

ТИПОЛОГІЯ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ УКРАЇНЦІВ TYPOLOGY OF MODELS OF SOCIO-ECONOMIC BEHAVIOR OF UKRAINIANS

У статті представлено теоретичне обґрунтування авторської типології моделей соціально-економічної поведінки громадян, орієнтованої на вирішення завдання прогнозування її динаміки. Проаналізовано найбільш поширені типи моделей економічної поведінки («homo economicus», «homo sociologicus», «homo psychologicus»). Визначено їх засадничі положення та показано обмеження, зумовлені проблемністю операціоналізації показників і складністю розробки інструментарію для набору емпіричних даних. З огляду на те, що в умовах соціальних потрясінь поведінкові активності орієнтовані на виживання або на розвиток, виокремлено настанови та практики, властиві кожному з типів поведінкових стратегій. Висунуто гіпотезу, згідно з якою вектор змін економічної поведінки залежить від співвідношення цих стратегій у поведінкових активностях громадян. Виокремлені репрезентації поведінкових стратегій утворюють простір значень з координатами, що відповідають двом вимірам економічного вибору – суб'єктності та раціональності. На перетині цих вимірів визначено чотири базові моделі економічної поведінки, умовно означені як: інноваційно-партнерська (площина раціональної суб'єктності), помірковано-прогресивістська (площина раціональної об'єктності), активно-адаптивна (площина суб'єктної ірраціональності) і протестно-традиціоналістська (площина ірраціональної об'єктності). Переваги запропонованої типології вбачаються у тому, що вона: а) орієнтована на дослідження економічної поведінки в умовах надзвичайного стану; б) описує її у різних площинах (економічній, соціологічній, психологічній); в) виокремлені показники можуть бути використані при створенні інструментарію для набору емпіричних даних і побудови прогностичних моделей.

Ключові слова: економічна поведінка, типологія, моделі, показники, прогнозування динаміки.

The article presents the theoretical justification of the author's typology of models of socio-economic behavior of citizens, aimed at solving the task of forecasting its dynamics. The most common types of models of economic behavior ("homo economicus", "homo sociologicus", "homo psychologicus") have been analyzed. Their fundamental provisions are determined and limitations caused by the difficulty of operationalizing indicators and the complexity of developing tools for empirical data collection are shown. Given the fact that in conditions of social upheavals, behavioral activities are oriented towards survival or development, guidelines and practices specific to each of the types of behavioral strategies are singled out. A hypothesis was put forward, according to which the vector of changes in economic behavior depends on the ratio of these strategies in the behavioral activities of citizens. Isolated representations of behavioral strategies form a space of values with coordinates corresponding to two dimensions of economic choice: subjectivity and rationality. At the intersection of these dimensions, four basic models of economic behavior are defined, conventionally defined as: innovative-partnership (plane of rational subjectivity), moderate-progressive (plane of rational objectivity), active-adaptive (plane of subject irrationality) and protest-traditionalist (plane of irrational objectivity). The advantages of the proposed typology can be seen in the fact that it: a) is focused on the study of economic behavior in the state of emergency, b) describes it in different planes (economic, sociological, psychological), c) the selected indicators can be used in creating a toolkit for a set of empirical data and construction of predictive models.

Key words: economic behavior, typology, models, indicators, forecasting dynamics.

УДК 303.316.4
DOI <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2023.56.45>

Малхазов О.Р.

д.психол.н., професор,
головний науковий співробітник
відділу методології психосоціальних
та політико-психологічних досліджень
Інститут соціальної та політичної
психології Національної академії
педагогічних наук України

Постановка проблеми. Реалії сучасного життя в Україні – це російська агресія і втрата третини економіки, відтік кваліфікованих працівників, проблеми біженців та внутрішньо переміщених осіб, стрімке зростання кількості постраждалих, які потребують підтримки держави, невизначеність не лише економічного майбутнього, а й перспектив країни загалом. Усе це неминуче позначається на виборі стратегій економічної поведінки громадян, змушує їх обирати адаптивні практики, які б забезпечили виживання та принаймні часткове збереження втраченого добробуту. Прийняття нової реальності вимагає переоцінки власних потреб і можливостей їх задоволення як тут і тепер, так і в осяжному майбутньому. У силу особистісних якостей, соціально-психологічних умов, у яких набувався досвід соціально-економічної взаємодії з іншими, не всі прагнуть і не всім вдається змінити модель соціально-економічної поведінки на більш адаптовану до умов, що склалися.

