

*В. С. Резнік,
канд. соціол. наук*

*Volodimir S. Reznik,
Ph.D. in Sociology*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СОЦІОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІКО-МЕНТАЛЬНИХ ПІДВАЛИН ЛЕГІТИМНОСТІ ПРИВАТНОЇ ВЛАСНОСТІ

Abstract. The article focuses on the in-depth and non-reflexive character of economic mentality, and as a result on the complexity of sociological research of its characteristics. The author emphasizes the genetic connections of economic mentality and economic culture, as well as its possible influence on the dominant socio-political ideology in the given society and its implementation in the economics institutions. The survey defines the possibility to analyze empirical manifestations of ideological beliefs and economic cultural orientation of a person as indirect empirical manifestations of economic mentality.

Питання соціальної легітимності (прийняття/визнання громадськістю) приватної власності набуває останнім часом неабиякої суспільної актуальності. Це викликано проблемою реприватизації державного майна в сучасному українському суспільстві. У науковому плані зазначене питання є актуальним у контексті проблем необоротності інституціональних змін та соціетальної інтеграції постсоціалістичних суспільств. Легітимність/нелегітимність – ознака завершеності/незавершеності інституціоналізації приватної власності, повноцінності/неповноцінності її як соціального інституту та загалом соціального консенсу/конфлікту в суспільстві з приводу приватновласницьких відносин [1].

П. Штомпка вважає, що однією із головних перепон на шляху до ринкової економіки у Східній Європі є масовий синдром “соціалістичної ментальності”, здатний гальмувати або блокувати зміни [2]. Саме ментальність – один із визначальних чинників прийняття/неприйняття суспільством інституціональних інновацій (або інституціонального рецидиву у вигляді приватної власності). Відтак доречною є спроба оцінки економіко-ментального потенціалу соціальної прийнятності/неприйнятності приватної власності в сучасному українському суспільстві.

Термін “ментальність” (від лат. mens – розум, мислення, спосіб мислення, склад душі) етимологічно та концептуально (змістовно) споріднений із терміном “менталітет” (від франц. mentalite – напрям думок, умонастрій, спрямованість розуму, мислення). Тому слід одночасно звернути увагу на зміст обох понять, їх концептуальне співвіднесення.

В українському енциклопедичному соціологічному словнику ментальність загалом визначено як: а) духовний сплав органічно поєднаних і переважно нерелексованих, логічно не осмислених самобутніх історичних традицій; б) успадковані з минулого способи, стилі, манери, прийоми, навички і процедури мислення, світовідчуття, світосприймання, світогляд та орієнтації у природному і суспільному світі; в) своєрідні автоматизми духовного життя, що виявляють себе у вигляді позаособистих настанов, регулятивів та схильностей індивідів, груп, спільнот до певної манери спілкування, дій, сприйняття і відчуття світу [3, с. 312]. Натомість економічна ментальність визначена Т. Єфременко як складова частина, з одного боку, ментальності загалом, а з іншого боку – економічної культури, а також як блок менталітету, що визначає особливості економічних цінностей і норм поведінки, характерних для представників конкретної соціальної (національної) спільноти (групи) [4, с. 132]. У свою чергу, менталітет – історично сформована глибинна підвалина культури суспільства, що визначає і становить особливості світосприймання кожного окремого народу, виділяє його з-поміж інших народів, характеризує властиве цьому конкретному народу психологічне підґрунтя його культури, визначає базові цінності і спроможності людей сприймати знання, ті чи інші правила і норми поведінки [4, с. 131–132]. У цих двох останніх визначеннях наголошено соціокультурну специфіку ментальності та менталітету. О. Донченко у своїй інтерпретації менталітету звертає увагу також на природні передумови їх генези. У даному випадку менталітет трактується як структура соціальної психіки – своєрідна психокультура соціуму, що формується за певних географічних, кліматичних, ландшафтних та історичних умов його життя, втілюється в неусвідомлюваних настановах даного соціуму на деякі, специфічні тільки для нього зразки і форми поведінки, норми реакцій і типи адаптивних процесів [5, с. 5, 31–32]. Обравши всі ці трактування як вихідні взірці, можна концептуально окреслити головні властивості феномену економічної ментальності. Отже, економічна ментальність:

- 1) є спільною соціально-психологічною основою економічної життєдіяльності певної людської спільноти;
- 2) формується історично внаслідок усталення у пам'яті людей організаційного та технологічного досвіду господарської діяльності за певних географічних та соціальних умов;
- 3) має характер глибинної психологічної, переважно неусвідомлюваної, нерелексованої налаштованості на поведінкову реактивність людей в економічному середовищі;
- 4) пов'язана онтологічно та змістовно із економічною культурою та менталітетом.

