальною мірою скеровують буденну поведінку такої людини [18, с. 35].

У цьому аналітичному контексті важливий погляд М. Грановеттера, котрий погоджується лише з тим, що в історичному аспекті економічна поведінка істотно змінювалася, що було закономірно, зважаючи як на укоріненість економічного життя, так і на змінність його засобів та умов (удосконалення знарядь праці, технологічного оснащення тощо) [19, с. 55]. Водночас В.С. Автономова звертає увагу на те, що “соціальна” людина на відміну від “економічної” має цілі екзогенного характеру, нав’язані традиціями, народними звичаями та обрядами. Натомість остання прагне знайти найкращий варіант реалізації своїх переваг, виходячи з реалістичної оцінки повсякдення. При цьому різні норми сприймаються і виконуються нею лише тією мірою, якою вони відповідають її системі вартостей [18, с. 35].

Логіко-методологічне підґрунтя запропонованих моделей є явно дистанційованим, що не задовольняє вимог різнобічного дослідження трудового процесу, який має подвійну – соціальну та економічну – природу. В такому разі модель трудової поведінки також повинна

бути двоаспектна чи дворівнева і фіксуватися терміном “соціально-економічна” людина.

Моделі синтезу “соціально-економічної” людини, як зазначалося, розглянуті В. Радаєвим, хоча це і не перша спроба зняти окреслену проблему. Так, А. Маршалл спробував саме на основі плюралістичного поєднання різних поглядів підвищити рівень конкретності поведінкової моделі. “Економісти мають справу з людиною як такою, а не з деякою абстракцією чи “економічною” людиною, а з людиною конкретних плоти і крові”. Відомий науковець розширив зміст поняття “мотивація поведінки “економічної” людини”. Він зауважив, що егоїзм – це не єдине пояснення поведінки людини; моральні альтруїстичні мотиви, “бажання індивіда звернути на себе увагу”, потреби творчості, досконалість відіграють також важливу роль у прагненнях і перевагах людини. Природно, це не означає, що роль власного інтересу А. Маршаллом зменшується чи ставиться в абсолютно однакове положення з іншими мотивами. Більше того, винагорода за працю є постійним і первинним мотивом. “Самим стійким стимулом до ведення господарської діяльності слугує бажання одержати заробітну плату..., яка може бути потім витрачена на егоїстичні чи альтруїстичні цілі” [3, с. 40].

Таким чином, у класичних трактуваннях моделей “соціальної та “економічної” людини є крайніми випадками можливих поведінкових стратегій моделі “соціально-економічної” (“економіко-соціологічної”). Останній, за В.В. Радаєвим, притаманні такі особливості: 1) вона займає активнішу і більш діяльну позицію порівняно із загалом; 2) перетворюється в актора своєрідного економіко-соціологічного театру, в якому грає провідні ролі; 3) крім активного вибору і можливості переключення режимів дії й оцінювання, така людина здатна вчиняти всупереч, у тому числі навперекір очевидній раціональності чи усталеним нормам; 4) вона здатна до диференційованих учинкових дій [6, с. 29]. Однак запропонований підхід недостатньо враховує соціально-психологічні чинники у відтворенні соціально-економічного портрету поведінки людини зазначеного типу.

Водночас Є.І. Суїменко, досліджуючи особливості сучасного українського суспільства, стверджує, що масова соціально-економічна поведінка громадян, залежно від глобального ситуативного моменту, формується за кількома схемами:

– стурбованість – імпульсивний протест – покора (апатія, депресія, байдужість);

– стурбованість – терпіння (терпляче вичікування) – активна адаптація;

– стурбованість – терпіння – цілеспрямований протест [7, с. 85].

За такого тлумачення суспільної реальності, автор опосередковано визнає національні особливості соціально-економічної поведінки, навіть не зважаючи на апеляцію до перехідного періоду в розвитку державності. Видається, що у цьому разі маємо три стадії або ступені реакції народної спільноти на загальнонаціональну кризу та її окремі інтеракційні індикатори (економічний, політичний, соціальний, культурно-освітній тощо) чи системну дію в цілому.

