

МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЛЮДИНИ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

У статті переосмислено підходи до моделювання трудової поведінки з позицій постмодернізму. Піддано критичному аналізу поведінкові моделі *homo sociologicus* та *homo economicus*. Сформовано авторське бачення інтеграції цих підходів у єдину поведінкову модель.

Ключові слова: модерн, постмодерн, *homo sociologicus*, *homo economicus*, соціально-трудова поведінка, практики.

I. Вступ

В умовах сучасних виробничих систем питання моделювання та прогнозування трудової поведінки учасників виробничого процесу набуває нового значення. Інформаційні перетворення характеру суспільного виробництва зумовлюють зростання соціальної та економічної відповідальності конкретного суб'єкта, учасника трудового процесу. Однак до сьогодні характер трудових практик в економіці моделюється переважно на смітівських принципах "економічної людини", при тому, що факт існування "соціологічної", "соціально-економічної" і навіть "нормативної людини" в суміжних науках (зокрема, в соціології), є доведеним. У цілому економічна теорія пройшла певний шлях: з позицій релігійних вірувань середньовіччя через принципи механічної раціональності (у визначенні німецького філософа Едмунда Гуссерля – "математизацію" та "неометризацію" повсякденного мислення) до сьогоднішніх складних соціальних практик. Ще наприкінці XIX – на початку XX ст. Е. Гуссерль відзначав, що в концепціях науковців того часу звичайна людина перестала бути "вжитою" у свою повсякденність, натомість рефлексія, порівняння, невдоволення, абстрактне прагнення до використання власного життя ціною будь-яких перетворень стало входити в повсякденні практики [1]. Однак наприкінці XX ст., намітилась ще одна, паралельна течія, пов'язана із віртуалізацією практик та абстрагуванням частини суб'єктів від реального соціального буття. Зазначене відбилося як на соціально-економічних практиках конкретних працівників, так і на всій моделі соціально-економічного розвитку. На наш погляд, це зумовлює потребу в модернізації економічної теорії в контексті дослідження трудових практик та визначення їх причинної зумовленості.

II. Постановка завдання

Мета статті – переосмислення трудової поведінки індивідів з позицій модерністських, і навіть постмодерністських концепцій.

III. Результати

Розпочинаючи запропонований аналіз, варто зрозуміти принципову відмінність оцінювання соціально-економічних практик (далі – практик) у контексті двох запропонованих течій. Так, з позицій модерну поведінка заснована на культурних засадах та раціоналізації всіх аспектів соціального життя, а також зумовлена зростанням темпу повсякденного життя. Постмодерністський підхід, зокрема з позицій П. Бергера та Т. Лукмана, відкидає як таку диференціацію спочатку заданими нормами, зміщуючи акцент у бік спільного створення соціокультурних та психологічних утворень, які обмежують зовнішні межі продуктивної діяльності людини [2, с. 87]. Намагаючись зрозуміти причини такої поведінки, слід звернутися до праці ще одного представника постмодерну – П. Бурдьє та його теорії габітусу. На його думку, габітус як набута система, що породжує схеми, робить можливим вільне продукування будь-яких думок, сприйняття і дій, вписаних у межі, властиві особливим умовам виробництва цього габітусу, і тільки їм. Структура, продуктом якої є габітус, управляє практикою, але не механістично-детерміністським шляхом, а через примуси та обмеження, визначені його існуванням. Він забезпечує активну присутність минулого досвіду, який, існуючи в кожному організмі (у значенні соціального тіла) у формі схем сприйняття, мислення і дії, що є більш вірним способом, ніж усі формальні правила та всі явно сформульовані норми, дає гарантію тотожності і сталості практик у часі [3]. Таким чином, габітус є результатом власного досвіду індивіда. У такому сенсі можна припустити, що індивіди, які матимуть подібний досвід (перебувають у межах єдиного

соціального поля), матимуть схожі практики. Це дає підстави для переходу аналізу на рівень певних поведінкових моделей (існування яких не виключає і П. Бурдьє, розглядаючи можливість пояснити через габітус колективні практики).

При цьому (за умов певного спрощення), можна виходити із того, що практики є соціально диференційованими (хоча окремі практики можуть і не зазнавати такої диференціації), відбуваються в певних діапазонах відхилень від встановленого нормативного значення. Інакше кажучи, це означає існування певних поведінкових моделей, яких дотримуються працівники в ході трудових практик. Саме використання зазначених моделей у поясненні соціально-трудової поведінки дасть змогу переосмислити підходи до мотивації, організаційного управління тощо.