Постає питання: якою має бути методологія соціологічного дослідження психологічного феномену економічної ментальності як проміжної ланки при-

чинного зв'язку між обставинами соціально-економічної історії суспільства, з одного боку, та поточним станом соціальної легітимності/нелегітимності приватної власності у ньому – з іншого? Як операціоналізувати властивості даного феномену, емпірично фіксувати міру інтенсивності їх вияву, інтерпретувати та аналізувати отримані дані у процесі соціологічного дослідження? Отже, завдання цієї статті – спроба окреслити методологічні засади соціологічного дослідження економіко-ментальних підвалин поточного стану легітимності/нелегітимності приватної власності на підставі зазначених вище напрацювань в українській соціології.

Специфіка економічної ментальності як психологічного феномену може виявлятися через психологічні стани її носіїв, що переважають у певних соціально-економічних ситуаціях. Ці психологічні стани можна аналітично позиціонувати у межах бінарних опозицій: “спокій – тривога”, “надія – розпач”, “активність – апатія”, “напруженість – розслабленість”, “розуміння – нерозуміння”, “впевненість – невпевненість”, “готовність – неготовність”, “упевненість – сумнів”, “гордість – сором”, “щастя – нещастя”, “горе – радість” та ін. Але емпірична фіксація зазначених психічних станів у реальних або штучно створених експериментальних ситуаціях – процедура не соціологічних, а передусім психологічних досліджень.

Інтерес у плані емпіричної операціоналізації економічної ментальності становить комбінація властивостей соціетальної психіки, запропонована О. Донченко на підставі узагальнення широкого спектра соціологічних і психологічних теорій. Ця комбінація має вигляд бінарних опозицій настанов психічного або паттернів трансособистісного та транскультурного значення: *«інтровертованість – екстравертованість»* (Юнг, Ясперс); *«раціональність – ірраціональність»* (Юнг); *«інтернальність – екстернальність»* (Роттер, Рісмен, Веблен, Мертон, Вебер, Дюркгейм, Сімен); *«інтуїція – сенсорика»* (Юнг); *«емоційність – прагматичність»* (Юнг, Кемпінський та ін.); чоловіче – жіноче (давня китайська натурфілософія), перекладене на більш сучасну мову як *«інтенціональне – екзекутивне»*, а також стабільність і нестабільність, врівноваженість – невірноваженість та інші як інтегративні якості, що залежать від ієрархії інших властивостей у типі» [5, с. 42]. Проте внаслідок глибинного і найчастіше нерerefлексованого характеру економічної ментальності фіксація міри вияву цих її властивостей у ході соціологічних досліджень надзвичайно ускладнена. Адже безпосередні носії ментальності в силу свого культурного етноцентризму навряд чи можуть адекватно ідентифікувати власні ментальні властивості і виступити в такий спосіб у ролі джерел первинної емпіричної інформації. У цьому випадку необхідні надійні тестові або проєктивні методики з арсеналу знову-таки психології.

Якщо ж у даній ситуації виходити із можливостей соціологічного дослідження, буде доцільним вдатися до:

1) соціологічного опитування експертів і наступного аналізу відповідних експертних оцінок різних аспектів економічної ментальності;

2) використання різних свого роду «непрямих» емпіричних індикаторів з арсеналу соціології, що стимулюють респондентів до прояву своїх специфічних ментальних властивостей.