Типології стратегій економічної поведінки, пропоновані класичними економічними (А. Маршалл [18], Р. Талер, К. Санстейн [11], О. Вартанова [1], О. Петінова [8]), соціальними (М. Вебер [2], А. Ручка, В. Танчер [10], В. Москаленко [6], Н. Назаренко [7]) та психологічними теоріями (Дж. Акерлоф, Р. Шиллер [14], Г. Олпорт [15], К. Скіннер [20], П. Лушин [5], С. Фера [12]), мало придатні для дослідження економічної поведінки в умовах соціальних потрясінь, до того ж вони мають обмежений прогностичний потенціал. Отже, побудовані на їх основі прогнози динаміки економічних змін не дають адекватного уявлення про перспективи соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Попри різноплановість теоретичних підходів до трактування поняття «економічна поведінка», існування великої кількості класифікацій її моделей, заснованих на різноманітних теоріях і концепціях (наприклад, «людина

економічна» (А. Маршалл [18], Р. Талер, К. Санстейн [11], О. Вартанова [1], Р. Яковенко, Т. Бобочка, М. Линченко [13] та ін.), «людина творча» (М. Вебер [2], О. Петінова [8] та ін.), «людина-працівник» (В. Москаленко [6] та ін.), «людина-власник» (Дж. Акерлоф, Р. Шиллер [14], С. Фера [12], І. Губеладзе [3] та ін.), ми досі не маємо обґрунтованої типології моделей соціально-економічної поведінки громадян, груп, суспільства в умовах тривалих надзвичайних станів. Теоретична розробка й емпіричне обґрунтування такої типології видається перспективним не лише для вирішення завдань соціального прогнозування, а й для формування державної економічної політики, надання громадянам соціально-психологічної підтримки тощо.

Метою статті є обґрунтування авторської типології моделей економічної поведінки громадян, придатної для вирішення завдань прогнозування динаміки соціально-економічних змін.

Дизайн теоретичного дослідження передбачав таке: аналіз переваг та недоліків найбільш популярних типологій економічної поведінки; виокремлення настанов та практик, характерних для поведінкових стратегій громадян в умовах соціальних потрясінь; обґрунтування авторської типології моделей економічної поведінки громадян, релевантної завданням прогнозування динаміки соціально-економічних змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. З-поміж численних класифікацій економічної поведінки зарубіжні й українські дослідники частіше звертаються до трьох типів моделей:

– дослідження, що проводяться в логіці моделі «*homo economicus*» («людина економічна»), розглядають поведінку через призму економічної компетентності особи (А. Маршалл [18], А. Самсон [19], Е. Анґнер [16], О. Вартанова [1], О. Петінова [8], Р. Яковенко, Т. Бобочка, М. Линченко [13] та ін.). Ідеться про володіння економічними знаннями, обізнаність щодо власних потреб та засобів їх задоволення, здатність прогнозувати наслідки своїх рішень, незалежність, орієнтованість на себе, раціональність, прагнення отримати максимальний зиск або задоволення від досягнутих результатів з мінімальними втратами тощо;

– поведінкова модель «*homo sociologicus*» («людина соціологічна») різнобічно вивчалась такими вченими, як S. Lindenbergm [17], М. Вебер [3], В. Москаленко [6], Н. Назаренко [7] та ін. Характерними рисами для цієї моделі економічної поведінки є акцентування санкціонованості економічних дій суспільством, висока рефлексивність, здатність протидіяти та корегувати поведінку відповідно до вимог ситуації і власних можливостей, диференційоване виконання соціальних ролей відповідно до специфіки діяльності;

– дослідження в руслі моделі «*homo psychologicus*» («людина психологічна») зосе-

реджують увагу на психолого-економічних феноменах, що визначають економічну поведінку (Дж. Акерлоф, Р. Шиллер [14], Р. Талер, К. Санстейн [11], Г. Олпорт [15], О. Петінова [8], П. Лушин [5], А. Ручка, В. Танчер [10], І. Губеладзе [3], С. Фера [12] та ін.). Це і рівень розвитку економічної свідомості, і мотивація, і емоційна сфера, і сукупність виборів щодо економічних цілей та способів їх досягнення, і прийняття економічних рішень та задоволення потреб у ситуаціях активних соціально-економічних комунікацій, обмеженості ресурсів, когнітивної перевантаженості та невизначеності.