Найбільш поширеними в соціології й економічній теорії моделями є дві, що традиційно протиставляються одна одній: модель економічної людини та модель соціологічної людини [4, с. 406] (існують і інші, зокрема визначені Р. Дарендорфом: людина психологічна, людина політична тощо [5]). Запропоновані моделі набули найбільшого поширення в західній соціальній теорії. Над розробкою концепції економічної людини працювали А. Сміт, Дж. Бенґам, В. Парето, Т. Веблен, М. Олсон. Засновниками концепції соціальної людини були А. Сен-Сімон, Р. Оуен, Ш. Фур'є, К. Маркс, Е. Дюркгейм, М. Вебер, Т. Парсонс та ін. Очевидно, що логіка їх побудови базувалась на домінуючій у той час парадигмі модерну. Однак на сьогодні все більша кількість науковців критикує зазначену парадигму за її надмірний детермінізм та спрощеність.

Більшість сучасних дослідників вважає, що економічна модель людини має враховувати найважливіший фактор: індивід визначає свою поведінку власними перевагами, що ставляться вище від інтересів партнерів і навіть прийнятих у суспільстві норм і правил [6, с. 33]. Така думка корелює із розумінням габітусу, що виник у теоретичній площині постмодерну. Однак у спрощеному вигляді модель економічної людини пропонує підхід і дає можливість наблизитися до розуміння характеру поведінки індивіда в трудовому процесі. До того ж ми вважаємо за доцільне відзначити, що з боку сучасного виробничого процесу постійно наявний суспільний запит на осіб, які мають нормативну поведінку. Відповідно, надалі ми пропонуємо ототожнювати трудову та нормативну поведінку, адже аномія практик у ході трудового процесу, на нашу думку, не може бути повною мірою захищеною до поведінки трудової.

Аналізуючи теоретичні основи моделей трудової поведінки, слід звернути увагу на праці російського дослідника В.В. Радаєва. На його думку, існує модель економічної людини, яку, незважаючи на численні варіації в економічних підходах, можна подати у вигляді обмеженої кількості досить чітких передумов. Він виокремлює чотири:

- людина незалежна – автономний, атомізований індивід, що приймає самостійні рішення, виходячи зі своїх особистих переваг;
- людина егоїстична – насамперед, піклується про свій інтерес і прагне до максимізації власної вигоди;
- людина раціональна – послідовно прагне до поставленої мети й розраховує порівняльні витрати того чи іншого вибору засобів її досягнення;
- людина інформована – не тільки добре знає власні потреби, а й має достатню інформацію про засоби їх задоволення [7, с. 26].

Слід наголосити на тому, що перша теза з переліку В. Радаєва визначена А. Смітом ще в 1746 р., друга – англійськими філософами XVII ст. Т. Гобсом і К.А. Гельвецієм [8, с. 9–15]. За час, який минув, у суспільстві відбулися суттєві зміни, що робить такий підхід дискусійним навіть з позицій модерну.

Із соціологічного погляду, запропонована структуризація є досить суперечливою, адже людина перебуває в соціумі (не незалежна); її егоїзм виявляється в межах, що не суперечать її існуванню в певній групі (соціумі); раціональність людини значною мірою компенсується її імпульсивністю й лінощами; інформованість людини виникає в умовах відсутності повноти інформації, внаслідок чого постає питання щодо її об'єктивності. До того ж, ця система не може пояснити варіації у поведінці (які в концептах П. Бурдьє зумовлені проявами габітусу).

Однак така логіка будується на тому, що організація діяльності на раціональній основі є внутрішньо властивою всім економічним процесам, у тому числі практикам економічної людини. При цьому окремі варіації можна пояснити принципом методологічного індивідуалізму, сформульованим І. Шумпетером. Сутність принципу розкривається через значення суб'єкта в економічних процесах. Він виявляється як активна засада економічних процесів, проявом яких є результат його діяльності. З іншого боку, людина є несуперечливою сукупністю переваг, що не підлягають подальшому розщепленню як об'єкт аналізу. Також індивід наділяється певною мірою поняттям особистої волі та незалежності від зовнішніх впливів [9, с. 9–10]. Очевидно, що уявлення про сукупність переваг засноване на логіці В. Парето,

який стверджував, що спонукальними чинниками людської активності є резидуси, тобто деякі залишкові найпростіші психоментальні стани, котрі далі не можуть бути розкладені на простіші елементи [10]. До того ж сам В. Парето вважав за доцільне “замінити політичну економію психологією, оскільки багато економічних феноменів залежить від бажань і волі людей” [11, с. 19], – зокрема зумовлених тими самими резидусами.