І в першому, і в другому випадках варто мати на увазі констатований вище онтологічний та змістовний зв'язок економічної ментальності (та менталітету загалом) із економічною культурою. Можна припустити, що історичні процеси генези економічної ментальності та культури взаємозв'язані і відбуваються паралельно. Зрештою, поняття «економічна культура» та «економічна ментальність» – продукти аналітичного розмежування двох аспектів єдиної соціальної реальності, здійсненого з пізнавальною метою дослідниками. Є підстави вважати, що нерефлексовані, неусвідомлювані латентні властивості економічної ментальності певною мірою відображаються в економічній культурі та «матеріалізуються» в економічних інститутах. Своєрідними «відбитками» та «матеріалізаціями» економічної ментальності є такі універсальні елементи культури та складники інститутів економіки, як цінності, норми, символи, взірці поведінки. Економічна ментальність певною мірою змістовно корелює з економічною культурою і може здійснювати вплив на стан соціальної легітимності/нелегітимності інститутів економіки. Ціннісні орієнтації, ставлення до певних культурних та інституційних норм та взірців поведінки можна розглядати як опосередковані показники особливостей економічної ментальності. Постає завдання операціоналізації цих показників. Важливим методологічним аспектом, який також принагідно треба уточнити тут, є підстави чи критерії ідентифікації рис економічної ментальності як “західної” чи “східної”. При вирішенні цих завдань можна використати типологію суспільного ладу, що її чверть століття тому запропонував у своїй доповіді Римському клубу Б. Гаврилишин [6, с. 14–17]. Серед складових суспільного ладу в типології виділено цінності культури й інституціональні характеристики економічної системи, що їх можна розглядати як своєрідні соціальні «проекції» чи «втілення» ментальності в суспільстві (див. табл. 1).

Таблиця 1

Ціннісні та економіко-інституціональні характеристики бінарної опозиції “Схід” – “Захід” (за Б. Гаврилишином [6, с. 14 – 17])

“Захід”	Конвергенція	“Схід”
Цінності		
Індивідуалізму та конкуренції	Групової кооперації	Егалітаризму та колективізму
“Кожен індивідуум – унікальний. Об'єктивним для кожного є те, що його турбують власні потреби і прагнення; кожен шукає шляхи самоутвердження і самовираження”.	“Особа – лише частинка всесвіту і частинка суспільного ладу. Кожен покликаний відіграти власну роль у ньому, добровільно підпорядковувати себе вищим цілям, виконувати свої обов'язки і реалізувати своє призначення шляхом кооперативної взаємодії з іншими”.	“Люди народжуються рівними, вони невіддільні від суспільства. Для задоволення своїх потреб кожна людина повинна бути спроможною брати з загального фонду і вносити до нього якнайбільше у відповідності з її здібностями. Кожен реалізує своє покликання і шукає його втілення у безконфліктному суспільстві”.
Економічна система		
Вільне підприємництво	Узгоджене вільне підприємництво	Адміністративно-командна система
“Основні риси цієї системи – приватна власність, максимізація прибутку і вільний ринок із зобов'язаннями уряду утверджувати все це нормою закону з переважно суперницькими відносинами між урядом, бізнесом і робітництвом”.	“Ця система має риси, подібні до попередньої, за винятком узгодженості відносин між урядом і бізнесом (а в деяких країнах і робітництвом), що забезпечує досягнення консенсусу в питаннях загальнонародних цілей, пріоритетів і наступної узгодженості економічних зусиль”.	“Ця система характеризується державною або «колективною» власністю, максимізацією виробництва продукції, абсолютно зорганізованим ринком, вирішальною роллю уряду в розв'язанні економічних питань, що здійснюється шляхом централізованого планування й адміністративного розподілу ресурсів”.

Б. Гаврилишин виділив різні типи “західних” та “східних” економічних систем і соціальних цінностей. “Західними” є: система вільного підприємництва та цінностей індивідуалізму і конкуренції – у США; система узгодженого вільного підприємництва – у Франції і, почасти, у ФРН; система розподільчого соціалізму у Швеції й інших скандинавських країнах; цінності групової кооперації – почасти у ФРН та у Швеції [6, с. 22–24, 72–76, 81–83]. Натомість “східними” є адміністративно-командна система у колишньому СРСР, централізована керована економіка і цінності егалітаризму та колективізму в Китаї [6, с. 62, 150–160]. Тут можна вести мову про практичну реалізацію в економічній життєдіяльності країн різних соціально-політичних ідеологій. Соціально-політична ідеологія – це система цінностей, ідей та гасел, що репрезентує інтереси певної спільноти у межах конкурентного та конфліктного середовища ширшої спільноти (суспільства, світового регіону, глобального простору загалом). Йдеться про взаємовиключний і конфліктний характер інтересів різних спільнот за умов перманентного дефіциту цінних життєвих ресурсів, що виступають об’єктами зазначених інтересів. За таких обставин ідеологія виконує роль знаряддя та ідеальної моделі реалізації інтересів певної спільноти. Внаслідок трансляції ідеології різними агентами соціалізації її зміст інтерналізується та інтеріоризується на особистісному рівні. У такий спосіб завдяки ідеології закладається основа суб’єктивної системи сприйняття, інтерпретації, розуміння та осмислення соціально-економічної реальності, суб’єктивного ставлення до неї. Правомірно припустити, що домінування окремої ідеології та її втілення у вигляді відповідних інститутів економіки у певному суспільстві корелює із домінуючим у ньому типом економічної ментальності та культури.