Частота звертання дослідників до цих трьох типів моделей вказує на їх універсальність. Водночас для прогнозування ймовірних сценаріїв економічної поведінки в умовах тривалих надзвичайних станів вони обмежено придатні, зокрема через широкий спектр змінних та труднощі з їх операціоналізацією, а отже, й з набором даних.

Будь-які соціальні потрясіння, а особливо ті, що створюють загрози життю, здоров'ю і супроводжуються різким зниженням добробуту, з одного боку, травмують, дестабілізують і гальмують прийняття нових реалій, а з іншого, – відкривають нові можливості для розвитку, спонукають до корегування смислів, зміни соціально-економічних практик. І негативні, і позитивні впливи зумовлюють динаміку суспільних очікувань щодо перспектив соціально-економічного розвитку. Отже, першим кроком у побудові прогностичної моделі економічної поведінки має бути виокремлення поведінкових практик, які вказують на її спрямованість – на виживання чи розвиток.

На основі узагальнення результатів досліджень Дж. Акерлофа, Р. Шиллера [14], З. Погорелової, Т. Поповича, Я. Бариської [9], С. Кульчицького [4], Р. Яковенка, Т. Бобочка, М. Линченко [13], О. Вартанової [1], П. Лушина [5], А. Ручки, В. Танчера [10] та ін. нами були визначені настанови та практики, властиві двом типам поведінкових стратегій, баланс яких визначає вектор змін економічної поведінки (табл. 1).

Обираючи настанови і практики для кожної з стратегій, ми намагались задовольнити дві вимоги:

– охарактеризувати економічну поведінку у різних площинах (економічній, соціологічній, психологічній);

– відібрати не лише максимально релевантні показники, а й такі, що підлягають вимірюванню.

Виокремлені репрезентації поведінкових стратегій описують простір значень з координатами, утвореними двома вимірами економічного вибору, – суб'єктивністю та раціональністю. На перетині цих вимірів отримуємо чотири базові моделі економічної поведінки, умовно означені нами, як:

– *інноваційно-партнерська* модель, репрезентована площиною значень, утворе-

Таблиця 1

Настанови та практики, що зумовлюють вибір стратегій економічної поведінки

Орієнтовані на виживання	Орієнтовані на розвиток
<ul style="list-style-type: none"> – тяжіння до патерналізму; – делегування відповідальності за свій добробут; – низький рівень рефлексії мотивів і цілей економічної поведінки; – нездатність протидіяти маніпуляціям; – конформізм у прийнятті економічних рішень; – прийняття як норма одностороннього зворотного зв'язку у стосунках з владою різних рівнів; – невміння та/або небажання оцінювати достовірність економічної інформації; – схильність менше вимагати від себе і більше – від інших; – переконаність в існуванні простих рішень складних проблем; – уявлення про економічні цінності як такі, що забезпечуються державою; – зневага до людей, які мають відчутно вищий рівень добробуту; – хронічна невдоволеність якістю власного життя і тим, що дає держава, органи влади, оточення; – толерантність до корупції; – толерування порушення податкового законодавства; – готовність обміняти свої права і свободи на відчуття захищеності та стабільності; – схильність до конспірології; – переконаність у тому, що від простої людини нічого не залежить; – переконаність у тотальній продажності чиновників і влади; – невміння і небажання при прийнятті економічних рішень визначати і дотримуватись меж (законного/ незаконного, можливого/неможливого, раціонального /ірраціонального тощо); – економічна залежність від держави, регіональної та місцевої влади; – відмова від набуття знань, умінь для реалізації власного економічного потенціалу; – низький рівень толерантності до змін (реформ, нових правил, економічних практик тощо); – гостре сприйняття нерівності в доходах; – низька толерантність до невизначеності; – недовіра до середнього і малого бізнесу, орієнтація на великі (в ідеалі державні) підприємства; – солідаризація з соціальними групами, які прагнуть зберегти <i>status quo</i> (протестують проти реформ, вимагають відібрати і поділити, обмежити статки топменеджерів тощо); – підтримка політичних сил, які обіцяють вже завтра підвищити добробут населення (підняти зарплати, підвищити соціальні виплати, захистити бідних тощо) 	<ul style="list-style-type: none"> – прагнення самостійно приймати економічні рішення; – прийняття відповідальності за свій економічний вибір; – схильність до рефлексії мотивів економічної поведінки; – значний соціальний капітал; – розвинене економічне мислення; – зацікавленість у розвитку економічної взаємодії; – звичка перевіряти достовірність економічної інформації; – вимогливість до себе; – підтримка приватної власності; – недовіра до швидких і простих рішень складних проблем; – повага до успішних людей, прагнення вивчати їх досвід; – широке трактування поняття «економічні цінності»; – низька толерантність до корупції; – задоволеність якістю свого життя; – законослухняність; – несприйняття обмежень економічних прав і свобод; – інноваційне мислення; – впевненість у своїй спроможності впливати на ситуацію; – здатність визначати і дотримуватись меж (законного/ незаконного, можливого/ неможливого, раціонального /ірраціонального тощо); – сприйняття конкуренції та особистих інтересів як ключових мотиваторів соціально-економічного розвитку; – готовність до змін і здатність до контролю власного життя; – потреба у свободі прийняття економічних рішень; – усвідомлення необхідності дотримання балансу спільних та індивідуальних благ; – толерантність до невизначеності; – уміння визначати економічні цілі та обирати засоби їх досягнення; – адекватна самооцінка досягнень та поразок; – толерантність до нерівності в доходах; – низький рівень економічної залежності від держави; – здатність до саморозвитку, відкритість до нового; – високий рівень економічної компетентності; – прагнення до співпраці з особами і групами, орієнтованими на пошук нестандартних рішень, змін наявного стану справ; – орієнтація на політичні сили і бізнес-еліти, які ставлять реальні цілі й артикулюють способи їх досягнення

ною векторами раціональності і суб'єктності. Цю модель економічної поведінки практикують особи з високим рівнем толерантності до невизначеності, інноваційним економічним мисленням, із значним соціальним капіталом і прагненням до співпраці з особами та групами, орієнтованими на пошук нестандартних рішень і зміну наявного стану справ, готові до змін і здатні контролювати власне життя;

– *помірковано-прогресивістська* модель, репрезентована площиною значень з векторами «раціональність» і «об'єктність». Таку модель практикують особи, яким властиві прагнення дотримуватись меж (законного/ незаконного, можливого/неможливого, раціонального /ірраціонального тощо), усвідомлення необхідності дотримання балансу спільних та індивідуальних благ, здатність до

саморозвитку під патронатом авторитетних осіб, орієнтація на політичні сили і бізнес-еліти, які ставлять реальні цілі і артикулюють способи їх досягнення, законослухняність, схильність до рефлексії мотивів економічної поведінки;

– *активно-адаптивна модель*, репрезентована площиною значень, утвореною векторами «суб'єктність» та «іраціональність». Цю модель економічної поведінки практикують особи, переконані в існуванні простих рішень складних проблем, схильні менше вимагати від себе і більше – від інших, з уявленнями про економічні цінності як такі, що забезпечуються державою, з гострим сприйняттям існування нерівності в доходах, орієнтовані на підтримку політичних сил, які обіцяють вже завтра підвищити добробут населення (підняти зарплати, підвищити соціальні виплати, захистити бідних);

– *протестно-традиціоналістська модель*, репрезентована площиною значень, утвореною векторами іраціональності й об'єктності. Цю поведінкову модель практикують особи з низьким рівнем толерантності до змін (реформ, нових правил, економічних практик тощо), переконані у тотальній продажності чиновників і влади, схильні до конспірології, хронічно невдоволені якістю власного життя і тим, що дає держава, органи влади, оточення, з тяжінням до патерналізму, нездатністю до рефлексії мотивів і цілей своєї економічної поведінки, з прагненням до солідаризації з соціальними групами, які намагаються зберегти status quo (протестують проти реформ, вимагають відібрати і поділити, обмежити статки топменеджерів тощо).