З іншого боку, на думку М. Вебера, кожен тип соціальної дії, який орієнтований на економічні обставини, і кожна взаємодія людей у групі, що має економічне значення, містить у собі певний спосіб розподілу й організації людських послуг в інтересах виробництва. Економічні факти свідчать, що індивіди, виконуючи різні види праці (занять), об'єднуються заради загальної мети не тільки один з одним, а й з матеріальними засобами виробництва, причому роблять це різними способами [11, с. 56]. Однак справедлива для свого часу думка М. Вебера може бути переосмисленою. Поглиблення розподілу праці в сучасному виробничому процесі відбувається вже не в контексті розподілу та кооперації ручної праці. Розподіл зазнає праця інтелектуальна. Очевидним результатом є збільшення її загальної кількості, а відповідно, і вартості такої праці. Більше того, інтелектуальна праця не передбачає особливої інтеграції із засобами виробництва, що ускладнює розуміння адекватності такої праці інтересам виробництва.

У таких умовах модель економічної людини виявляється не повною мірою адекватною. Відповідно, викликають інтерес інші моделі поведінки, зокрема модель соціологічної людини. У науці існує декілька підходів щодо неї. У цілому соціологічна людина (лат. *homo sociologicus*) – за Р. Дарендорфом, виконавець заздальгідь визначеної соціальної ролі, в якому поєднується індивідуальне та соціальне [12, с. 145]. Ця концепція також базується на постулатах модерну та розкриває дещо застарілі підходи до конструювання поведінки.

На думку одного з розробників моделі *homo sociologicus* Р. Оуена, індивідуалізм, що викликає суперечність інтересів у людей і народів, не може існувати одночасно із системою, заснованою на законах природи [13]. У цьому сенсі можна констатувати, що соціологічну людину її автори сприймають як більш природну порівняно з економічною людиною. Економічна теорія тяжіє до поєднання двох розумінь “природного”. Перше трактує його як щось просте, звичне й повсякденне. А за ним приховане інше, більш фундаментальне, розуміння “природного” – того, що відповідає “природному стану” лю-

дини, її природженим схильностям та інстинктам [14, с. 23]. Однак перелічені підходи не враховують соціальних причин поведінки агентів (зокрема, габітусу). На нашу думку, сучасна наука підійшла до необхідності не протиставлення, а зіставлення двох моделей.

При цьому ми усвідомлюємо, що більшість економістів на сьогодні поділяє думку, що за будь-яких умов людина мешкає в суспільстві відповідно до його економічних законів, які щодо неї значною мірою виступають як об'єктивні та визначальні (принаймні, через соціалізацію). Однак у парадигмі постмодерну соціалізація як така є неможливою через відсутність стійких норм (у тому числі й економічних). Відтак у сучасних трудових практиках суб'єктів найбільшого значення набуває габітус. До того ж, базуючись на концептах постмодерну, варто також урахувати думку П. Бергера, який зазначає, що “повсякденне життя являє собою реальність, яка інтерпретується людьми і має для них суб'єктивну значущість як цілісний світ” [2, с. 39]. Усе це додатково ускладнює розуміння причин трудової поведінки та потребує визначення певної (спрощеної щодо соціологічно-філософської рефлексії) моделі соціально-трудова практик учасників трудового процесу.

Одним із підходів до такої побудови, на наш погляд, може бути інтеграція існуючих поведінкових моделей. Так, у дослідженнях, проведених В.В. Радаєвим, наведено приклади синтезу моделей соціологічної людини, зокрема:

- побудова методом “від зворотного” (іншими словами, її розглядають як повного антипода *homo economicus*. Якщо останній, скажімо, – це людина незалежна, егоїстична, раціональна й компетентна, то *homo sociologicus* є людиною, що підкоряється суспільним нормам і альтруїстична, поводить ірраціонально й непослідовно, слабо інформована і не здатна до калькуляції вигод і витрат);
- за принципом “подібності” до *homo economicus* чи імітації цієї моделі; шляхом можливого синтезу – підсумовування приписуваних людині протилежних якостей (у тій чи іншій комбінації) [14, с. 21–35].