З іншого боку, В.В. Радаєв визначає “соціально-економічну” людину як таку, котрій властиві чотири засадничі особистісні риси: а) здатність до рефлексії, а відтак і до активного усвідомленого вибору; б) гнучкість поведінки, тобто спроможність переключатися між різними режимами дії; в) вольова – спритність – можливість вчиняти всупереч обставинам та обраним раніше способам дії; уміння здійснювати соціальне диференціювання, себто зреалізовувати різні способи дії, прив’язані до різних соціальних структур та інститутів [6, с. 30].

Л.Р. Бартунаєв пропонує дещо іншу модель поєднання економічних і соціологічних підходів до вивчення діяльності людини у сфері виробництва. Її основу становить модель людини “винахідливої”. Реально вона є такою, що зазнає обмежень, живе очікуваннями, критично оцінює, максимізує людські можливості [12, с. 35–36]. Очевидно, що ця модель характеризується емпіричністю, тому є дієвою у системі прикладних досліджень (зокрема, у сфері праці).

Вкажемо на базові критерії “соціально-економічної” людини, зважаючи на фактори соціальної поведінки (у тому разі, коли особа визнає легітимний порядок):

– суто афективно – емоційна відданість;

– ціннісно-раціонально – віра в абсолютну значущість порядку як вираження найвищих неперехідних цінностей – моральних, естетичних чи будь-яких інших;

– релігійно – вірою у залежність добробуту від збереження певного порядку [10, ч. 1, с. 233].

І все ж аналізовані поведінкові моделі більшою мірою виявляють не причинний характер поведінки людей, а тільки зовнішній її прояв. Це підтверджує поверховість здійснюваних теоретизувань. У М. Вебера культура, скажімо, є основним фактором, що зумовлює все різноманіття явищ громадського життя –

суспільно-політичні відносини, економічні, моральні, а характер соціальної системи спричинюється соціокультурними чинниками, серед яких найважливішим науковець вважає релігію [18]. Останнє твердження проблематичне, зважаючи хоча б на факт зниження релігійності населення. Аналізуючи трудову поведінку вважаємо за слушне розглядати релігію у ролі рівноцінного компонента комплексу соціально-культурних факторів впливу на працюючого поряд з освіченістю, моральністю тощо.

Водночас інтегральним чинником ефективної трудової поведінки населення є культура, яка через складові соціальної дії формує певну поведінкову стратегію. Моделювання останньої набагато простіше у разі розгляду її з позицій “ідеальної” людини. У системі соціальних факторів нормативної поведінки, за умов якщо “соціальна” та “економічна” особа розглядаються як межі відхилень, можна уявляти “ідеальну” людину як певне узагальнення. Як не парадоксально, така “модальна” людина цікава і з практичного погляду. Більш того, на підставі аналізу “поведінкових уподобань” гурту чи колективу, можна говорити про “ідеальну поведінкову модель представника групи”. Однак сам процес розробки характеристик такої людини є сутнісно психосоціально спричиненим і залежить від низки специфічних умов. Так, у працях Ксенофонта “ідеальна” людина – це знатна і заможна, великий землевласник та активний, впливовий громадянин поліса [13, с. 111–116]. Схожою є й характеристика Пророка Мухаммеда: “настілки ж він був досконалий фізично, наскільки – високий духом своїм. Пророк був найщедрішим з людей. Серцем – найвідзивчивіший, словом – найправдивіший” [14].

На переконання релігійних авторів найповніша концепція ідеальної людини та, у якій ціль життя полягає у виконанні Волі Божої, утім, щоб “творити Волю Божу”, будь це праця чи відпочинок [15]. І все ж релігійність – лише одна із фарб портрету “ідеальної” людини.