Архітектуру взаємозв’язків між усіма зазначеними соціальними феноменами можна уявити у вигляді послідовності: економічна ментальність та економічна культура – домінуюча соціально-політична ідеологія та інститути економіки – індивідуальні ціннісні орієнтації та економічні атитюди. У ціннісних орієнтаціях та атитюдах стосовно інституціональних характеристик економіки опосередковано виявляються особливості економічної ментальності. Можна вважати, що економічна ментальність впливає на процеси відображення у свідомості людей соціально-економічних відносин, формування схем сприйняття й оцінки людьми свого соціального становища і своїх соціальних інтересів в економіці та суспільстві, утворення ціннісних орієнтацій та атитюдів і їх наступного втілення в економічній поведінці. Іншими словами, економічна ментальність – істотна складова психологічних механізмів даних процесів, а кінцеві результати останніх – ціннісні орієнтації, атитюди та зразки економічної поведінки – деякою мірою своїм змістом і спрямованістю відображають її характер і особливості, змістовно співвідносяться з нею, є її опосередкованими (непрямими) емпіричними виявами. Виходячи з цього, в емпіричному соціологічному дослідженні економічної ментальності є сенс використовувати традиційну методологію і методи емпіричного аналізу ціннісних орієнтацій та атитюдів. Останні водночас виступають емпіричними проявами економічної культури, домінуючої соціально-політичної ідеології та стану соціальної легітимності/не-легітимності інститутів економіки на особистісному рівні.

Як вид із таблиці 1, у “західних” країнах свого часу було втілено постулати ідеологій консерватизму (неоконсерватизму), лібералізму (неолібералізму) та соціалдемократії. У “східних” країнах втілювалася також ідеологія соціалізму (комунізму). Бінарну опозицію “Схід” – “Захід” (див. табл. 1) можна змістовно конкретизувати у вигляді низки ціннісних та економіко-інституціональних бінарних опозицій: “індивідуалізм – колективізм”, “конкуренція – кооперація”, “приватна власність – державна (“колективна”) власність”, “максимізація прибутку – максимізація виробництва”, “вільний ринок – абсолютно заорганізований ринок”. Цю комбінацію можна доповнити низкою інших ціннісно-нормативних та політико-ідеологічних бінарних опозицій: “демократичність – авторитарність”, “лібералізм – етатизм”, “альтруїзм – автоцентризм (егоїзм)”, “толерантність – нетерпимість”, “консерватизм – схильність до інновацій”, “помірність – радикалізм”, “ідеалізм – реалізм (прагматизм)”, “безкорисливість – корисливість”, “конструктивність – деструктивність”, “оптимізм – песимізм”, “патерналізм – емансипованість”, “активність – пасивність”, “національне – інтернаціональне”, “локальне – глобальне”, “приватне – публічне” та ін.

Покажемо також може бути переважання певних суб’єктивних реакцій (атиюдів) носіїв певної економічної ментальності щодо різних соціально-економічних об’єктів і ситуацій. Позичування таких когнітивних, емотивних та конативних (поведінкових) реакцій, а також їх властивостей можливе в рамках низки бінарних опозицій: “поінформованість – непоінформованість”, “усвідомленість – неусвідомленість”, “визначеність – невизначеність”, “зрозумілість – незрозумілість”, “привабливість – непривабливість”, “готовність – неготовність”, “підтримка – протест”, “віддавання переваги – ігнорування”, “бажання – небажання”, “заангажованість – незаангажованість”, “прагнення – уникання”, “зацікавленість – незацікавленість”, “інтерес – байдужність”, “прихильність – опозиційність”, “схвалення – несхвалення”, “згода – незгода”, “подобається – не подобається”, “збираюся – не збираюся”, “ніколи – завжди”, “важливо – неважливо”, “ймовірно – неймовірно”, “значущість – незначущість”, “сильно – слабо”, “швидко – повільно”, “добре – погано”, “внутрішнє – зовнішнє”, “задоволеність – незадоволеність”, “довіра – недовіра”, “своє” – “чуже”, “симпатія – антипатія”, “приємно – неприємно”, “привабливе – відразливе”, “добро” – “зло”, “далеке – близьке”, “доречно – недоречно”, “корисно – шкідливо”, “варто – не варто”, “істотно – неістотно”, “вигідно – не вигідно”, “значно – незначно”, “хвилює – не хвилює”, “прийнятність – неприйнятність”, “лояльність – агресивність” ”легітимність – нелегітимність” та ін.