При цьому, слід врахувати думку українських соціологів Є.І. Суїменка та Т.О. Єфременко, які висловлюються про те, що економічна (господарська) діяльність властива людському універсуму на кожному етапі його існування, вона як родова властивість має свої історичні (специфічні) форми, серед яких найбільш тривалою є економічна формація, особливості котрої у фазі найбільшого розквіту, вичерпавши та перевищи-

вши власний історичний ресурс, стають квазіспецифікою – гіпертрофією та деформуючою економічною (господарською) стороною універсуму [15, с. 27]. На наш погляд, зазначена логіка пояснює роль економічних чинників в інтерпретації трудової поведінки. Дослідники пропонують постмодерністський підхід до коригування таких практик (які в концептах модерну є феноменами та не можуть бути адекватно скориговані). За визначенням Є.І. Суїменка та Т.О. Єфременко, криза, що виникла, може бути розв'язаною не відстороненням економіки як такої, а появою її нової історичної форми [15, с. 231].

Логіка такого підходу дає підстави для констатації вторинного характеру економічної поведінки, що зумовлює необхідність аналізу факторів, які викликають (а не зумовлюють) поведінкову специфіку.

Слід зазначити, що, викладаючи точку зору соціологів, В.В. Радаєв наводить інші способи побудови відповідних моделей, зокрема:

- синтезу – підсумовування приписуваних людині протилежних якостей (у тій чи іншій комбінації);
- методом взаємного зближення і поступок знайти компромісну точку на осі між двома полюсами, своєрідну “золоту середину” [14, с. 28].

Такий підхід ми вбачаємо також реалістичним, при тому, що у процесі синтезу стає можливим, змінивши склад змінних, показати homo sociologicus як максимізатора рівня власної соціалізації та мінімізатора невідзначеності, пов'язаної з його неповною включеністю в соціальні норми. З одного боку, це певною мірою суперечить логіці габітусу, який не передбачає свідомо цієї націленості. Однак, з іншого – запропонований підхід дає логічні підстави для інтеграції homo sociologicus та homo economicus. Використовуючи принцип “від зворотного” чи “подібності”, залишається формалізувати запропоновану модель, щоб надати їй більш практичного вигляду. При цьому пропонуємо виходити із логіки, що в концепції homo sociologicus та homo economicus у чистому вигляді, або у вигляді простих інтегральних утворень, можуть існувати тільки в парадигмі модерну. Натомість постмодерністський концепт розглядає людину більш формалізовано, а точніше, функціонально спрямовано. У такому разі можна говорити про появу функціонального homo socioeconomicus. Інакше кажучи, розглядається людина, габітус якої є похідним від соціальних та економічних чинників та відіграє визначений набір функцій.

При цьому проблематичним убачається доведення такої моделі до рівня кількісної визначеності. Через це окремі автори вва-

жають можливим використовувати економічний підхід для вирішення певних, у тому числі соціальних, проблем (наприклад, американський економіст К. Бруннер упевнений, що “модель REM забезпечує єдиний підхід для соціальних наук”), відкидаючи, таким чином, вплив суб'єктивних факторів на поведінку людини. Однак такий підхід відкидає нас знову ж таки до економічного матеріалізму, який критикував ще російський соціолог Н. Карев у 1897 р. у своїй праці “Вступ до вивчення соціології” [16, с. 42].

Розглядаючи соціологічну (або конструктивну соціально-економічну) людину в контексті її трудових практик, необхідно проаналізувати її економічну поведінку (тобто поведінку серед інших економічних акторів). Є.І. Суїменко та інші вчені вважають, що визначальним моментом експлікації економічної поведінки й пошуку її обґрунтування є раціональність людської діяльності, її практична мотивація та відносини соціально-економічного обміну [15, с. 68].

В.В. Радаєв розглядає доцільність інтеграції підходів. При цьому він наводить думку німецького соціолога та економіста П. Вайзе, який пропонує розглядати homo socioeconomicus [14, с. 28; 17, с. 156], із цією думкою ми повністю погоджуємося. При цьому наголошуємо на приматі соціального над економічним. На підставі аналізу В.В. Радаєв робить висновок, що в такому разі людина економічна не є моделлю, але є програмою побудови різних моделей, що описують широкий спектр типів дії в континуумі між полюсами “недосоціалізованої” та “пересоціалізованої” дії. Модель економічної людини у цьому випадку не відкидається, а включається в методологічний арсенал як одна з ключових робочих моделей для типологічних побудов, але при цьому розглядається не як єдина чи панівна, а скоріше як крайній випадок.