Оригінальною є концепція А. Маслоу нормативної поведінки людини. Відомий науковець пише: “... ми вже впритул наблизилися до того, щоб ототожнити норму з найвищими можливостями людської природи. Ми говоримо про ідеал, але не маємо на увазі деякий вабливий обрій, що весь час вислизає. Наша мета цілком реальна, вона існує, нехай поки ще в неявній, прихованій формі; вона наявна тими можливостями розвитку, якими володіє кожна людина [14]. До цього слід додати, що

А. Маслоу має на увазі норму в загально-соціологічному тлумаченні. Видається, що такий підхід не суперечить й окремому випадку нормотворчості – встановленню норм у контексті трудової діяльності соціального індивіда. Вочевидь норма має відображати, з одного боку, можливість виконання тих чи інших дій, а з іншого – їх бажану кількість. В останньому разі вона характеризується штучністю, синтетичністю. Тоді, коли норма заснована на середніх фактичних значеннях (чи припустимих граничних), то маємо їх природний варіант. У соціально-трудовому житті ці обидва види норм є не тільки рівновагомими, а й сутнісно описують дві сторони одного і того ж процесу.

Нами цілком підтримується підхід до нормотворчості, запропонований А. Маслоу. Його ключовими поняттями у рамках динамічної психології, є такі: “нормування”, “спонтанність”, “природність”, “здобуття волі”, “вільний вибір”, “самопізнання”, “згода із собою”, “задоволення”. Натомість, як відомо, стара психологія вважала глибинні імпульси людської природи небезпечними, злими, жадібними і хибними, а тому оперувала іншими поняттями – “контроль”, “придушення”, “дисципліна”, “навчання”, “формування”. І в освіті, і в сімейному житті, й у вихованні дітей, і в соціалізації у цілому їй бачився процес приборкування і придушення темного, діявольського початку людини [див. 16].

## ВИСНОВКИ

1. У процесі соціального нормування людина аналітично може бути співвіднесена з: а) фактичними можливостями виконання чи невиконання певного виду дій; б) доцільною інтенсивністю виконання цих дій; в) можливими межами відхилення при їх виконанні. Однак за будь-яких умов вона як суб’єкт реального трудового процесу є центральною ланкою нормотворчої діяльності.

2. Об’єктом соціального нормування у трудовій сфері є не “економічна людина”, а “людина трудова”, або “людина праці”. Тому об’єктом дослідження надалі виступатиме вся сукупність ціннісних, мотиваційних та поведінкових факторів працівника, яка виявляється в ході трудового процесу, або впливає на його ефективний перебіг та зумовлює характер трудової діяльності.

3. Виокремлення саме такого різновиду людини у системі соціально-економічного

життя суспільства витікає з особливостей причинно-наслідкових зв'язків та наявної соціальної поведінки, яку певний сегмент працюючого населення демонструє під час трудового процесу, керуючись одночасно власними економічними інтересами, відповідними нормами праці, соціальними нормативами та стандартами здержавленого життя, а також бажанням підтримати нормальні стосунки в трудовому колективі.

4. Важливий науковий напрямок становить також з'ясування причин певного виду трудової поведінки та можливостей зовнішнього управління нею. Відтак існує потреба в дослідженні сучасних соціальних механізмів регламентації такої поведінки.

1. Дарендорф Р. Тропы из утопии: Работы по теории и истории социологии / Ральф Дарендорф; [Пер. с нем. Б. Скуратова и В. Близнакова]. – М.: Практика, 2002. – 534, [1] с.; 21 см. – (Университетская библиотека : Социология). / Электронный ресурс РГГУ / Режим доступа : <http://www.rsu.ru/article.html?id=2710>.

2. Etzioni Amitai. The Moral Dimension: Toward a New Economics. – New York: Free Press; London: Collier Macmillan, 1990 (1988). – P. 315, P. 9-10.

3. Экономическая мысль Запада. – Том 1. / Пер. изд.: Principles of economics / Alfred Marshall (Macmillan) – М.: Прогресс, 1983. – 415 с. – (Политическая экономия буржуазная).

4. История экономической мысли: Курс лекций. – М.: Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ". Издательство ЭКМОС, 1998. – 248 с.