Не менш важливим буде з’ясування міри виразності різних структурних та динамічних особливостей економічної ментальності. Структурні характеристики можна задати у контексті бінарних опозицій характеру взаємозв’язків змістовних складових ментальності: “моновалентність – амбівалентність”, “спрямованість – дифузійність”, “центрованість – периферійність”. Бінарні опозиції динамічних властивостей у цьому ж випадку матимуть такий вигляд: “стабільність – мінливість”, “ригідність – лабільність”, “адаптивність – дезадаптивність”.

Необхідно зазначити, що типологія, наведена у таблиці 1, та більшість наведених бінарних опозицій є, перш за все, теоретичними конструкціями і напевно чи мають свої реальні прототипи. Ці концептуалізації засновані на переважно довільних критеріях, не є вичерпними та взаємовиключними. Але як ідеальні моделі відповідних континуумів вказані бінарні опозиції можуть слугувати своєрідними мірлами при позиціонуванні та порівнянні реальних емпіричних явищ. Застосування таких бінарних опозицій є передумовою для використання кількісного підходу та квантифікації міри прояву ідеологічних, економіко-культурних та економіко-ментальних характеристик особистості. А відтак є можливим встановлення міри поширення цих характеристик у вибірковій та генеральній сукупності. Проте навіть за використання достатньої кількості емпіричних індикаторів необхідна також наявність контрольних досліджуваних груп носіїв інших економічних ментальностей. Адже говорити про економіко-ментальні властивості певної спільноти є сенс тільки у порівняльному контексті, маючи на увазі також й інші спільноти.

Викладене вище можна підсумувати у таких висновках.

По-перше, з огляду на глибинний та нерефлексований характер економічної ментальності, у соціологічному дослідженні економіко-ментальних підвалин легітимності/нелегітимності приватної власності доречно використати метод опитування експертів.

По-друге, слід враховувати генетичні зв'язки економічної ментальності із економічною культурою, а також її можливий вплив на домінуючу в суспільстві соціально-політичну ідеологію та втілення її в інститутах економіки. Як опосередковані емпіричні прояви економічної ментальності можна розглядати емпіричні вияви ідеологічних переконань та економіко-культурної спрямованості особистості. Останні також правомірно розглядати як емпіричні прояви соціальної легітимності/нелегітимності приватної власності. Відтак у даному випадку доцільне використання традиційної методології і методики емпіричного аналізу ціннісних орієнтацій та атитюдів.

Перспектива подальших розвідок у даному напрямі буде полягати у спробах опертися на ці методологічні засади у ході вторинного аналізу даних соціологічного опитування експертів "Економічна культура населення України. Думки та міркування експертів", проведеного співробітниками відділу економічної соціології Інституту соціології НАН України у 2005 р.

-
1. Резнік В. Приватна власність крізь призму соціологічного інституціоналізму // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2005. — № 4 — С. 119 — 131.
 2. Штомпка П. Социология социальных изменений. — М.: Аспект Пресс, 1996.
 3. Соціологія: короткий енциклопедичний словник. Уклад.: В.І. Волович, В.І. Тарасенко, М.В. Захарченко та ін.; Під заг. ред. В.І. Воловича. — К.: Укр. центр духов. культури, 1998.
 4. Єфременко Т. Економічна культура як соціологічне поняття // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2005. — № 3. — С. 123—141.
 5. Донченко Е.А. Социетальная психика. — К.: Наук. думка, 1994.
 6. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє. — К.: Наук. думка, 1990.