Наявність певної цінності інтеграції соціологічного й економічного підходів до вивчення поведінки людини відзначають і економісти, зокрема В. Бартунаєв [18, с. 36]. На його думку, включення до поняття економічної раціональності соціального елемента пов'язано зі спробами врахування таких категорій, як особиста воля, суб'єктивна цінність тощо. При цьому необхідно відзначити, що включення соціального елемента в поняття економічної людини не приводить до його злиття зі змістом моделі соціологічної людини. Така інтеграція також не розкриває усієї системи суб'єктивних впливів на економічні практики.

Проблема полягає в тому, що соціологічна людина орієнтується, насамперед, на цінності та норми, які існують у суспільстві, поводить відповідно до тих рольових очікувань, котрі на неї покладає суспільство,

знає, що за виконання своїх ролей вона буде винагороджена, а за невиконання – покарана. Однак відповідно до логіки постмодерну норми виникають безпосередньо в процесі соціальної взаємодії, а відтак, збільшують міру ризику для соціологічної людини “не попасти в норму” (останнє властиво як для суб’єктів, так і для об’єктів соціально-трудова практик). На цьому й виникає потреба в урахуванні соціологічної категорії габітусу як системи стійких схильностей при моделюванні соціально-трудова практик.

Вважаємо за необхідне зазначити, що побудова моделей соціально-економічної людини не є новою. Навіть у розвитку поняття “економічна людина” засновник неокласичного напрямку економічної теорії А. Маршалл спробував на основі синтезу різних поглядів підвищити рівень конкретності поведінкової моделі. “Економісти мають справу з людиною як такою, не з деякою абстракцією чи “економічною” людиною, а з людиною з плоті та крові”. А. Маршалл розширив поняття мотивації поведінки економічної людини. Він відзначав, що егоїзм не є єдиним поясненням 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 зменшується чи ставиться в абсолютну однакове становище з іншими мотивами. Більше того, винагорода за працю є постійним і первинним мотивом. “Найбільш стійким стимулом до ведення господарської діяльності є бажання одержати заробітну плату... Вона може бути потім витрачена на егоїстичні чи альтруїстичні цілі” [19, с. 83].

На сьогодні для економіко-соціологічної людини, яка, на наш погляд, має закладатися в основну конструювання соціально-трудова практик, В.В. Радаєв визначає такі особливості:

1) людина займає більш активну й більш діяльну позицію. Це людина не просто інформована, але така, що пізнає (knowledgeable agent); не просто така, яка наслідує норми, але така, що соціалізується; не просто субординована, а й здатна до боротьби;

2) перетворення людини в актора в економіко-соціологічному значенні означає, що вона здатна не тільки вибирати різні засоби використання дефіцитних ресурсів, а й переключатися (спонтанно чи в результаті вольових зусиль), переходячи від логіки економічно орієнтованої до логіки соціально орієнтованої дії;

3) крім активного вибору та можливості переключення режимів дії й оцінювання, людина здатна чинити всупереч, у тому чи-

слі всупереч очевидній раціональності чи усталеним нормам;

4) людина здатна до диференційованих дій. Рамки її дій є не тільки більш широкими, ніж це передбачено економічною теорією, їхні розходження соціально зумовлені, а самі дії укорінені в соціальних структурах, у які включений цей господарський агент [14, с. 29]. На наш погляд, така система відмінностей достатньо корелює із сучасною постмодерністською концепцією світогляду та дає змогу перейти з рівня філософських конструктів на рівень аналізу, більш наближений до умов сучасного виробничого (трудова) процесу.

У цьому контексті варто згадати висновки В. Бартунаєва, який пропонує власну модель поєднання економічних і соціологічних підходів до вивчення діяльності людини у сфері виробництва. Ця модель дістала назву “Людина винахідлива, Така, що зазнає обмежень, Така, що має очікування, Така, що оцінює, Така, що максимізує” [18, с. 35–36]. При цьому зазначені характеристики можуть виявлятися як у соціальній, так і в економічній сфері діяльності людини. Суттєвим обмеженням такого підходу є той факт, що він ґрунтується на принципах повного усвідомлення людиною природи її вчинків. Водночас окремі соціальні обмеження є, скоріше, підсвідомими (такими, що не вимагають свідомої націленості, тобто прояву габітусу). Відповідна логіка також має бути відображена у побудові моделей.