Відповідно до логіки наукового пошуку перші дві моделі економічної поведінки притаманні особам (групам, суспільству в цілому), більшою мірою орієнтованим на розвиток, а третя і четверта – зосередженим на виживанні.

Узагальнюючи викладене, з високою ймовірністю можна припустити, що в реальному житті частка осіб, які практикують якусь із базових моделей економічної поведінки у повному обсязі, не перевищуватиме 40%. Поведінкові моделі решти громадян вибудовуватимуться на перетині цих чотирьох моделей.

З опертям на виокремлені показники поведінкових стратегій (настанови та економічні практики), можна конструювати інструментарій і застосовувати його для набору емпіричних даних, що дасть змогу верифікувати запропоновану типологію і, застосувавши відповідні математичні процедури, прогнозувати вектор та динаміку соціально-економічних змін.

Перспективи подальших досліджень вбачаються нами в уточненні типології моделей соціально-економічної поведінки та встановленні кореляцій між практикуванням певних моделей і швидкістю пристосування до нових реалій. Варто зосередитись також на визначенні необхідних і достатніх показників соціально-економічної поведінки для прогнозування вектору та динаміки її змін.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вартанова О.В. Діагностика раціональності в економічній поведінці майбутніх менеджерів. *Економіка і суспільство*. 2021. № 34. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/965/923> (дата звернення: 08.09.2022).
2. Вебер М. Господарство і суспільство / пер. з нім. М. Кушнір. Київ : Всесвіт, 2013. 1112 с.
3. Губеладзе І.Г. Реалізація почуття власності в соціальних практиках: перспективи досліджень і впровадження в практику. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія»*. 2021. № 70. С. 63–69.
4. Кульчицький С. Червоний виклик: історія комунізму в Україні від його народження до загибелі. Київ : Темпора, 2013.
5. Лушин П.В. Хаос и неопределенность: от страдания к росту и развитию : монография. Киев, 2017. 144 с.
6. Москаленко В.В. Проблеми становлення економічної культури особистості на сучасному етапі розвитку України. *Проблеми соціальної роботи: філософія, психологія, соціологія*. 2015. № 1. С. 47–52.
7. Назаренко Н.А. Поведінка молоді на ринку праці: типологізація економічної діяльності. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2020. Т. 25. Вип. 4 (83).
8. Петінова О.В. Економічна поведінка: до питання експлікації поняття. *Науково-теоретичний альманах Грані*. 2018. № 21 (2). С. 60–65.
9. Погорелова З.О., Попович Т.П., Бариська Я.О. Загальна теорія права і держави : навчально-методичний посібник. Ужгород : ДВНЗ «УжНУ», 2021. 140 с.
10. Ручка А., Танчер В. Компетентність як чинник міжкультурної комунікації в глобалізованому світі. *Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти*. 2019 № 3. С. 247–256.
11. Талер Р., Санстейн К. *Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір* / пер. з англ. О. Захарченко. Київ : Наш формат, 2017. 312 с.
12. Фера С.В. Економічна психологія : навчальний посібник. Чернігів : ФОП «Баликіна С.М.», 2020. 164 с.
13. Яковенко Р.В., Бобочка Т.В., Линченко М.Д. «Людина економічна» та її еволюція. *Економічні науки*. 2015. Вип. 27. С. 129–137.
14. Akerlof G.A., Shiller R.J. *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton and Oxford : Princeton University Press. 2009.
15. Allport G.W. *Pattern and Groth in Personality*. New York, 1964.
16. Angner E. *A course in behavioral economics*. *Bloomsbury Publishing*, 2020.
17. Lindenberg S. An assessment of the new political economy: Its potential for the social sciences and for sociology in particular. *Sociological Theory*. 1985. № 3 (1). P. 99–114.
18. Neit Hart. *Alfred Marshall and Modern Economics: Equilibrium Theory and Evolutionary Economics*. 2013. DOI:10.1057/9781137029751.
19. Samson A. *The behavioral economics guide 2014*. London, UK: *Behavioral Economics Group?* 2014.
20. Skinner Q. «Third Concept of liberty» is Quentin Skinner's Isaiah Berlin Lecture (Published 2002, *Proceedings of the British Academy* 117, pp. 237–268.