5. Управление человеческими ресурсами / под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с. – (Серия "Бизнес-класс").

6. Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии // Экономическая социология. – Том 3. – 2002. – № 3. – С. 21–34.

7. Суименко Е.И. Homo economicus современной Украины. Поведенческий аспект / Е.И. Суименко, Т.О. Ефременко. – К.: Институт социологии НАН Украины, 2004. – 244 с.

8. Парето В. Компендиум по общей социологии [Текст] / В. Парето; пер. с итал. А. А. Зотова; науч. ред., предисл. к рус. изд., указ. имен М. С. Ковалёвой; науч. консульт. Н. А. Макашова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 2-е изд. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 511 с.

9. Утопический социализм в России: Хрестоматия / [Сост., авт. вступ. ст., с. 5-75, биогр. справок и примеч. А. И. Володин, Б. М. Шахматов]. – М.: Политиздат, 1985. – 590 с.

10. Воронцов А.В. История социологии. XIX – начало XX века: в 2 ч.: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 540400 "Соц.-экон. образование" / А.В. Воронцов, И.А. Громов. – М.: ВЛАДОС, 2005. – Ч. 2. Русская социология. – 477 с.

11. Вайзе П. Homo economicus i homo sociologicus: монстри соціальних наук // Thesis. – 1993. – Т. 1, № 3. – С. 115-130.

12. Бартунаев Л.Р. Нормирование труда в России: сущ-

ность, состояние, пути совершенствования / Л.Р. Бартунаев; Рос. акад. гос. службы при Президенте Рос. Федерации. – М.: Изд-во РАГС, 2004 (ОП ИЦ РАГС). – 214, [3] с.

13. Никитюк Е.В. К развитию представлений об идеальном человеке в греческой литературе V–IV вв. до н.э.: понятие и образ kalo;" kaigaqov" у Ксенофонта // Вестник СПбГУ, серия 2. – 1994. – Выпуск 1 (№2). – С. 111–116.

14. Маслоу А. Мотивация и личность: Пер. А.М. Татлыбаевой Abraham H. Maslow. Motivation and Personality (2nd ed.). – N.Y.: Harper & Row, 1970; СПб.: Евразия, 1999; Терминологическая правка В. Данченко. – К.: PSYLIB, 2004 (<http://psylib.org.ua/books/masla01/index.htm>).

15. Друммонд Г. Благородная цель // Вера и жизнь. – 1974. – №2: <http://www.lio.ru/archive/vera/74/02/article02.html>.

16. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2004. – 509 с. – (Серия "Мастера психологии").

17. Корякина Е.П. Основные школы и концепции в культурологии [Электронное издание] / Режим доступа: <http://avt.miem.edu.ru/Kafedra/Kt/kt.html>.

18. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. – СПб.: Экон. шк., 1998. – 229 с. (Бка "Экон. шк."). – (Этическая экономия: Исследования по этике, культуре и философии хозяйства; Вып. 2).

19. Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности: Пер. М.С. Добряковой // Экономическая социология: электронный журнал / www.ecsoc.mses.ru. – 2002. – Том 3, № 3. – С. 45-59.

## АННОТАЦІЯ

*Ядранский Дмитрий.*

**Человек в социальном нормировании труда.**

В статье проведена социодиагностика особенностей моделей нормативного поведения людей в трудовой сфере. В ходе исследования критически рассмотрены существующие гипотезы причин нормативного поведения граждан. В частности установлено, что трудовое поведение является разновидностью как экономического, так и собственно социального поведения. Обоснованы критерии выбора соответствующих социальных норм и принципы их использования в системе общественного производства.

## RESUME

*Yadranskyi Dmytro.*

**Person in Social Standardization of Labour.**

In the article conducted Social diagnostics features of models of normative conduct of people in a labour sphere. During research it is critically considered existing hypotheses of normative conduct and it is set that a labour conduct is a variety as economic so social conduct. Grounded criteria of choice of the proper social norms and principles of their use.

Надійшла до редакції 30.06.2009.