Не заглиблюючись у дискусію щодо параметрів моделі соціально-економічної людини, вважаємо за доцільне визначити базові критерії, за допомогою яких можуть бути охарактеризовані причини соціальної поведінки у сфері праці. Однак такі підходи, на нашу думку, не можуть бути реалізовані без урахування думки М. Вебера, що виключає можливість детермінуючого впливу одного фактора соціальної дійсності (у цьому випадку – економічного) на інші без зворотного впливу з їх боку. Наявність та характер такого взаємовпливу є ситуативним і таким, що виникає безпосередньо під час трудового процесу, а це суттєво обмежує можливість його прогнозування.

У такому контексті, фактично, маємо справу з невизначеністю, яка в економічній літературі є досить змістовно розглянутою. Відповідно до теорії прийняття рішень в умовах невизначеності американця Г. Саймона, прийняття рішень в умовах невизначеності вважається вкрай далеким від максимізації вигоди, тому що люди, які приймають рішення, не мають достатньої інформації про кінцеві цілі та способи їх досягнення [20, с. 56]. Очевидно, що розгляд трудова практик з таких позицій не має суттєвих перспектив.

Говорячи про реальні можливості організації трудового процесу та моделювання трудової поведінки в концептах постмодернізму, слід виходити із функціональних можливостей окремих суб'єктів. Таким чином, практики індивідів у процесі трудової діяльності можуть бути співвіднесені з організаційними характеристиками самого трудового процесу та базуватися на них. Характеристиками при цьому слід вважати самі функції та особливості їх виконання суб'єктом, зокрема:

- фактичні можливості виконання (невиконання) певного виду дій (функцій);
- доцільна інтенсивність виконання функцій;
- результати та наслідки виконання функцій;
- можливі межі відхилення при виконанні.

Запропоновані характеристики в цьому випадку слід розглядати як вихідні параметри трудового процесу, в ході якого виникатимуть соціальні норми, що власне є результатом формального та неформального (в процесі ітерацій) процесу нормування. Запропоновані характеристики можуть бути сконструйовані шляхом їх інтерпретації з позицій габітусу.

IV. Висновки

Підбиваючи підсумок, слід зазначити, що ми пропонуємо трансформувати існуючі підходи до соціологічної та економічної людини й визначити людину трудову. У цьому разі об'єктом дослідження буде вся сукупність ціннісних, мотиваційних і поведінкових факторів людини, що виявляються в ході трудового процесу або впливають на його ефективний перебіг і зумовлюють характер трудової поведінки. По суті, мова йде про габітус, який в економічних категоріях на сьогоднішньому етапі не може бути визначений. Виокремлення саме моделі трудової людини в загальній моделі соціально-економічної людини, запропонованої низкою відомих дослідників, впливає з особливостей соціальної поведінки, яку людина демонструє в ході трудового процесу, керуючись одночасно власними економічними інтересами, економічними нормами праці, соціальними нормативами та стандартами життя, бажанням підтримання нормальних відносин у трудовому колективі, а також знаючи детермінації соціальних практик з боку власного габітусу.

Ми наголошуємо на тому, що відповідно до концепції постмодернізму та згідно з авторським баченням основною цінністю практики в ході сучасного трудового процесу є виконання визначеного набору функцій. Усі інші аспекти мають оцінюватися в контексті і з позицій їх результату. Відповідно, поведінкова модель має характеризувати можливість індивіда, який наділений системою

внутрішніх диспозицій, ефективно виконувати покладені на нього функції.

Подальші дослідження в запропонованому напрямі, на наш погляд, мають бути спрямовані на операціоналізацію моделі трудової людини та встановлення вихідних (для її трудових практик) диспозицій.

Список використаної літератури

1. Веселов Ю.В. Экономическая социология постмодерна [Электронный ресурс] / Ю.В. Веселов // Журнал социологии и социальной антропологии. – СПб. : Санкт-Петербургский государственный университет, 1998. – Т. 1. – Вып. 1. – Режим доступа: www.jourssa.ru.
2. Бергер П. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания / П. Бергер, Т. Лукман. – М. : Медиум, 1995. – 323 с.
3. Бурдые П. Структура, габитус, практика [Электронный ресурс] / П. Бурдые // Журнал социологии и социальной антропологии. – 1998. – Т. 1. – № 2. – Режим доступа: <http://www.jourssa.ru/1998/2/4bourd.html>.
4. Ядов В.А. Социология труда: теоретико-прикладной толковый словарь / В.А. Ядов. – СПб. : Наука, 2006. – 426 с.
5. Дарендорф Р. Тропы из утопии: Работы по теории и истории социологии [Электронный ресурс] / Ральф Дарендорф; [пер. с нем. Б. Скуратова и В. Ближенкова]. – М. : Праксис, 2002. – 534 с. – (Университетская библиотека: Социология). – Режим доступа: <http://www.rsuh.ru/article.html?id=2710>.
6. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: Структура и функциональная специфика сегментов : автореф. дис. на соискание уч. степени д-ра соц. наук : 22.00.03 / Светлана Юрьевна Борсукова ; Гос. ун-т – высш. шк. экономики. – М., 2004. – 35 с.
7. Радаев В.В. Экономическая социология : курс лекций / Вадим Валерьевич Радаев. – М. : Аспект-пресс, 1998. – 366 с.
8. Агапова И.И. История экономической мысли : курс лекций / Ирина Ивановна Агапова ; Ассоц. авт. и изд. "Тандем". – М. : ЭКМОС, 1998. – 245 с.
9. Etzioni A. The Moral Dimension: Toward a New Economics / A. Etzioni. – New York : Free Press ; London : Collier Macmillan, 1990 (1988). – P. 9–10.
10. Парето В. Компендиум по общей социологии / В. Парето ; [пер с итал. А.А. Зотова ; науч. ред., предисл. к рус. изд., указ. имен М.С. Ковалёвой ; науч. консульт. Н.А. Макашева] ; Гос. ун-т Высшая школа экономики. – [2-е изд.]. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 511 с.

11. Кравченко А.И. Социология Макса Вебера: труд и экономика / А.И. Кравченко. – М., 1997. – 208 с.
12. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта / Ральф Дарендорф; [пер. с немец. В.М. Степаненкова] // Социологические исследования. – 1994. – № 5. – С. 142–147.
13. Утопический социализм: хрестоматия / [сост. А.И. Володин, Е.М. Черняк, С.Ф. Видов]. – М.: Политиздат, 1982. – 512 с.
14. Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии / В.В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 3. – С. 21–35.
15. Суименко Е.И. Homo economicus современной Украины. Поведенческий аспект / Е.И. Суименко, Т.О. Ефременко. – К.: Ин-т социологии НАН Украины, 2004. – 244 с.
16. Дридзе Т.М. Прогнозное социальное проектирование: теоретико-методологические и методологические проблемы / Т.М. Дридзе, В.Н. Лексин, Э.А. Орлова. – М.: Наука, 1994. – 304 с.
17. Weise P. Homo economicus und homo sociologicus: Die Schreckensmänner der Socialwissenschaften / P. Weise // Zeitschrift für Sociologie. – April 1989. – Jg. 18, H.2. – S. 148–161.
18. Бартунаев Л.Р. Нормирование труда в России: сущность, состояние, пути совершенствования / Л.Р. Бартунаев; Рос. акад. гос. службы при Президенте Рос. Федерации. – М.: Изд-во РАГС, 2004. – 214 с.
19. Экономическая мысль Запада. – М.: Прогресс, 1983. – 415 с.
20. Пул М. Управление человеческими ресурсами / М. Пул, М. Уорнер. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с. – (Серия “Бизнес-класс”).

Стаття надійшла до редакції 15 лютого 2012 р.

Ядранский Д.М. Модели социального и экономического человека в современной экономической теории

В статье переосмысливаются подходы к моделированию трудового поведения с позиций постмодернизма. Подвергаются критическому анализу поведенческие модели homo sociologicus та homo economicus. Формируется авторское видение интеграции данных подходов в единую поведенческую модель.

Ключевые слова: модерн, постмодерн, homo sociologicus, homo economicus, социально-трудовое поведение, практики.

Yadranskyi D. Models of social and economic man in modern economic theory

The article reinterpreted approaches to modeling labor behavior from the standpoint of postmodernism. Are critical analysis of behavioral models of homo economicus and homo sociologicus. Formed copyright vision of data integration approaches in a single behavioral model.

Key words: modern, postmodern, homo sociologicus, homo economicus, social and occupational behavior practices.